



**OFICINA DE ESTUDIOS Y POLÍTICAS AGRARIAS
MINISTERIO DE AGRICULTURA**

CONTRATACIÓN EN CHILE RELATIVA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y DERIVADOS SILVOAGROPECUARIOS Y LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES DESDE LA PERSPECTIVA DE LA UNIÓN EUROPEA

Carmen Gloria Opazo Quiroz

El presente estudio se puede reproducir total o parcialmente, citando la fuente.

Esta investigación fue encargada por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias -Odepa- por lo cual los comentarios y conclusiones emitidas en este documento no representan necesariamente la opinión de la institución contratante.

Noviembre de 2015
www.odepa.gob.cl
Santiago de Chile

Contenido

INTRODUCCIÓN	4
I. LOS CONTRATOS Y SU REGULACIÓN EN LA LEGISLACIÓN CHILENA.....	5
II. LA TEORÍA GENERAL DE LOS CONTRATOS EN EL DERECHO CIVIL. CONCEPTO DE CONTRATO.	5
I. Principios Comunes para todos los Contratos.	5
II. El concepto de contrato en la legislación chilena.	7
III. Elementos de todo contrato.	7
IV. Algunas clasificaciones de los contratos.	9
V. Categorías contractuales.....	12
VI. La Interpretación De Los Contratos.	14
III. LOS CONTRATOS EN EL DERECHO COMERCIAL.....	16
IV. ACTOS MIXTOS Y LA LEY DEL CONSUMIDOR.	19
V. ALGUNOS CONTRATOS EN PARTICULAR.....	19
LA COMPRAVENTA	19
EL CONTRATO DE PROMESA.	26
CONTRATO DE DEPÓSITO.....	28
LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES SU TRATAMIENTO EN LA UNIÓN EUROPEA Y SU RELACIÓN CON EL MARCO JURÍDICO CHILENO	33
ANTECEDENTES.	33
DEFINICIÓN DEL “LIBRO VERDE” DE PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES	36
MARCOS JURÍDICOS EN LA UNIÓN EUROPEA QUE REGULAN LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES	39
MARCO JURÍDICO CHILENO.....	41
CONTROL EN LA UNIÓN EUROPEA DE LA APLICACIÓN DE NORMAS CONTRA PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES	42
CONTROL EN CHILE DE LA APLICACIÓN DE NORMAS CONTRA PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES	43
TIPOS DE PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES.....	44
ANÁLISIS DE CONTRATOS AGRÍCOLAS EN CHILE. IDENTIFICACIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES.....	47
1. Cláusulas contractuales ambiguas.	47
2. Transferencia desleal de riesgos comerciales.	49

CONCLUSIONES	51
ANEXO N°1 LEY N°20.169, REGULA LA COMPETENCIA DESLEAL, DE MINISTERIO DE ECONOMÍA, SUBSECRETARÍA DE ECONOMÍA. PUBLICADA EN DIARIO OFICIAL N° 38.691, DE 16 DE FEBRERO DE 2007.....	53
ANEXO N° 2 PROCEDIMIENTOS CIVILES	55
EL JUICIO ORDINARIO.....	55
EL JUICIO EJECUTIVO.....	58
EL JUICIO SUMARIO.....	59
PROCEDIMIENTO ARBITRAL	62
ANEXO N° 3 LEY N° 20.656 DE 2013, QUE REGULA LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.	67

INTRODUCCIÓN

El presente documento se refiere a las modalidades de contratación en Chile sobre producción y comercialización de productos y derivados silvoagropecuarios, lo que posteriormente es analizado a la luz de la bibliografía relativa a las Prácticas Comerciales Desleales desarrollada por la Unión Europea.

Se parte con un análisis breve de la legislación nacional relativa a los contratos. Los elementos básicos, su clasificación, interpretación, entre otros, con el objeto de contar con nociones técnico-jurídicas para una adecuada lectura. A continuación se revisan algunos contratos en particular, los más utilizados en la práctica agrícola y comercial.

Posteriormente se realiza una referencia, breve resumen y análisis de lo que la bibliografía desarrollada principalmente por la Unión Europea y sus Comisiones han entendido y definido como prácticas comerciales desleales. Su tratamiento a nivel local y comunitario.

A continuación y a partir de la revisión de contratos agrícolas chilenos se pretende identificar y describir prácticas comerciales desleales que es posible identificar en ellos, a partir de la conceptualización referida en el párrafo anterior.

PRIMERA PARTE.

I. LOS CONTRATOS Y SU REGULACIÓN EN LA LEGISLACIÓN CHILENA

El Derecho Privado está constituido fundamentalmente por un sustrato básico, que es el Derecho Civil, que se concibe como el derecho general o común, que se ocupa de regular aquellas cosas que son comunes a todas las personas, entre las cuales se encuentra lo relativo al patrimonio, las obligaciones y sus fuentes, siendo una de las principales los contratos.

El Derecho Comercial, por su parte, es la disciplina que rige una parte de la actividad económica, el comercio y las relaciones que nacen de su ejercicio. Según el Profesor Ricardo Sandoval¹, el Derecho Comercial se entiende como una rama especializada del ordenamiento jurídico, que rige las relaciones que las personas establecen entre sí, y que derivan de la ejecución de actos o celebración de contratos que dicen relación con el comercio.

La importancia de determinar la naturaleza de un acto o contrato, sea civil o comercial, es un tema de gran relevancia, ya que entre ambas legislaciones existen diferencias muy importantes. Por ejemplo el valor de la costumbre, la prueba de ella, la procedencia de la prueba testimonial, los plazos de la prescripción, entre otros.

II. LA TEORÍA GENERAL DE LOS CONTRATOS EN EL DERECHO CIVIL. CONCEPTO DE CONTRATO.

La referencia a la teoría general de los contratos es de utilidad para estos efectos ya que permite identificar en primer lugar, que existen principios comunes a todos y cada uno de los contratos; cada figura de contrato en particular, teniendo su propio contenido, participa de una común naturaleza y estructura.

Además sirve para determinar las **reglas de las cuales participa un determinado grupo de contratos** (por ejemplo, los onerosos). En un tercer nivel, están **las normas que regulan un contrato en particular**; es decir las reglas que determinan el contenido del contrato, y deben combinarse con las reglas comunes a todos los contratos (primer nivel) y con las reglas propias de cada uno de los diferentes grupos de contratos (segundo nivel).²

I. PRINCIPIOS COMUNES PARA TODOS LOS CONTRATOS.

El principio fundamental de la contratación es la autonomía de la voluntad en virtud del cual toda obligación tiene como base esencial la voluntad de las partes. Esta es la fuente y

¹ Sandoval López, Ricardo. "Manual de Derecho Comercial". Tomo I, Editorial Jurídica de Chile, edición 1992.

² López Santa María, Jorge, "Los contratos. Parte general", tomo I, Santiago de Chile, Editorial Jurídica de Chile, segunda edición actualizada, año 1998.

medida de los derechos y obligaciones que un contrato produce. La voluntad es autónoma y por lo tanto, ella es libre para crear los derechos y obligaciones que estime.³

Se atribuye a la voluntad de las partes ser el origen y la medida de las obligaciones; concepción que es coherente con la idea de *la autonomía de la voluntad* que se encuentra presente en casi todos los códigos latinoamericanos y cuya inspiración es de origen francesa.

La doctrina de la autonomía de la voluntad sirve de telón de fondo a la mayoría de los principios fundamentales de la contratación. Los principales son los siguientes:

1. Principio del consensualismo.
2. Principio de la libertad contractual.
3. Principio de la fuerza obligatoria de los contratos.
4. Principio del efecto relativo de los contratos.
5. Principio de la buena fe.

El *consensualismo* y la *libertad contractual* dicen relación con la formación o nacimiento del contrato; la formación del consentimiento.

El *consensualismo* se refiere, en términos muy generales, a la tendencia a evitar las formalidades en la manifestación de los acuerdos, siendo suficiente para perfeccionarlos el acuerdo de voluntad entre las partes.

El principio de la *libertad contractual*, representa la idea de que los particulares pueden acordar todo aquello que no se encuentre expresamente prohibido. Principio fundamental para el derecho privado, siendo a contrario sensu, para el derecho público, el que se puede realizar todo aquello que se encuentra expresamente permitido.⁴

La libertad contractual comprende la libertad de **conclusión** y la libertad de **configuración interna** de los contratos.⁵ En base a la libertad de conclusión, las partes son libres para contratar o no contratar, y en caso afirmativo, para escoger con quien contratar. En base a la libertad de configuración interna, las partes pueden fijar las cláusulas o contenido del contrato como mejor les parezca.

La *fuerza obligatoria* y el *efecto relativo* de los contratos conciernen, por su parte, a los efectos de los contratos.

Respecto de la fuerza obligatoria de los contratos, desde el momento en que un contrato no contiene nada contrario a las leyes, ni al orden público ni a las buenas costumbres, las partes están obligadas a respetarlo, a observarlo, como están obligadas a observar la ley. El acuerdo que se ha formado entre ellas las obliga como la ley obliga a los individuos.

³ Op. Cit. pp. 15 y 16.

⁴ López Santa María, Jorge, op. cit.

⁵ Ibid.

El Código Civil, en su Título XII denominado DEL EFECTO DE LAS OBLIGACIONES, en su artículo 1545 establece que *“Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales.”*

Por su parte el efecto relativo de los contratos se refiere a que ellos sólo generan derechos y obligaciones para las partes contratantes que concurren a su celebración, sin beneficiar ni perjudicar a los terceros. Para estos últimos los contratos ajenos son indiferentes.

Por último, el principio de la buena fe se proyecta en todas las fases de un contrato, ya que exige a las partes que sean leales y correctas desde los tratos precontractuales hasta el cumplimiento íntegro de las obligaciones e incluso, si la hubiere, en la fase postcontractual.

Es por ello que el Código Civil en su artículo 1546 dispone que *“Los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan no sólo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por la ley o la costumbre pertenecen a ella.”*

II. EL CONCEPTO DE CONTRATO EN LA LEGISLACIÓN CHILENA.

Nuestro Código Civil lo define en su artículo 1438. *“Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser una o muchas personas.”*

El objeto del contrato son las obligaciones y los derechos que engendra. Ellas tienen como objeto una prestación que puede consistir en dar, hacer o no hacer.

III. ELEMENTOS DE TODO CONTRATO.

En todo contrato se distinguen elementos de su esencia, de la naturaleza y accidentales. El artículo 1444 del Código Civil dispone:

“Se distinguen en cada contrato las cosas que son de su esencia, las que son de su naturaleza, y las puramente accidentales. Son de la esencia de un contrato aquellas cosas sin las cuales o no produce efecto alguno, o degenera en otro contrato diferente; son de la naturaleza de un contrato las que no siendo esenciales en él, se entienden pertenecerle, sin necesidad de una cláusula especial; y son accidentales a un contrato aquellas que ni esencial ni naturalmente le pertenecen, y que se le agregan por medio de cláusulas especiales.”

1. Elementos o cosas que son de la esencia de un contrato.

Son aquellos sin los cuales, el acto jurídico no produce efecto alguno o degenera en otro acto diferente. En otras palabras, de faltar, no nace el acto jurídico o muda en otro diferente al inicialmente propuesto.⁶ Algunos ejemplos:

- En el contrato de compraventa: la determinación de la cosa; el precio. Este último debe pactarse en una suma de dinero. Si se pacta que el precio se pagará parte en una suma de dinero y parte en especies y éstas últimas valen más que el dinero, el contrato pasa a ser de permuta y no de compraventa.
- En el contrato de comodato: la gratuidad. Si hay precio estamos en presencia de un contrato de arrendamiento.
- En el contrato de sociedad: el “*ánimo societario*”, la obligación de entregar un aporte y la participación en las utilidades y contribución a las pérdidas.
- En el usufructo, el plazo.
- En el contrato de transacción: la existencia de un derecho dudoso o discutido y las concesiones recíprocas de las partes.

2. Elementos o cosas de la naturaleza.

Son aquellos que no siendo esenciales en un acto jurídico, se entiende que le pertenecen, sin que sea necesario pactarlas. No se requiere una cláusula especial, ya que la ley los determina. Si las partes desean excluir estos elementos, deben pactarlo en forma expresa.

Son aquellos elementos que, aunque acompañan normalmente a un contrato, pueden ser excluidos por los contrayentes mediante una cláusula especial y el contrato no deja de ser tal. Algunos ejemplos:

- En la compra venta, la responsabilidad del vendedor por los vicios ocultos de la cosa vendida, que se considera implícitamente comprendida en el contrato, mientras que las partes no dispongan lo contrario de manera expresa, estarán presentes siempre.
- En el mandato, la remuneración u honorario a que tiene derecho el mandatario.
- La condición resolutoria tácita en los contratos bilaterales.

Los elementos de la naturaleza miran al estatuto normal de un acto jurídico, vale decir, a los derechos y obligaciones “*tipo*”. A diferencia de los elementos esenciales, que son de orden público, los elementos de la naturaleza son de orden privado y pueden ser modificados o excluidos por las partes, en una determinada relación jurídica.

⁶ López Santa María, Jorge, op. cit.

3. Elementos o cosas accidentales.

Son aquellos elementos que ni esencial ni naturalmente le pertenecen al contrato, pero que pueden agregarse en virtud de una cláusula especial que así lo estipule. Es necesario que no sean contrarias a la ley, la moral, las buenas costumbres o al orden público.

Estos elementos no se presumen ya que son excepcionales, por tanto las partes, necesariamente deben expresar estas modificaciones para que surtan efecto. Al agregar estas cláusulas a una obligación se modifican sus efectos normales.

Ejemplo: las modalidades, como el plazo, la condición o el modo.

IV. ALGUNAS CLASIFICACIONES DE LOS CONTRATOS.

- a) **Contratos unilaterales y bilaterales.** El Artículo 1439 del Código Civil dispone lo siguiente: *“El contrato es unilateral cuando una de las partes se obliga para con otra que no contrae obligación alguna; y bilateral, cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente.”*

Todo contrato es una convención, es decir un acuerdo que requiere para su formación del consentimiento de dos o más partes. El contrato es unilateral o bilateral según que imponga obligaciones sólo a una de las partes o a ambas.

Esta clasificación tiene enorme importancia pues hay una serie de problemáticas que sólo se plantean a propósito de los contratos bilaterales.

La Condición Resolutoria Tácita es una de ellas⁷. *“En los contratos bilaterales va envuelta la condición resolutoria de no cumplirse por uno de los contratantes lo pactado.*

Pero en tal caso podrá el otro contratante pedir su arbitrio o la resolución o el cumplimiento del contrato con indemnización de perjuicios.”

Es un tipo de condición resolutoria; es tácita ya que la ley la subentiende en todo contrato bilateral (elemento de la naturaleza de los contratos por tanto renunciable). Es negativa ya que consiste en que no ocurra un hecho, que es que una de las partes no cumpla su obligación. Es potestativa ya que depende de un hecho voluntario del deudor. No opera de pleno derecho, sino que requiere de declaración judicial.

Quien la invoque debe haber cumplido o estar llano a cumplir su propia obligación.⁸

⁷ Artículo 1489 del Código Civil.

⁸ Art. 1552. En los contratos bilaterales ninguno de los contratantes está en mora dejando de cumplir lo pactado, mientras el otro no lo cumple por su parte, o no se allana a cumplirlo en la forma y tiempo debidos. Conocido como “la mora purga la mora”.

DERECHOS QUE CONFIERE LA CONDICIÓN RESOLUTORIA TÁCITA:

El artículo 1489 confiere al contratante diligente una opción para demandar o el cumplimiento del contrato o su resolución, en ambos casos con indemnización de perjuicios

Si se demanda el cumplimiento podrá hacerlo por la vía ordinaria o por la vía ejecutiva dependiendo de la naturaleza del título que se invoque

Para el caso de solicitar la resolución la vía tendrá que ser necesariamente la ordinaria, es decir el juicio ordinario civil, ya que del sólo título no consta el incumplimiento del contrato.

Las acciones de cumplimiento y resolución son incompatibles, pero pueden interponerse sucesivamente, por lo mismo no pueden demandarse conjuntamente a menos que sea en forma subsidiaria.

No se puede demandar sólo la indemnización de perjuicios si no se ha demandado el cumplimiento o la resolución.

Otros temas importantes asociados a esta clasificación son la **teoría de los riesgos⁹, la teoría de la imprevisión, la excepción del contrato no cumplido ("la mora purga la mora"), la cesión del contrato, entre otros.**

- b) **Contratos gratuitos y contratos onerosos.** El Artículo 1440 del Código Civil dispone lo siguiente: *"El contrato es gratuito o de beneficencia cuando sólo tiene por objeto la utilidad de una de las partes, sufriendo la otra el gravamen; y oneroso, cuando tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno a beneficio del otro."*

El contrato oneroso es aquel del que ambas partes reportan beneficio y contrato gratuito es aquel del que sólo una de las partes obtiene un beneficio.

La importancia de esta clasificación de los contratos radica en tópicos tales como los siguientes:¹⁰

- ✓ La gradación de la culpa contractual (artículo 1547 inciso 1^o).
- ✓ En los contratos onerosos se reglamenta la obligación de sanear la evicción¹¹ (artículos 1838 y s.s., 1928 y s., 2085).
- ✓ Por regla general los contratos onerosos no son intuito personae (salvo excepciones, como la transacción -artículo 2456-; en tanto que los contratos gratuitos son por regla general intuito personae).
- ✓ Para la procedencia de la reivindicación en el pago de lo no debido (artículo 2303).

⁹ Ver lo dispuesto en la página 17 relativo al contrato de compra venta.

¹⁰ Lecaros, Jose Miguel. Op.cit.

¹¹ Se entiende por evicción la privación de todo o parte de la cosa comprada que sufre el comprador a consecuencia de una sentencia judicial, por causa anterior a la venta.

- c) **Contratos conmutativos o aleatorios.** El Artículo 1441 del Código Civil dispone lo siguiente: *“El contrato oneroso es conmutativo, cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se mira como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez; y si el equivalente consiste en una contingencia incierta de ganancia o pérdida, se llama aleatorio.”*

Esta clasificación de los contratos tiene importancia desde la perspectiva de la lesión enorme y de la teoría de la imprevisión.

- d) **Contratos consensuales, reales y solemnes.** El Artículo 1443 del Código Civil dispone lo siguiente: *“El contrato es real cuando, para que sea perfecto, es necesaria la tradición de la cosa a que se refiere; es solemne cuando está sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de manera que sin ellas no produce ningún efecto civil; y es consensual cuando se perfecciona por el solo consentimiento.”*

Esta clasificación atiende a que si para perfeccionar un contrato se requiere **sólo del** consentimiento, de la entrega o tradición de una cosa o del cumplimiento de ciertas formalidades exigidas en consideración a la naturaleza del acto. Pero el consentimiento es siempre necesario.

En nuestro Código, inspirado en el *consensualismo*, los contratos consensuales son la regla general. Esto significa, por ejemplo, que las solemnidades, al ser excepcionales, hay que interpretarlas restrictivamente.

Sin perjuicio de lo anterior, existen muchos contratos consensuales, que sin dejar de serlos, deben cumplir en la práctica, con varias formas.

- e) **Contratos nominados o innominados.**

Contratos nominados o "típicos" son los que la ley ha reglamentado; innominados o atípicos aquellos que la ley no ha reglamentado. La existencia de los contratos atípicos o innominados nace del principio de la libertad contractual y no tiene más limitación que el cumplimiento de los requisitos generales de todo acto jurídico y en particular los relativos al objeto lícito y a la causa lícita. Cuando las partes no han previsto en el contrato innominado una determinada situación y debe recurrirse a las disposiciones supletorias de la ley, han de aplicarse las normas del contrato típico más parecido.¹²

¹² Lecaros, Jose Miguel. Op.cit.

f) **Contratos de adhesión y de libre discusión.**

El contrato de libre discusión es aquel en que las partes han deliberado en cuanto a su contenido, examinando y ventilando las cláusulas del contrato. Las partes discuten en un plano de igualdad y libertad. El contrato de adhesión, en cambio, es aquel en que una de las partes ha dictado o redactado las cláusulas y la otra parte se ha limitado a aceptar, adhiriendo en bloque a dichas cláusulas.

En el contrato de adhesión hay ciertas características típicas. Se trata de contratos con un destinatario general y por lo general de carácter permanente; sin embargo lo más característico del contrato de adhesión es el desequilibrio en el poder negociador de ambas partes.

Resulta interesante destacar que la adhesión supone un desequilibrio en la fuerza negociadora de las partes. Sin embargo, esta situación puede ser distinta en la etapa de la formación del consentimiento a lo que ocurre en la etapa de cumplimiento del contrato. En la etapa de cumplimiento del contrato la parte débil suele aumentar considerablemente su poder.

Nuestra jurisprudencia, aunque excepcionalmente, ha hecho aplicación de la doctrina del contrato de adhesión, restando valor a ciertas cláusulas en que aparece de manifiesto la falta de libertad al aceptarlas por una de las partes. Tales cláusulas no serían contractuales sino verdaderos actos jurídicos unilaterales insertos en un contrato.¹³

Hay **dos reglas tradicionales de interpretación especiales del contrato de adhesión** que se pueden enunciar del siguiente modo: la regla de la interpretación en contra del redactor (artículo 1566 inciso 2º) y la regla de la preferencia de la cláusula manuscrita por sobre la cláusula impresa (que se desprende del artículo 1560).

V. CATEGORÍAS CONTRACTUALES.

a) El contrato dirigido.

Ha sido definido como aquel reglamentado y fiscalizado por los poderes públicos en su formación, ejecución y duración o aquel en que el poder público establece la fijación predeterminada y oficial de algunas de sus principales condiciones.¹⁴

En algunos casos el legislador se ha encargado de establecer de manera imperativa y normada el contenido de algunos contratos, como en el caso del Decreto Ley N° 600 sobre inversión extranjera, la ley N° 18.010 sobre operaciones de crédito de dinero, la ley 18.045 de mercado de valores. Otras veces esa reglamentación proviene ilegítimamente de normas dictadas por la autoridad administrativa, sin sustento legal, como por ejemplo en la aplicación de normas de compras públicas.

¹³ Lecaros, Jose Miguel. Op.cit.

¹⁴ López Santa María, Jorge, op. cit.

b) El contrato forzoso.

Es aquel contrato que el legislador obliga a celebrar o da por celebrado.

A modo de ejemplo están algunos contratos de caución (garantía) que deben rendir guardadores, corredores de bolsa o funcionarios en públicos en virtud de sus funciones, o el seguro obligatorio para los vehículos motorizados.

El legislador, en algunos casos, reserva contratos forzosos para reglamentar materias que de lo contrario aparecerían como vinculadas a obligaciones legales. Tal es el caso del Estatuto del Inversionista Extranjero (DL 600) en que la obligación emana del contrato y no de la ley, como podría interpretarse.

c) El contrato tipo.

Es aquel en que las partes predisponen las cláusulas para futuros contratos o condiciones generales de la contratación. Leslie Tomassello¹⁵ lo define como “aquel en que se estipulan las condiciones generales que en contratos individuales ulteriores habrán de ser aceptadas por las partes, en que se fija una fórmula, modelo o cliché, contenida en un módulo o formulario destinado a servir de base a los contratos que más adelante se concluyan”.

Los contratantes adoptan un formulario o modelo. Tienen la ventaja de que reducen la fase relativa a las negociaciones pre-contractuales y la desventaja de que pueden prestarse para cláusulas abusivas, como renuncia a derechos, plazos de caducidad, cláusulas de aceleración, renuncia a acciones, cláusulas de irresponsabilidad, entre otros.

Es importante destacar la diferencia entre el contrato tipo y el contrato de adhesión. El contrato tipo es normalmente el instrumento del que se vale el oferente en la contratación de adhesión.

Tomasello señala que entre el contrato de adhesión, el contrato dirigido y el contrato tipo hay muchas veces una relación secuencial: “Los contratantes, ya sea individualmente o conjuntamente con el grupo económico de que forman parte, cuando están en condiciones de dictar a sus futuros clientes o contrapartes los términos del contrato, suele elaborar un **contrato tipo** que en el futuro será fuente de **contratos singulares de adhesión**, con los riesgos que una contratación de esta naturaleza encierra y que muchas veces mueve al poder público a intervenir para dirigir el contrato, dándose el fenómeno del **contrato dirigido...**”

d) El contrato ley.

Con el objeto de fomentar el desarrollo de determinadas actividades productivas o en general alcanzar ciertas metas económicas o sociales, muchas veces el Estado otorga por ley estatutos jurídicos de excepción tales como franquicias, regalías, entre otros.

¹⁵ Tomassello Hart, Leslie. “*La Contratación: Contratación Tipo, de Adhesión y Dirigida, Autocontratación y Subcontratación*”, *Edeval*, Valparaíso, 1984.

Con el fin de que generar certidumbre respecto de dichos estatutos jurídicos, ya que podrían dejarse sin efecto mediante otra ley, se ha ideado como figura los contratos leyes, mediante los cuales el Estado garantiza que dentro de un tiempo determinado, dichos estatutos jurídicos excepcionales no serán modificados.

Algunos ejemplos históricos han sido el DFL N° 2, del año 1959, que dispuso franquicias tributarias para viviendas económicas, o la invariabilidad del régimen tributario establecido en el artículo 7° del D.L. N° 600, o la ley N° 18.392, de enero de 1985, que establece por 25 años un régimen de franquicias tributarias y aduaneras en favor de empresas que se establezcan en la Región de Magallanes y la Antártica.

VI. LA INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS.

La interpretación de los contratos tiene una enorme importancia práctica, ya que permite definir los efectos de un contrato en particular, cuando no existe acuerdo entre las partes.

Los contratos pueden ser interpretados de una manera subjetiva y de una manera objetiva. En el primer caso, se pretende buscar la intención o voluntad de los contratantes. En el segundo caso se intenta descubrir, al margen de la voluntad de los contratantes, qué es lo socialmente más útil o que es lo que en justicia parece más razonable.¹⁶

1) La interpretación subjetiva de los contratos.

Para la doctrina clásica, que inspira el Código Civil chileno, la voluntad es la causa eficiente del derecho. Coherente con lo anterior, nuestro sistema legal interpretativo se basa en la intención de los contratantes. El sistema es limitado pues se funda en ficciones. En presencia de un contrato dudoso, lo más verosímil es que cada una de las partes le haya atribuido el sentido que más le favorece; sin intención común. Y frente a una dificultad en el proceso de ejecución del contrato, resulta vano preguntarse cuál habría sido la común intención de las partes, pues si cada una de ellas hubiese previsto la dificultad, la habría resuelto en el sentido que le era más favorable.

El Código Civil regula esta materia en su Título XIII denominado “*DE LA INTERPRETACION DE LOS CONTRATOS*”, y establece en su artículo 1560 lo siguiente:

“Conocida claramente la intención de los contratantes, debe estarse a ella más que a lo literal de las palabras”.

Artículo que viene a reforzar lo señalado más arriba; prima la voluntad como causa y margen del derecho, privilegiando la intención de los contratantes.

¹⁶ Lecaros, Jose Miguel. Op.cit.

Las controversias que hacen necesaria la interpretación de un contrato pueden ser muchas y de diversa índole. Sin embargo, es posible agruparlas de forma sencilla y pedagógica, siguiendo en esta materia a José Miguel Lecaros, de la siguiente manera:

a) Ambigüedad en el contrato. El contrato admite dos o más sentidos diferentes y perfectamente razonables. Puede producirse esta situación ya sea por palabras o frases equívocas.

b) Oscuridad del contrato. El contrato tiene contradicciones internas de modo tal que no presenta ningún sentido determinado. Un contrato, por ejemplo, puede contener referencias que permitan calificarlo de donación y otras que sólo lo expliquen cómo compraventa.

c) Los términos del contrato son claros pero insuficientes o excesivos o haberse empleado de manera dudosa.

Nuestro Código Civil no sólo contempla reglas de interpretación, sino que también establece casos de interpretación legal, esto es, situaciones frente a las cuales la ley no entrega solamente una directriz al intérprete sino que interpreta de manera anticipada, dictando la solución que deberá aplicar el juez en todos los casos que corresponda, al darse la hipótesis legal.

En otros casos, los contratantes no se pronuncian sobre un aspecto particular de la convención, supliendo el legislador su silencio; y por último, hay casos en que la voluntad de las partes es derechamente interpretada por el legislador, como el caso del matrimonio, en el cual si nada se dice respecto del régimen patrimonial, se entiende celebrado bajo sociedad conyugal.

Las reglas de interpretación que dispone el Código Civil se pueden clasificar en dos categorías, según se trate de los elementos intrínsecos o a los elementos extrínsecos del contrato.

I. Reglas de interpretación relativas a los elementos intrínsecos del contrato. Esto es, reglas que llevan a interpretar el contrato en sí mismo, considerando sólo los elementos que es posible encontrar en el contrato. Estas reglas no tienen jerarquía ni tienen un orden de preferencia.

A. Regla de la armonía de las cláusulas. Supone que en todo contrato las cláusulas son interdependientes. Artículo 1564 inciso primero: *“Las cláusulas de un contrato se interpretarán unas por otras, dándose a cada una el sentido que mejor convenga al contrato en su totalidad.”*

B. Regla de la utilidad de las cláusulas. El artículo 1562 dispone lo siguiente: *“El sentido en que una cláusula puede producir algún efecto, deberá preferirse a aquel en que no sea capaz de producir efecto alguno.”*

C. Regla del sentido natural. El artículo 1563 inciso primero, dispone lo siguiente: *“En aquellos casos en que no apareciere voluntad contraria deberá estarse a la interpretación que mejor cuadre con la naturaleza del contrato.”*

II. Reglas de interpretación relativa a los elementos extrínsecos del contrato.

- A. Regla de la aplicación restringida del texto contractual. El artículo 1561 dispone lo siguiente: *“Por generales que sean los términos de un contrato, sólo se aplicarán a la materia sobre que se ha contratado.”*

- B. Regla de otros contratos entre las mismas partes y sobre la misma materia, sea anteriores o posteriores al contrato que se trata de interpretar. El artículo 1564 inciso segundo dispone lo siguiente: *“Podrán también interpretarse por las de otro contrato entre las mismas partes y sobre la misma materia.”*

- C. Regla de la interpretación auténtica. El artículo 1564 inciso tercero dispone lo siguiente: *“O por la aplicación práctica que hayan hecho de ellas ambas partes, o una de las partes con aprobación de la otra.”*

III. Reglas subsidiarias de interpretación contractual. En otras legislaciones, son aquellas relacionadas con la costumbre, la buena fe y la equidad. El artículo 1546 dispone lo siguiente: *“Los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan no sólo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por la ley o la costumbre pertenecen a ella.”*

2) La interpretación objetiva de los contratos.

El sistema subjetivo de interpretación se funda en el voluntarismo jurídico que concibe la voluntad de los contratantes como fuente única del derecho, al margen de hechos sociales. Para la escuela objetiva de interpretación, al interpretar un contrato, no interesa la voluntad que tuvieron las partes al concluir el contrato, sino que interesa el alcance que debe dársele al contrato de modo que los efectos jurídicos sean los que cualquier persona razonable atribuiría a dicho pacto.

III. LOS CONTRATOS EN EL DERECHO COMERCIAL.

El Código de Comercio en su Título Preliminar, Disposiciones Generales, dispone en su artículo 1° que se encarga de regular las obligaciones de los comerciantes que se refieran a operaciones mercantiles, las que contraigan personas no comerciantes para asegurar el cumplimiento de obligaciones comerciales, y las que resulten de contratos exclusivamente mercantiles.

Por su parte el artículo 3° establece que *“Son actos de comercio, ya de parte de ambos contratantes, ya de parte de uno de ellos:”*

1°. La compra y permuta de cosas muebles, hecha con ánimo de venderlas, permutarlas o arrendarlas en la misma forma o en otra distinta, y la venta, permuta o arrendamiento de estas mismas cosas.

Sin embargo, no son actos de comercio la compra o permuta de objetos destinados a complementar accesoriamente las operaciones principales de una industria no comercial.

2°. La compra de un establecimiento de comercio.

3°. El arrendamiento de cosas muebles hecho con ánimo de subarrendarlas.

4°. La comisión o mandato comercial.

5°. Las empresas de fábricas, manufacturas, almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes.

6°. Las empresas de transporte por tierra, ríos o canales navegables.

7°. Las empresas de depósito de mercaderías, provisiones o suministros, las agencias de negocios y los martillos.

8°. Las empresas de espectáculos públicos, sin perjuicio de las medidas de policía que corresponda tomar a la autoridad administrativa.

9°. Las empresas de seguros terrestres a prima, incluso aquellas que aseguran mercaderías transportadas por canales o ríos.

10. Las operaciones sobre letras de cambio, pagarés y cheques sobre documentos a la orden, cualesquiera que sean su causa y objeto y las personas que en ella intervengan, y las remesas de dinero de una plaza a otra hechas en virtud de un contrato de cambio.

11. Las operaciones de banco, las de cambio y corretaje.

12. Las operaciones de bolsa.

13. Las empresas de construcción, carena, compra y venta de naves, sus aparejos y vituallas.

14. Las asociaciones de armadores.

15. Las expediciones, transportes, depósitos o consignaciones marítimas.

16. Los fletamentos, seguros y demás contratos concernientes al comercio marítimo.

17. Los hechos que producen obligaciones en los casos de averías, naufragios y salvamentos.

18. Las convenciones relativas a los salarios del sobrecargo, capitán, oficiales y tripulación.

19. Los contratos de los corredores marítimos, pilotos y gente de mar para el servicio de las naves.

20. Las empresas de construcción de bienes inmuebles por adherencia, como edificios, caminos, puentes, canales, desagües, instalaciones industriales y de otros similares de la misma naturaleza.

Como se indicó en un principio, la importancia de determinar la naturaleza del acto, ya sea civil o comercial, es un tema de gran relevancia, ya que entre ambas legislaciones existen diferencias muy importantes. Por ejemplo el valor de la costumbre, la prueba de ella, la procedencia de la prueba testimonial, los plazos de la prescripción, entre otros.

La definición de comercio, desde una perspectiva jurídica, enfrenta un problema, que es que el concepto NO tiene el mismo significado desde el punto de vista económico que del jurídico. El concepto de comercio, no es equivalente en ambos ámbitos.

En términos generales, desde el punto de vista económico,¹⁷ el comercio corresponde a la tercera fase en la que se divide la Industria (toda actividad que supone esfuerzo del ser humano), la que puede clasificarse en: Industria Extractiva, Manufacturera o fabril y Mercantil.

La industria extractiva consiste en extraer los recursos naturales o materias primas. Por ejemplo la ganadería, la agricultura y la minería. No es de interés esta industria para el Derecho Comercial, le es indiferente, puesto a que no hay intercambio.

La industria manufacturera o fabril, según sea con o sin el auxilio de máquinas, consiste en la elaboración o transformación de materias primas. En este caso podemos tener a una **empresa**, cuyo giro en general es comercial, pero que puede operar en las tres fases. Por ejemplo trigo o harina, petróleo o bencina.

Por último la industria mercantil o comercial cuyo objeto es el intercambio entre productos, distinguiendo entre el que extrae pura y simplemente los productos de la naturaleza y aquel, que los **elabora** para el consumidor, y la empresa que vende los productos al consumidor final. Esta tercera fase es la que le interesa al Derecho Comercial, puesto que hay intercambio constituyéndose una relación comercial.

Por su parte, el concepto jurídico de comercio es más amplio, no sólo incluye la tercera fase de la industria, sino que también la segunda fase manufacturera o fabril, ya que solamente por el hecho de ser empresa no se trataría de un acto de comercio; se refiere a que los actos que dicha empresa ejecuta o realiza lo son. Lo anterior en consideración a lo que dispone el artículo 3, número 5 y siguientes del Código de Comercio, al considerar actos de comercio “las empresas de fábricas, manufacturas, almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes”.

Sin perjuicio de lo anterior, en relación a la amplitud del concepto jurídico de comercio, no toda industria manufacturera o fabril, quedaría comprendida dentro del ámbito del Derecho Comercial, ya que se excluyen las actividades destinadas a complementar accesoriamente una industria principal de carácter civil (artículo 3 N° 1° inciso 2°), en virtud de la aplicación de la teoría de accesorio.

En complemento de lo anterior, a modo de ejemplo, *“el Agricultor que transforma la uva en vino no realiza una actividad comercial, ya que tal actividad es auxiliar a la actividad principal de la agricultura que es civil y toda actividad que le sea accesorio, como transformar la uva*

¹⁷ Gómez, Rafael. “Apuntes de Derecho Comercial”. www.centraldeapuntes.ublog.cl

en vino, correrá igual suerte que la principal y luego, será civil. Pero, ésa misma actividad, podrá ser comercial si el agricultor forma una sociedad o empresa para proceder a la venta del vino, ya que la actividad principal pasa a ser comercial. En efecto, la venta que hace un agricultor de sus productos es una venta civil. Ahora, si necesita comprar sacos para exportar su venta, la compra de esos sacos igualmente será civil, porque es una actividad secundaria que sigue la suerte de la actividad principal que es Civil. El Agricultor vende la mercadería que él mismo ha extraído. (el artículo 3 N° 1 se refiere a este problema).¹⁸

Acorde con lo señalado la definición de un acto o contrato como civil o comercial, se realiza caso a caso, tomando en consideración los elementos señalados.

IV. ACTOS MIXTOS Y LA LEY DEL CONSUMIDOR.

En términos procedimentales, es importante hacer referencia a los “actos mixtos” y la **Ley del Consumidor, N° 19.496**. En términos muy generales, se ha estimado que en términos procedimentales el régimen predominante será el que corresponde al **demandado**, así, si se demanda al comerciante, se aplica el régimen jurídico del derecho comercial y si se demanda al deudor civil, se aplica el régimen civil. Sin perjuicio de lo anterior, la Ley del Consumidor referida, dispone lo siguiente:

Artículo 1º.- *La presente ley tiene por objeto normar las relaciones entre proveedores y consumidores, establecer las infracciones en perjuicio del consumidor y señalar el procedimiento aplicable en estas materias.*

Artículo 2º.- *Quedan sujetos a las disposiciones de esta ley:*

a) *Los actos jurídicos que, de conformidad a lo preceptuado en el Código de Comercio u otras disposiciones legales, tengan el carácter de mercantiles para el proveedor y civiles para el consumidor;*

Por último, el artículo 2º del Código de Comercio, dispone que “*en los casos que no estén especialmente resueltos por este Código, se aplicarán las disposiciones del Código Civil.*”

V. ALGUNOS CONTRATOS EN PARTICULAR.

LA COMPRAVENTA¹⁹

1. Concepto.

Se define la compraventa en el artículo 1793 del Código Civil en los siguientes términos: “*La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra*

¹⁸ Gómez, Rafael. “Apuntes de Derecho Comercial”. www.centraldeapuntes.ublog.cl

¹⁹ En esta materia se seguirán los Apuntes de Derecho Civil del Profesor Juan Andrés Orrego Acuña. Fecha de última modificación: 9 de febrero de 2011. www.juanandresorrego.cl

a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio.”

De acuerdo al Diccionario de la Real Academia, venta “*es un contrato en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno una cosa propia, por el precio pactado*”, y compra, “*la acción y efecto de adquirir por dinero el dominio de una cosa*”.

Dos partes intervienen en el contrato de compraventa: el vendedor, aquél de los contratantes que se obliga a entregar la cosa, y el comprador, aquél que se obliga a entregar por esa cosa, cierta cantidad de dinero.

2. Características del contrato de compraventa.

2.1. *Es bilateral*: puesto que las partes contratantes se obligan recíprocamente desde su origen; el vendedor se obliga a dar o entregar la cosa y el comprador a pagar el precio. Estas obligaciones son de la esencia de la compraventa, y sin ellas el contrato no produce efectos civiles o degenera en otro contrato diferente.

Como veremos, el vendedor también tiene la obligación de sanear la evicción y los vicios redhibitorios²⁰ y el comprador la obligación de recibir la cosa, pero tales obligaciones son de la naturaleza de la compraventa, puesto que pueden suprimirse expresamente.

2.2. *Es oneroso*: por las prestaciones recíprocas que engendra, imponiéndose ambas partes un gravamen y obteniendo ambas partes un beneficio.

2.3. *Es generalmente conmutativo*: las prestaciones a que se obligan vendedor y comprador “*se miran*” como equivalentes.

2.4. *Es principal*: porque existe por sí mismo, independientemente de cualquier otra convención.

2.5. *Es ordinariamente consensual*, salvo las excepciones legales que exigen el cumplimiento de una solemnidad, como acontece por ejemplo en la compraventa de inmuebles.

2.6. *En general, es de ejecución instantánea*: usualmente, las partes cumplirán de inmediato sus obligaciones, extinguiéndose la relación contractual; pero nada obsta a que se trate de una compraventa en la que las obligaciones se cumplan dentro de ciertos plazos, y por ende, en tal caso estaremos ante un contrato de ejecución sucesiva o progresiva. En este último caso, el incumplimiento que se produzca en cualquier momento, podría originar la resolución del contrato.

²⁰ Se definen como aquellos vicios o defectos que existiendo en la cosa vendida al tiempo de la venta, y siendo ocultos, es decir no conocidos por el comprador, hacen que ella no sirva para su uso natural o sólo sirva imperfectamente.

3.- Elementos del contrato de compraventa.

Los elementos esenciales de la compraventa son una cosa, un precio y el consentimiento.

3.1. El consentimiento de las partes.

a) Regla general: por el solo acuerdo de voluntades.

Por regla general, la compraventa es un contrato consensual; por excepción, es un contrato solemne (art. 1801). Por ende, salvo en aquellos casos señalados en la ley, la compraventa se perfecciona con la oferta y la aceptación.

3.2. La cosa vendida.

Es el segundo requisito esencial de la compraventa. No puede faltar la cosa vendida, pues de otra manera faltaría el objeto de la obligación del vendedor y carecería de causa la obligación del comprador: no habiendo objeto y causa para los contratantes, no hay contrato o éste adolece de nulidad absoluta.

a) Requisitos que debe reunir la cosa vendida.

- a.1) Debe ser comerciable y enajenable.
- a.2) Debe ser singular, y determinada o determinable.
- a.3) Debe existir o esperarse que exista.
- a.4) No debe pertenecer al comprador.

3.3) El precio.

a) Concepto: es el dinero que el comprador se obliga a dar por la cosa, de acuerdo al art. 1793.

b) Requisitos:

b.1) Debe consistir en dinero;

Puede ocurrir que el precio consista parte en dinero, parte en otra cosa. En este caso, habrá que aplicar el art. 1794 del Código Civil, para determinar si hay compraventa o permuta. Si el dinero vale más que la cosa habrá compraventa, y a la inversa, permuta. Si la cosa y el dinero valen lo mismo, habrá compraventa, pues el artículo 1794 dice que para haber permuta, la cosa debe valer "más" que el dinero. Por ende, si vale menos o vale lo mismo, habrá compraventa.

b.2) Debe ser real y serio.

El precio debe ser fijado de tal manera, que se manifieste que realmente el vendedor tiene derecho a exigirlo y el comprador la obligación de pagarlo. Por este motivo, no es precio real el que es simulado, cuando tiene por objeto, por ejemplo, simular una donación.

Si bien el precio debe ser real y serio, no es requisito que sea justo; precio justo es el que equivale al valor de la cosa, en oposición a precio vil, que no refleja tal equivalencia. Sin embargo, la vileza del precio no obsta a la validez del contrato de compraventa, salvo excepcionalmente, en la compraventa de inmuebles, la ley exige una justicia relativa en el precio, operando **la lesión enorme** cuando existe una desproporción grave en las prestaciones, es decir, en el precio y en el valor del inmueble.

b.3) Debe ser determinado o determinable.

En esta materia se pueden dar las siguientes situaciones:

1º El precio puede ser determinado por las partes.

2º El precio puede ser determinado por un tercero que las partes designan de común acuerdo.

3º Nunca podrá dejarse la determinación del precio al arbitrio de una de las partes.

4.- Efectos del contrato de compraventa.

Los efectos del contrato de compraventa son los derechos y obligaciones que genera para las partes, y como es un contrato bilateral, desde el momento mismo de su celebración origina obligaciones para ambas. Para el vendedor, las obligaciones de entregar y sanear la cosa; para el comprador, las obligaciones de pagar el precio y la de recibir la cosa que le entrega el vendedor.

De estas obligaciones, y de acuerdo al art. 1793, sólo son de la esencia del contrato de compraventa la obligación del vendedor de entregar la cosa y la obligación del comprador de pagar el precio. Las demás son de la naturaleza del contrato, es decir, no requieren cláusula expresa, pero las partes pueden excluirlas del contrato. Además de las mencionadas, las partes también pueden pactar obligaciones accidentales, de acuerdo a las reglas generales.

4.1. Obligaciones del vendedor.

Según el art. 1824, las obligaciones del vendedor son dos:

- A) La entrega o tradición de la cosa vendida, y
- B) El saneamiento de la cosa vendida. Esta última se descompone a su vez en dos: el saneamiento de la evicción y el saneamiento de los vicios redhibitorios.

A) *Obligación de entregar la cosa vendida.*

- ✓ *Riesgo de la cosa vendida.* La regla general es que el riesgo es de cargo del comprador.

En virtud de la obligación de entrega, el vendedor no sólo debe poner la cosa a disposición del comprador, sino que si se trata de una especie o cuerpo cierto, debe además conservarla hasta la entrega y emplear en su custodia el debido cuidado.²¹

Ahora bien, como la compraventa es un contrato que reporta beneficios a las dos partes, el vendedor responde hasta de la culpa leve, de acuerdo al art. 1547, *de manera que debe emplear en el cuidado de la cosa la diligencia de un buen padre de familia, o sea, aquella diligencia o cuidado que los hombres emplean ordinariamente en sus negocios propios; y es por lo tanto, responsable de los deterioros o de la pérdida de la cosa en el tiempo que media entre la celebración del contrato y la entrega, producidos por un hecho o culpa suya.*

²¹ Rigen las reglas generales contenidas en los arts. 1548 y 1549 del Código Civil.

Si la cosa vendida se pierde o deteriora a consecuencia de un caso fortuito, la pérdida o deterioro es de cargo del comprador.²²

La obligación del vendedor se extinguirá, subsistiendo la obligación del comprador de pagar el precio si se dan los siguientes requisitos²³:

- Que la cosa vendida sea una especie o cuerpo cierto;
- Que la pérdida o deterioro sobrevengan por caso fortuito y no por responsabilidad del vendedor.

Las excepciones a la regla general, es decir, cuando el riesgo es de cargo del vendedor son las siguientes:²⁴

- Cuando las partes expresamente han pactado que será de cargo del vendedor la pérdida o deterioro que sobrevenga aún por caso fortuito.
- Cuando la venta es condicional, sujeta a una condición, por lo que la compraventa no puede formarse por falta de objeto y por lo tanto el comprador no está obligado a pagar el precio.
- En la venta al peso, cuenta o medida en que las operaciones de pesar, contar o medir tienen por objeto determinar la cosa vendida, la pérdida, deterioro o mejoras pertenecen al comprador solamente desde el momento en que se realizan tales operaciones.
- En la venta al gusto, los riesgos son del comprador desde que manifiesta que la cosa le agrada. Antes, son de cargo del vendedor.
- Cuando la cosa se destruye durante la mora del vendedor; y
- Cuando el vendedor se obligó, por contratos distintos y no vinculados, a entregar a dos o más personas una misma cosa.²⁵

B) Obligación de saneamiento.

- *Aspectos generales y fines de la acción de saneamiento.*²⁶ La segunda obligación que la compraventa impone al vendedor es el saneamiento de la cosa vendida. El vendedor no cumple su obligación con la sola entrega de la cosa al comprador, sino que es necesario además que la entregue en condiciones tales, que el comprador pueda gozar de ella tranquila y pacíficamente, a fin de que pueda obtener la utilidad que se propuso al celebrar el contrato.

Puede suceder que después de entregada la cosa, no le sea posible al comprador usar y gozar de la misma tranquila y pacíficamente, sea porque hay personas que tienen derechos sobre la cosa vendida anteriores al contrato de compraventa y que de ejercerlas significarían un menoscabo o despojo para el comprador; sea porque la cosa vendida adolezca de vicios o defectos que la hagan inepta para obtener de ella la utilidad que el comprador se proponía.

²² Artículo 1820 del Código Civil.

²³ Regla general del art. 1550 del Código Civil.

²⁴ Se desprenden de los arts. 1820 y 1550 del Código Civil.

²⁵ Otros temas relacionados que pueden resultar de interés: Derecho del comprador a los frutos. Venta de cosas genéricas. *Forma en que debe hacerse la entrega de la cosa vendida. Momento de la entrega. Lugar de la entrega. Gastos de la entrega. Qué comprende la entrega. Frutos de la cosa vendida.*

²⁶ Se desprende del art. 1824 del Código Civil.

En cualquiera de estas circunstancias, el vendedor no habrá cumplido su obligación, ya que ella no es solamente la de entregar la cosa, sino que también la de proporcionar al comprador la posesión tranquila y pacífica de la cosa.

En este caso la ley auxilia al comprador, y le da acción para obligar al vendedor a que le proporcione el goce tranquilo y pacífico de la cosa vendida o si esto no fuere posible, para que le indemnice los perjuicios. Estamos ante la ACCION DE SANEAMIENTO, que busca precisamente sanear una cosa de los gravámenes o defectos de que adolece. La acción tiene dos objetos: 1)º Amparar al comprador en el goce y posesión pacífica de la cosa vendida, y 2) Reparar los defectos o vicios ocultos de que adolezca la cosa vendida, denominados redhibitorios.

La acción de saneamiento es una acción defensiva y los hechos que autorizan su ejercicio son los derechos que pretenden terceros sobre la cosa por causas anteriores al contrato, y los vicios o defectos ocultos de la cosa.

- *Características de la obligación de saneamiento.*

De lo expuesto, podemos concluir que la obligación de saneamiento tiene dos características fundamentales:

1º Es una obligación de la naturaleza del contrato de compraventa: se entiende incorporada en ella sin necesidad de cláusula especial, pero las partes pueden excluirla o limitar su alcance, mediante estipulación expresa. La obligación de entrega, en cambio, es de la esencia de la compraventa.

2º La obligación de saneamiento tiene un carácter eventual, puede o no hacerse exigible, según acontezcan o no los hechos descritos.

- *Saneamiento de la evicción.*²⁷

Concepto de evicción.²⁸ Puede definirse la evicción como la privación del todo o parte de la cosa comprada que sufre el comprador a consecuencia de una sentencia judicial, por causa anterior a la venta.²⁹

Requisitos de la evicción.

Tres requisitos deben concurrir:

1º Que el comprador sea privado del todo o parte de la cosa comprada, a consecuencia de un derecho que reclame un tercero.

2º Que la evicción se produzca por sentencia judicial, que desposea total o parcialmente al comprador de la cosa.

3º Que la privación que sufra el comprador, tenga una causa anterior a la venta.³⁰

²⁷ Materia regulada en detalle en el art. 1837 y siguientes del Código Civil.

²⁸ Artículos 1838 y 1839 del Código Civil.

²⁹ Evicción viene del latín evincere, que quiere decir derrotar, despojar o vencer a otro en un litigio; y efectivamente, la evicción es la derrota que sufre el comprador en un litigio. La evicción no es pues un derecho o una obligación, sino que un hecho que produce consecuencias jurídicas: da al comprador el derecho a reclamar el saneamiento e impone al vendedor la obligación de sanear.

³⁰ Artículo 1839 del Código Civil. Comprende esta exigencia, porque de otra manera el despojo o la privación que sufre el comprador, no puede ser imputable a culpa o hecho del vendedor.

- Saneamiento de los vicios redhibitorios.

Se definen como aquellos vicios o defectos que existiendo en la cosa vendida al tiempo de la venta, y siendo ocultos, esto es, no conocidos por el comprador, hacen que ella no sirva para su uso natural o sólo sirva imperfectamente.

Requisitos de los vicios redhibitorios. Deben concurrir tres requisitos copulativos³¹: que el vicio exista al tiempo de la venta, que sea grave y que sea oculto.

- 1) El vicio debe existir al tiempo del contrato. Esto es que debe existir en el momento en que las partes se ponen de acuerdo en el precio y en la cosa, si la venta es consensual, o en el momento de otorgarse la respectiva escritura pública, si la venta es solemne.
- 2) El vicio debe ser grave. Tiene tal carácter cuando por él la cosa vendida no sirve para su uso natural o sólo sirve imperfectamente, de modo que sea de presumir que conociéndolo, el comprador no la hubiere comprado o la habría comprado a un precio inferior.
- 3) Que el vicio sea oculto. Esta es sin duda la característica principal del vicio redhibitorio. Que el vicio sea oculto, quiere decir que el comprador no lo haya conocido al tiempo de celebrar el contrato. Si lo conoce y a pesar de eso compra la cosa, quiere decir que no le atribuye importancia al defecto. De ahí que los vicios aparentes, o sea los visibles de manera ostensible, no son vicios redhibitorios.

Efectos de los vicios redhibitorios.

- Pedir la **resolución del contrato**.
- Pedir la **rebaja del precio**: acción quanti minoris.

Además de la resolución del contrato o de la rebaja del precio, el comprador puede pedir indemnización de perjuicios. En otras palabras, en contra del vendedor de mala fe, el comprador tiene además acción de **indemnización de perjuicios**.

4.2. Obligaciones del comprador.

Las obligaciones del comprador también son dos: la de pagar el precio y la de recibir la cosa vendida.³²

A) Obligación de recibir la cosa comprada.

Esta obligación es la contrapartida a la obligación del vendedor de entregar la cosa vendida. Consiste en hacerse cargo de la cosa, tomando posesión de la misma.

B) Obligación de pagar el precio. Es la principal obligación del comprador. Se trata de una obligación de la esencia del contrato.

³¹ Artículo 1857 y siguientes del Código Civil.

³² Artículo 1871 del Código Civil.

EL CONTRATO DE PROMESA.³³

1. Concepto.

En términos generales, es aquél por el cual las partes se obligan a celebrar un contrato determinado en cierto plazo o en el evento de cierta condición. Es una convención escrita en virtud de la cual las partes se obligan a celebrar un contrato, dentro de un plazo o condición que fije la época de su celebración.

La promesa tiene una gran importancia práctica ya que es común que la celebración definitiva de un contrato dependa de múltiples circunstancias, por lo que resulta más conveniente no verificar aún el contrato.

2. Características del contrato de promesa.³⁴

- A) Es general: regula toda promesa de celebrar un contrato, cualquiera sea su naturaleza.
- B) Es un contrato bilateral: engendra obligaciones para ambas partes. Lo anterior, sin perjuicio que el contrato prometido pueda ser a su vez unilateral o bilateral.
- C) Tiene por finalidad celebrar otro contrato.
- D) El efecto único de la promesa es el derecho de exigir la celebración del contrato prometido.
- E) El contrato de promesa es siempre solemne, y debe constar por escrito.
- F) Es un contrato que necesariamente debe contener una modalidad: es de la esencia del contrato, el plazo o la condición que fijen la época de su celebración.
- G) Es un contrato principal ya que es independiente del contrato prometido.

La promesa, contrato distinto del prometido.

Cabe dejar en claro que el contrato de promesa y el prometido son diferentes. Ambos no pueden identificarse, y tampoco coexisten, uno sucede al otro. Por esta razón es que no pueden exigirse para la promesa de un contrato los mismos requisitos que la ley impone al contrato prometido. Son dos contratos, y cada uno con su objeto preciso. El objeto del contrato de promesa es la celebración del contrato prometido; y el objeto del último será el que corresponda a su naturaleza.

La promesa, sin perjuicio de que se trata de un contrato solemne, puede referirse a toda clase de contratos.

3. Requisitos del contrato de promesa.

3.1. La promesa debe constar por escrito.

El contrato de promesa es solemne y la solemnidad consiste en que el contrato ha de constar por escrito. Este requisito no se exige como medio de prueba o de publicidad, sino como un elemento indispensable para su existencia; en consecuencia, no existiendo un

³³ En esta materia se siguen los Apuntes del Profesor Juan Andrés Orrego Acuña. Fecha de última modificación: 11 de marzo de 2015. www.juanandresorrego.cl

³⁴ Contrato que se encuentra regulado en el artículo 1554 del Código Civil.

instrumento escrito, no hay promesa, aunque el contrato prometido sea puramente consensual.

El contrato de promesa no puede probarse por ningún otro medio probatorio que no sea el instrumento mismo que se exige por vía de solemnidad. Es suficiente un instrumento privado, aunque el contrato prometido requiera como solemnidad escritura pública. El hecho de que la ley exija que conste por escrito no es sinónimo de escritura pública.

3.2. Que el contrato prometido no sea de aquellos que las leyes declaren ineficaces.

Esto significa que el contrato prometido no debe contener vicios de nulidad.

Por eficacia del contrato prometido debe entenderse, en un sentido amplio, que éste produzca efectos jurídicos, que establezca un vínculo de derecho entre los contratantes.

3.3. Que la promesa contenga un plazo o condición que señale la época de la celebración del contrato prometido.

La ejecución del contrato prometido no puede quedar librado a la voluntad de las partes sin que se fije un lapso de tiempo o el evento de la realización de un hecho que determine la época del cumplimiento de lo prometido. Pueden ser ambos.

4. Efectos del contrato de promesa.

El contrato de promesa crea una obligación de hacer: la de celebrar el contrato objeto de la promesa. En virtud de ello es que el acreedor puede solicitar a un juez que apremie al contratante renuente para que celebre el contrato, y de negarse éste, dentro del plazo que le señale el tribunal, podrá solicitarse al juez que suscriba dicho contrato por la parte rebelde o que declare resuelto el contrato de promesa y ordene el pago de indemnización de perjuicios.³⁵

En este punto, tiene importancia el título en que consta la promesa. Si consta en un título ejecutivo (escritura pública), podrá solicitarse su cumplimiento de acuerdo a las normas del juicio ejecutivo de obligación de hacer. En caso contrario, deberá prepararse la vía ejecutiva o promoverse previamente una acción ordinaria en un juicio civil ordinario destinada a declarar la existencia de la obligación de celebrar determinado contrato.

³⁵ Artículos 1553 y 1489 del Código Civil.

CONTRATO DE DEPÓSITO³⁶

1. Definición.

El art. 2211 del Código Civil contiene la definición legal: “*Llamase en general depósito el contrato en que se confía una cosa corporal a una persona que se encarga de guardarla y de restituirla en especie. La cosa depositada se llama también depósito.*”

Las partes que intervienen en el contrato son dos: la persona que hace el depósito, denominado *depositante*, y la persona que lo recibe, llamada *depositario*. La expresión “*depósito*”, sirve también para designar la cosa misma depositada. En tal sentido, se utiliza en el art. 63 de la Ley General de Bancos.

2. Características del depósito.

Cuando su origen es contractual, presenta cuatro características fundamentales:

- a) *Es un contrato real.*³⁷ Se perfecciona con la entrega de la cosa.
- b) *Es un contrato unilateral.* El depósito, al igual que ocurre con el comodato y el mutuo, origina obligaciones sólo para una de las partes. En efecto, al momento de perfeccionarse el contrato, que es la oportunidad a la que debemos atender para calificar de unilateral o bilateral un contrato, sólo se obliga el depositario, a restituir el depósito.
- c) *Es un contrato a título gratuito.* El depositante no realiza ninguna contraprestación a favor del depositario, cediendo el contrato sólo en utilidad del primero. Si hubiere tal contraprestación, el contrato podría degenerar en uno de arrendamiento o en un contrato innominado o atípico.
- d) *Es un contrato intuitu personae.* Igual que sucede con otros contratos, como por ejemplo lo que dispone el art. 2116, que define al mandato, en el art. 2211 se deja en claro que el depósito es un contrato de confianza, y por ende, resulta determinante la persona del otro contratante. En efecto, el depositante, por regla general, tomará en consideración las aptitudes personales, la rectitud y la honestidad del depositario, para confiarle la custodia de algunos bienes. Excepcionalmente, no será posible calificar al depositario, tratándose del depósito necesario. Desde otro punto de vista, el contrato de depósito también supone que el depositario acepte custodiar gratuitamente las cosas, en consideración a la persona del depositante.

³⁶ En esta materia se siguen los apuntes del Profesor Juan Andrés Orrego Acuña. Fecha de última modificación: 7 de febrero de 2011.
www.juanandresorrego.cl

³⁷ Artículos 2212 y 2213 del Código Civil.

3. Clasificación del depósito.³⁸

a) Depósito propiamente tal.

Este, a su vez, puede asumir dos formas:

a.1) Voluntario: la elección del depositario depende de la libre voluntad del depositante;

a.2) Necesario: la elección del depositario es impuesta por las circunstancias.

b) El secuestro.

También puede asumir dos formas:

b.1) Convencional: se constituye por acuerdo de las partes;

b.2) Judicial: se constituye por decreto del juez.

4. El depósito propiamente tal.

a) El depósito voluntario. Concepto: art. 2215: *“El depósito propiamente dicho es un contrato en que una de las partes entrega a la otra una cosa corporal y mueble para que la guarde y la restituya a voluntad del depositante.”*

Si comparamos la definición de depósito en general (artículo 2211) con la de depósito propiamente tal (artículo 2215), resaltan dos diferencias principales:

1. En el depósito en general, la cosa que se confía es una cosa *“corporal”*, y por ende, podría ser mueble o inmueble; en el depósito propiamente dicho, la cosa ha de ser *“corporal y mueble”*,
2. En el depósito propiamente dicho, la restitución debe efectuarla el depositario *“a voluntad del depositante”*, o sea, cuando éste la requiera; en el depósito en general, la restitución podría no depender de la voluntad del depositante.

b) Objeto del depósito.

Debe tratarse de un bien *corporal y mueble*. El secuestro puede recaer en cambio sobre cosa mueble o inmueble. Nada impide sin embargo que las partes acuerden un depósito de inmueble, pero en tal caso estaremos ante un contrato innominado o atípico, al que en todo caso habría que aplicarle, de manera supletoria a la voluntad de las partes, las normas del depósito.

c) Prueba en el depósito voluntario.

³⁸ Artículo 2214 del Código Civil.

El art. 2217 establece las siguientes reglas: a) el contrato deberá constar por escrito, cuando la cosa depositada sea de un valor superior a 2 Unidades Tributarias Mensuales, b) a falta de pacto escrito, será creído el depositario respecto a los aspectos esenciales del contrato, esto es: en cuanto al hecho mismo de haberlo celebrado, a la cosa depositada y a su restitución.

Como se observa la ley indirectamente obliga al depositante a celebrar el contrato mediante un instrumento.

d) Obligaciones del depositario.

Obligación de guardar la cosa. Se desprenden de esta obligación importantes consecuencias:

- La guarda de la cosa obliga al depositario a emplear la debida diligencia o cuidado. Como el contrato sólo cede en beneficio del depositante, el depositario –salvo pacto en contrario-, no responde sino de la culpa lata o grave³⁹ (es decir aquella que exige el mínimo cuidado). Sin embargo, el depositario responderá incluso de culpa leve (aquella que exige un cuidado medio), en los siguientes casos:
 - 1º Si se ofreció espontáneamente o pretendió que se le prefiriera por sobre otras personas, como depositario;
 - 2º Si tiene interés personal en el depósito, sea porque se le permita usar de las cosas depositadas en ciertos casos, sea que estemos ante un depósito remunerado;
 - 3º Si se estipula por las partes que el depositario responderá de culpa leve o aún levisima (aquella que exige el máximo cuidado en la cosa).

Las partes, en todo caso, no podrán estipular que el depositario queda exonerado de toda culpa, pues la culpa grave equivale al dolo en materia civil (art. 44), y por ende estaríamos ante una condonación del dolo futuro y por tanto ante objeto ilícito (art. 1465).

El depositario no tiene derecho a usar la cosa dada en depósito, sin el consentimiento del depositante.⁴⁰ El permiso del depositante puede ser expreso o presunto, calificando el juez las circunstancias que justifican la presunción (atendiendo por ejemplo a las relaciones de confianza y amistad entre las partes, o a la circunstancia de tratarse de cosas que no se deterioran sensiblemente con el uso).

- Debe respetar el depositario los sellos y cerraduras:⁴¹ El art. 2224 alude a la fractura o rotura de sellos o cerraduras, distinguiéndose si hubo o no culpa del depositario.
- Deber del depositario, de guardar el secreto de un depósito de confianza: art. 2225. Será tal, aquél en el cual el depositante instruye al depositario para no revelar a terceros el contenido del depósito o incluso la circunstancia de haberse celebrado el contrato.

³⁹ Artículo 2222 del Código Civil.

⁴⁰ Artículo 2220, inciso 1º del Código Civil.

⁴¹ Artículo 2223 del Código Civil.

e) Obligación de restituir el depósito.

Se trata de la obligación fundamental del depositario. El art. 2215 señala que la restitución debe efectuarse *“en especie a voluntad del depositante”*.

Cómo debe hacerse la restitución:

1º La cosa debe restituirse en especie, en su idéntica individualidad, aunque el depósito recaiga en cosas genéricas o fungibles. La excepción la constituye el *depósito de dinero*⁴² siempre y cuando no se haga en arca cerrada cuya llave conserve el depositante o con otras precauciones que imposibiliten tomarlo sin fractura.

2º La cosa debe restituirse con sus accesorios, incluyendo los frutos que hubiere producido.⁴³

3º El depositario no responde, si la cosa se pierde por caso fortuito (regla general). Con todo, debe restituirse al depositante:

- el precio de la cosa depositada, si lo recibe;
- u otra cosa recibida en lugar de la cosa depositada.⁴⁴

Si el depositario estaba en mora de restituir, será responsable del caso fortuito o fuerza mayor (aplicación del art. 1672: la obligación del depositario subsiste, pero varía de objeto, pues deberá restituir, en lugar de la cosa depositada, su precio más indemnización de perjuicios, o sólo la última).

5º Serán de cargo del depositante los gastos de transporte necesarios para la restitución.⁴⁵

6º La restitución debe realizarse ante el requerimiento del depositante, a su voluntad⁴⁶. Si se estipuló plazo para la restitución, ello no impide al depositante para exigir la restitución antes de la expiración del plazo en cuestión. El plazo sólo obliga al depositario. Éste no puede renunciar al plazo. Sin perjuicio de lo anterior, hay dos casos en los cuales el depositario puede exigir al depositante que retire la cosa:

- 1º Cuando peligre el depósito en poder del depositario;
- 2º Cuando el depósito cause perjuicio al depositario.

f) Obligaciones del depositante.

Inicialmente el depositante no contrae obligación alguna, salvo las excepciones que establece la ley.⁴⁷

⁴² Artículo 2221 del Código Civil.

⁴³ Artículo 2229 del Código Civil.

⁴⁴ Artículo 2230 del Código Civil.

⁴⁵ Artículo 2232 del Código Civil.

⁴⁶ Artículos 2215 y 2216 del Código Civil.

⁴⁷ Artículo 2235 del Código Civil.

b) El depósito necesario.

El depósito propiamente dicho se denomina *necesario*, cuando la elección del depositario no depende de la libre voluntad del depositante, sino que es dictada o impuesta por las circunstancias. Así lo dispone el Código Civil en los siguientes términos:

Art. 2236. El depósito propiamente dicho se llama necesario, cuando la elección de depositario no depende de la libre voluntad del depositante, como en el caso de un incendio, ruina, saqueo, u otra calamidad semejante.

5. El secuestro.

Concepto.

Es una especie de depósito en poder de un tercero de una cosa que dos o más personas disputan, mientras se resuelve definitivamente acerca de sus respectivos derechos. Se trata, por consiguiente, de una medida conservativa o de precaución.⁴⁸

⁴⁸ Artículo 2249 del Código Civil.

SEGUNDA PARTE

LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES SU TRATAMIENTO EN LA UNIÓN EUROPEA Y SU RELACIÓN CON EL MARCO JURÍDICO CHILENO

ANTECEDENTES.

El tratamiento de las Prácticas Comerciales Desleales (PCD) en la Unión Europea ha sido desarrollado en relación con la cadena de suministro alimentario.⁴⁹ Esta es aquella que garantiza la entrega de productos alimenticios y bebidas al público en general para su consumo personal o familiar; afecta a todos los consumidores y representa una parte importante del presupuesto familiar. Se trata de una cadena en la cual un producto aumenta su valor por la intervención de una serie de participantes en el mercado, impactando el precio final que debe asumir el consumidor. Además se trata de una secuencia que canaliza productos y servicios de los proveedores a los consumidores y tiene una incidencia directa en el crecimiento económico y el empleo.

Durante las últimas décadas en la Unión Europea, diversos fenómenos económicos tales como la creciente concentración e integración vertical de los participantes en el mercado, han dado lugar a cambios importantes en la cadena de suministro alimentario lo que ha contribuido en la creación de situaciones de desequilibrios económicos en las relaciones comerciales en distintos agentes de la cadena con importantes diferencias en cuanto a poder de negociación. Sin perjuicio de que en las relaciones comerciales las diferencias en términos del poder de negociación entre las partes tiene carácter de habitualidad y legitimidad, el abuso de tales diferencias puede dar lugar en ocasiones a prácticas comerciales desleales.⁵⁰

“Las PCD pueden definirse de manera general como prácticas que se apartan manifiestamente de una buena conducta comercial, que son contrarias a la buena fe y la lealtad y que, de forma unilateral, un socio comercial impone a otro.”⁵¹

Por su parte “El Libro Verde”⁵² sobre prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa, publicado en Bruselas, el año 2013, por la Comisión Europea, se refiere a la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas, en términos de que se trata de la cadena de operaciones entre empresas o entre empresas y poderes públicos que conduce a la entrega de bienes destinados principalmente al consumo o uso personal o familiar del público en general.

⁴⁹ COMISIÓN EUROPEA. COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES. “Hacer frente a las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas”. Estrasburgo, 15.7.2014. COM(2014) 472 final.

⁵⁰ Op. Cit. Pag. 2

⁵¹ Ibid.

⁵² Comisión Europea. “Libro Verde. Sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa.” Bruselas, 2013. COM(2013) 37 final.

La cadena de suministro está compuesta por una serie de agentes (productores, transformadores y distribuidores), todos los cuales inciden en el precio final pagado por los consumidores. Esta incidencia varía según el subsector alimentario o no alimentario de que se trate. Para lograr el máximo potencial económico de los correspondientes sectores, es fundamental que la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas funcione de manera adecuada.

Las prácticas comerciales desleales son prácticas que se apartan manifiestamente de una buena conducta comercial y son contrarias a las exigencias de buena fe y lealtad contractual. Son habitualmente impuestas, en casos de desequilibrio de fuerzas, por una parte que se halla en situación de superioridad a otra que se halla en situación de inferioridad y pueden verificarse en cualquiera de los lados de la relación entre empresas y en cualquier eslabón de la cadena de suministro.⁵³

Las prácticas comerciales desleales fueron por primera vez objeto de debate en el sector alimentario el año 2009, en la Unión Europea, cuando los precios al consumo aumentaron a raíz de las subidas de los precios agrícolas. Según se denunció, la falta de transparencia del mercado, los desequilibrios en el poder de negociación y las prácticas contrarias a la competencia originaban distorsiones del mercado que podían repercutir negativamente en la competitividad de la cadena de suministro alimentario en su conjunto. Se hizo así patente la necesidad de analizar el funcionamiento de la cadena de suministro alimentario.

La Comisión consideró que las ofertas hechas a los consumidores no eran suficientemente leales en términos de gama de productos y precios, y que los intermediarios, transformadores agroalimentarios y minoristas comprimían los márgenes de los productores agrícolas. En respuesta a ello el año 2010 se creó una Plataforma de Expertos sobre Prácticas Contractuales entre Empresas dentro del Foro de Alto Nivel sobre la Mejora del Funcionamiento de la Cadena Alimentaria, con el objeto de analizar el tema y buscar soluciones.⁵⁴

El año 2011, la Plataforma de Expertos formuló una serie de principios y ejemplos de prácticas leales y desleales en las relaciones verticales de la cadena de suministro alimentario, a los que se adhirieron once organizaciones representante de diversos intereses en toda la cadena europea de suministro alimentario.

El año 2012 la Plataforma dedicó sus trabajos al estudio de un mecanismo coercitivo, sin perjuicio de lo cual, a pesar del esfuerzo común, el marco propuesto no recogía soluciones eficaces en caso de incumplimiento y no obtuvo el apoyo de los representantes de toda la cadena de suministro con ocasión de la tercera reunión del Foro de Alto Nivel, el 5 de diciembre de 2012. Sin embargo, ocho de las once organizaciones anunciaron su intención

⁵³ Comisión Europea. "Libro Verde. Sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa." Bruselas, 2013. COM(2013) 37 final.

⁵⁴ Decisión de la Comisión, de 30 de julio de 2010, por la que se instituye el Foro de Alto Nivel sobre la Mejora del Funcionamiento de la Cadena Alimentaria (2010/C 210/03).

de empezar a aplicar los principios de práctica leal sobre una base voluntaria a comienzos de 2013⁵⁵. Al mismo tiempo, todos los interesados continuaron trabajando en miras a hallar soluciones y compromisos a través de este enfoque sectorial. Por su parte la Comisión instó a todas las partes interesadas a llegar a un acuerdo, ampliando la duración del mandato del Foro de Alto Nivel hasta el 31 de diciembre de 2014, anunciando que se mantendría atenta a la evolución concreta de la cadena de suministro alimentario, a fin de hacer un seguimiento de los logros conseguidos hasta la fecha.

De manera paralela la Comisión comenzó a trabajar en una evaluación del impacto de las diferentes opciones disponibles para hacer frente al problema de las prácticas comerciales desleales, evaluando si el problema podría abordarse a nivel local o si requiere una solución a nivel de la UE, permitiendo examinar al mismo tiempo todas las soluciones posibles, desde la autorregulación hasta la legislación.

Las prácticas comerciales desleales han sido objeto de una serie de encuestas y estudios en varios Estados de la Unión Europea, por considerarlas un problema principalmente en el sector de la alimentación, sin perjuicio de lo cual, desde una perspectiva más amplia, las prácticas comerciales desleales se dan de igual forma en otros sectores.

Una serie de consultas a empresas ha confirmado la existencia de este problema, señalando que las prácticas comerciales desleales pueden tener efectos perjudiciales para la economía de la UE y, en particular, la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas, afectando la capacidad de las empresas, para invertir e innovar. Los efectos perjudiciales pueden ser más violentos en las pequeñas y medianas empresas (PYME) de la cadena de suministro alimentario. Para estos efectos para entender cuando estamos ante una PYME, se seguirá el concepto incluido en la Recomendación 2003/61 de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas.⁵⁶

“Una PYME es aquella empresa que emplea a menos de doscientos cincuenta trabajadores y tiene un volumen de negocios anual no superior a cincuenta millones de euros o un balance anual no superior a cuarenta y tres millones de euros y, para las PYME que tengan su residencia habitual en un Estado miembro cuya moneda no sea el euro o en un tercer país, las cantidades equivalentes en la moneda de ese Estado miembro o ese tercer país.”

Se ha estimado que las PCD pueden afectar la capacidad de las pymes de sobrevivir en el mercado, realizar nuevas inversiones financieras en productos y tecnología y desarrollar sus actividades transfronterizas en el mercado único. Si bien resulta difícil evaluar el efecto global de las PCD en el mercado, en términos cuantitativos y de manera plena, no existe

⁵⁵ AIM, CELCAA, ERRT, EuroCommerce, Euro Coop, FoodDrinkEurope, UEAPME y UGAL.

⁵⁶ Enrique Fernández Masiá. “OPTANDO POR LA NORMATIVA COMÚN DE COMPRAVENTA EUROPEA”. Revista Electrónica de Estudios Internacionales (23). España, junio de 2012.

duda en la actualidad del impacto negativo directo que soportan las partes afectadas por este tipo de prácticas.

El Libro Verde⁵⁷ contiene una evaluación preliminar y pretende recoger información y opiniones suplementarias acerca de los posibles problemas derivados de las prácticas comerciales desleales en las relaciones de la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas, así como sobre la aplicación eficiente de las normas nacionales vigentes dirigidas a combatir las prácticas comerciales desleales y sus consecuencias para el mercado único. Su objetivo es iniciar una consulta sobre la materia, recopilar información y, en su caso, determinar las próximas etapas en la resolución de este problema. Lo anterior en atención a que la Comisión Europea considera que mejorar el funcionamiento de la cadena de suministro propiciaría una mayor integración económica y permitiría corregir importantes deficiencias causadas por las prácticas comerciales desleales en el mercado único y soslayar la fragmentación de las normas nacionales destinadas a luchar contra tales prácticas. Ello contribuiría al objetivo más general de la UE de convertirse en una economía más inteligente, sostenible e integradora de aquí a 2020.⁵⁸

DEFINICIÓN DEL “LIBRO VERDE” DE PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES

1. El concepto de «prácticas comerciales desleales».

La **libertad contractual**, en una economía de mercado, constituye la base de toda relación entre empresas, y las partes debieran tener la libertad para diseñar el contrato que regule sus relaciones, de la mejor forma según sus necesidades.

Para obtener beneficios mutuos de esta libertad contractual, las partes deben hallarse **en condiciones de negociar realmente las cláusulas del contrato**. No obstante lo anterior, en casos en los que una de las partes contratantes se encuentra en una posición de mayor fuerza para negociar, puede unilateralmente imponer condiciones a la contraparte que se halla en una situación más débil, configurando así una relación comercial que favorece exclusivamente sus propios intereses económicos. En tales situaciones, la parte más débil puede además no estar en condiciones de rechazar esas exigencias desfavorables impuestas unilateralmente, por miedo a no celebrar el contrato o, incluso, a no tener cabida en el mercado. Esta desigualdad en las posiciones de negociación puede deberse a diversos factores, como por ejemplo, una diferencia significativa en las dimensiones o volumen de los negocios relativos de las partes, la existencia de una dependencia económica entre otros.

Las prácticas comerciales desleales en casos de desequilibrio de fuerzas son habitualmente impuestas por una parte que se halla en situación de superioridad respecto de la otra que se halla en situación de inferioridad, la cual a menudo no está en posición de

⁵⁷ Comisión Europea. “Libro Verde. Sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa.” Bruselas, 2013. COM(2013) 37 final.

⁵⁸ Comisión Europea. “Libro Verde. Sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa.” Bruselas, 2013. COM(2013) 37 final. Pag. 6.

abandonar la relación desleal y buscar otro socio comercial, debido a los costes que implica tal cambio o a la falta de alternativas al primer contratante. La situación de desequilibrio se puede dar respecto de cualquiera de las partes en una relación comercial; tanto minoristas como proveedores pueden ser víctimas de prácticas comerciales desleales y, además, ellas pueden ocurrir en cualquier eslabón de la cadena de suministro minorista entre empresas. Pueden surgir estas situaciones, por ejemplo, en el caso de los productores agrícolas, que a menudo no tienen sino un número limitado de socios comerciales entre los que elegir para la venta de su producción y que, por las características intrínsecas de numerosos productos, pueden verse en la imposibilidad de almacenar su producción durante un tiempo más largo para obtener mejores condiciones de compra.⁵⁹

Entre las prácticas de este tipo se incluyen las siguientes: no proporcionar información suficiente sobre las cláusulas contractuales, exigir el pago de bienes o servicios que carecen de utilidad para el contratante, modificar unilateral o retroactivamente las cláusulas del contrato, o reclamar pagos por servicios ficticios.

Las prácticas comerciales desleales pueden verificarse en cualquier fase de la relación entre empresas. Pueden emplearse en la negociación de un contrato, formar parte del propio contrato o imponerse en la fase post contractual (por ejemplo, cambios contractuales retroactivos).⁶⁰

Tras la celebración del contrato, las prácticas comerciales desleales pueden consistir simplemente en la ejecución de las cláusulas abusivas. Con todo, incluso en el caso de que ambas partes consideren aceptables las cláusulas de un contrato, podrían aún plantearse problemas.

En términos generales, los contratos no recogen todos los aspectos del comportamiento de las partes en la fase de ejecución del contrato o es tal su complejidad que las partes no entienden plenamente sus implicancias prácticas. Además, las partes pueden no disponer del mismo nivel de información sobre la operación, lo que puede dar lugar a una conducta desleal de la parte más fuerte con relación a la más débil. A este respecto, las PYME se hallan, por lo general, en una posición más débil que las contrapartes de mayor tamaño, ya que no necesariamente poseen los conocimientos especializados necesarios para valorar todas las implicancias de lo acordado.

En un mercado que funciona de manera óptima la falta de confianza entre las partes daría lugar a que se buscara otro socio comercial. Sin embargo, como ya se dijo, muchas veces los altos costos que supone un cambio de socio o incluso la inexistencia de tal posibilidad se traducen concretamente en una posición negociadora favorable que puede incitar a la parte más fuerte a comportarse de manera desleal.

⁵⁹ Libro Verde. Páginas 6 y 7.

⁶⁰ Comisión Europea. "Libro Verde. Sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa." Bruselas, 2013. COM(2013) 37 final.

La imposibilidad de cambiar de socio comercial y poner fin a la relación existente es un factor clave en el desarrollo de prácticas comerciales desleales. Además, la parte más débil teme a menudo que se ponga fin a la relación comercial en caso de reclamo por su parte. Este “factor miedo” reduce significativamente las probabilidades de reclamo y por lo tanto, pasa a ser uno de los aspectos más importantes que deben examinarse a la hora de evaluar la idoneidad de un mecanismo coercitivo. Un número importante de proveedores no toma aparentemente ninguna otra medida que no sea una discusión con su cliente; de igual forma no toman medidas por miedo a represalias y dudan de la eficacia de las vías públicas o formales para encausar los reclamos.

2. Posibles efectos de las prácticas comerciales desleales.

Las posibles repercusiones de las PCD a escala de la UE no solo han sido motivo de preocupación e interés para la Comisión Europea, sino también para el Parlamento Europeo. En el mes de enero de 2012 el Parlamento aprobó una resolución⁶¹ en la que destacaba *la dimensión europea de los desequilibrios en la cadena de suministro alimentaria, desequilibrios que pueden dar lugar a prácticas desleales*. La citada resolución identificaba una serie de PCD concretas y hacía un llamamiento para que estas prácticas pudieran someterse a una regulación específica, supervisarse y sancionarse.

La imposición de prácticas comerciales desleales a lo largo de la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas las puede afectar tanto a ellas como también generar efectos perjudiciales sobre el conjunto de la economía.

El impacto de las prácticas comerciales desleales sobre la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas es difícil de cuantificar, debido principalmente a la propia naturaleza del problema y además a las dificultades para su estudio y evaluación. No obstante lo anterior, se considera que los posibles efectos perjudiciales de las prácticas comerciales desleales, tanto en el corto como largo plazo, pueden incluir efectos sobre la inversión y la innovación.⁶² Lo anterior debido a la reducción de los ingresos y la incertidumbre que provocan. Por ejemplo, las cláusulas abusivas impuestas con carácter retroactivo, en particular, pueden suscitar incertidumbre de cara a la planificación empresarial y provocar una reducción de la inversión.

Al calcular el rendimiento de las inversiones se tiene en cuenta la evaluación de los posibles riesgos. Las modificaciones retroactivas o el uso «desleal» de información pueden mermar la capacidad de las empresas para invertir, innovar, expandirse o desarrollar nuevas líneas de productos. Este es el caso que se da por ejemplo con los productos que no se venden y luego son devueltos a los proveedores, no pagándose por ellos aun cuando las cláusulas contractuales estipulen lo contrario (por ejemplo, productos domésticos estacionales o productos de duración limitada). Lo anterior obliga a los proveedores a soportar costos

⁶¹ Resolución del Parlamento Europeo, de 19.1.2012, sobre los desequilibrios en la cadena alimentaria.

⁶² Esto se ajusta a las conclusiones de la encuesta realizada por Dedicated Research acerca de las percepciones de los proveedores, que muestra que las prácticas comerciales desleales han tenido un efecto negativo sobre los costos, ventas y la innovación (83%, 77% y 40% de los encuestados respectivamente).

innecesarios, creando incertidumbre y pudiendo eventualmente generar un efecto dominó sobre las inversiones.

Los posibles efectos perjudiciales de las prácticas comerciales desleales afectan a todos los agentes de la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas; sin embargo puede tener un impacto desproporcionado sobre las PYME, que a menudo carecen de conocimientos especializados sobre contratos complejos, soportan costos más elevados en caso de cambio de socio comercial y cuentan con menos relaciones comerciales, están menos dispuestas a recurrir a mecanismos coercitivos oficiales y tienen menos poder de negociación frente a poderosos socios comerciales.

MARCOS JURÍDICOS EN LA UNIÓN EUROPEA QUE REGULAN LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES⁶³

MARCOS JURÍDICOS A NIVEL NACIONAL.

A lo largo de los últimos años los poderes públicos han venido considerando cada vez más a las prácticas desleales, en las relaciones entre proveedores y clientes, como un importante problema político. Como consecuencia de ello, muchos Estados miembros de la Unión Europea han tomado diferentes medidas para hacer frente a dicho problema, lo que ha generado un alto grado de divergencia en cuanto al nivel, naturaleza y forma jurídica de la protección contra las prácticas comerciales desleales en los ámbitos nacionales.

⁶³ Temática susceptible de ser abordada desde la perspectiva de los Marcos Jurídicos Nacionales de los Estados Miembros de la Unión Europea y/o los Marcos Jurídicos a escala UE. Para efectos de este estudio solamente serán analizados los primeros, sin perjuicio de la breve referencia que sigue.

PROTECCIÓN FRENTE A LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES A ESCALA DE LA UE. Por tratarse de una temática de interés reciente por el momento no existe un marco reglamentario específico de la Unión Europea que las regule en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas. El Derecho de la competencia de la UE pretende contribuir a la construcción y preservación del mercado único y a la mejora del bienestar de los consumidores. Su objetivo es establecer condiciones en las que el mercado pueda funcionar adecuadamente, y en sí mismo no trata sobre la lealtad en las relaciones empresariales particulares, salvo que conlleven a una disfunción del mercado. Así pues, el Derecho de la competencia de la UE podría aportar una respuesta a algunas prácticas comerciales desleales, pero no a todas.

Otros instrumentos intersectoriales de la UE están también orientados a regular las prácticas desleales en las relaciones comerciales. La Directiva sobre prácticas comerciales desleales se refiere exclusivamente a relaciones entre empresas y consumidores, al tiempo que reconoce la conveniencia de examinar con detenimiento la necesidad de adoptar medidas a nivel de la UE en lo relativo a las relaciones entre empresas. Los Estados miembros tienen libertad para hacer extensivas esas normas a las prácticas entre empresas, lo que algunos de ellos han hecho. La Directiva se entiende sin perjuicio del Derecho contractual, y en particular de las normas relativas a la validez, la formación o el efecto de los contratos.

En el plano sectorial se han introducido principios de lealtad en las relaciones contractuales en el sector de la leche y los productos lácteos. Dichos principios incluyen, entre otros, la obligación de formalizar los contratos por escrito entre agricultores y la obligación de que los compradores les garanticen una duración mínima del contrato.

También se han explorado soluciones sectoriales de autorregulación a nivel de la Unión Europea. Cabe destacar que solo los consumidores están protegidos contra las cláusulas abusivas en los contratos por la Directiva sobre cláusulas abusivas. Con arreglo a esta norma las cláusulas contractuales que no se hayan negociado individualmente se considerarán abusivas si, pese a las exigencias de la buena fe, causan en detrimento del consumidor, un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes que derivan del contrato.

Algunas disposiciones jurídicas de la UE pueden regir parcialmente prácticas comerciales desleales en relaciones empresariales particulares. Sin embargo, esto puede crear un mosaico y dispersión de normas respecto de una práctica concreta. Una empresa que enfrenta prácticas comerciales desleales por parte de un socio comercial no cuenta de una protección sistemática en toda la UE. La fragmentación jurídica en el mercado único europeo puede desincentivar o impedir que las empresas emprendan actividades fuera de su Estado miembro de origen.

El punto de partida ha sido en reiteradas ocasiones un análisis por parte de las autoridades nacionales relacionadas con temáticas de libre competencia del impacto de las prácticas comerciales en la relación entre minorista y proveedor.

EL DERECHO DE LA COMPETENCIA Y LA LEGISLACIÓN SOBRE PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES

Las normas sobre prácticas comerciales desleales persiguen un objetivo diferente al de la legislación sobre competencia, puesto que regulan las relaciones contractuales entre empresas, independientemente de los efectos reales o supuestos sobre la competencia en el mercado.

El Derecho de la competencia puede aplicarse a determinadas prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas de la cadena de suministro alimentario y no alimentario. No obstante, no se aplicaría a todas las prácticas de ese tipo ya que su objeto es proteger la competencia en el mercado y regula, por lo general, las situaciones de poder de mercado⁶⁴.

El reciente informe de la Red Europea de Competencia, que está integrada por las autoridades nacionales de competencia y la Comisión Europea, concluye que ciertas prácticas comerciales que muchos interesados consideran abusivas no entran en el ámbito de aplicación de las normas de competencia ni a nivel de la UE ni en la mayoría de los Estados miembros.

DERECHO CIVIL Y MERCANTIL Y PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES

En lo que respecta a la regulación entre relaciones particulares entre empresas, los principios básicos del Derecho civil o mercantil pueden ofrecer cierto nivel de protección contra las prácticas comerciales desleales. En la mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea existe un concepto general del deber de lealtad, que suele remitir a conceptos tales como el comportamiento contrario a las buenas costumbres (*contra bonos mores*), la ejecución o negociación de un contrato de conformidad con principios de buena fe, moralidad, equidad o lealtad. El incumplimiento de estos principios implica normalmente la nulidad de los contratos o su ineficacia ante los tribunales.

MARCOS NACIONALES ESPECÍFICOS DE ESTADOS MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES

Algunos Estados miembros de la Unión Europea han ampliado la protección garantizada en virtud del Derecho civil en respuesta al creciente número de casos de prácticas comerciales desleales. Para ello se han utilizado diferentes instrumentos de carácter nacional. Mientras que la opción preferida de algunos ha sido la de adoptar una legislación

⁶⁴ El Reglamento 1/2003 traza explícitamente una línea divisoria entre el Derecho de la competencia y la legislación sobre prácticas comerciales desleales.

específica en la materia, otros han establecido o promovido códigos de buena conducta o están estudiando la posibilidad de hacerlo.

Del mismo modo existen diferencias sustanciales en el planteamiento de los Estados miembros con respecto al ámbito de aplicación de instrumentos normativos o auto reguladores. Mientras que algunos ofrecen protección contra las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro minorista o en un determinado sector minorista, en otros, las normas se aplican a todos los sectores. Por ejemplo, en Portugal, Eslovenia, España, Bélgica y el Reino Unido cuentan con códigos de conducta dirigidos a la cadena de suministro de productos alimenticios, y en los Países Bajos e Irlanda se prevé la adopción de tales códigos. Por su parte Hungría e Italia han aprobado leyes que regulan las prácticas comerciales desleales en el sector agroalimentario. Asimismo, en el sector de la distribución de automóviles, la autorregulación ha sido un medio privilegiado para hacer frente a las prácticas comerciales desleales. Por el contrario, en Francia, las disposiciones de Derecho mercantil que regulan las prácticas comerciales desleales se aplican de manera general a todas las relaciones entre empresas.

Los desafíos y dificultades que plantea el mercado único europeo en el corto plazo implicarán que las divergencias entre legislaciones irán en aumento, a la luz de la difusión del comercio electrónico y, de modo más general, de la globalización.

La disparidad existente en la protección frente a las prácticas comerciales desleales podría disuadir a las empresas de desarrollar actividades fuera de su Estado miembro de origen. La situación se agrava aún más como consecuencia de los cambios frecuentes a que están sujetos los marcos jurídicos nacionales, lo que indica que las medidas destinadas a combatir las prácticas comerciales desleales no siempre resultan eficaces, ya que tienen que adaptarse a nuevas prácticas desleales que van surgiendo. Así, las empresas afectadas por prácticas comerciales desleales alegan que resulta difícil y costoso mantenerse al día de los derechos legales que las amparan en los diferentes Estados miembros, especialmente cuando se trata de PYME.

En los Estados miembros en los que no existen marcos específicos sobre prácticas comerciales desleales, suele argüirse que la legislación general sobre competencia es suficientemente eficaz para zanjar el problema (Chequia), o manifestarse cierta reticencia a interferir en la libertad contractual de las partes (Reino Unido), especialmente en ausencia de una infracción de las normas de competencia.

Otro argumento más general que, en ocasiones, se esgrime se refiere a la eficacia y necesidad de disposiciones legales relativas a las prácticas comerciales desleales y a su posible impacto sobre los precios.

MARCO JURÍDICO CHILENO

En la legislación chilena no existe un marco específico regulatorio sobre prácticas comerciales desleales.

Por tratarse en términos generales de relaciones entre particulares y entre particulares y/o empresas, se aplican los principios básicos del Derecho civil relativo a la contratación, desarrollados en la primera parte de este estudio. También la normativa relativa a los actos de comercio, en los casos pertinentes.

Como se indica en el Anexo N° 1 de este estudio, desde el año 2007 que Chile cuenta con una ley que regula la competencia desleal cuyo objeto es proteger a competidores, consumidores y, en general, a cualquier persona afectada en sus intereses legítimos por un acto de competencia desleal. Así lo dispone su artículo 1°.⁶⁵

Sin perjuicio de lo señalado previamente respecto de que las normas sobre prácticas comerciales desleales persiguen un objetivo diferente al de la legislación sobre competencia, ya que regulan las relaciones contractuales entre empresas, independientemente de los efectos reales o supuestos sobre la competencia en el mercado, y desde una perspectiva meramente teórica, es posible señalar que en algunos casos calificados sería posible asimilar una práctica comercial desleal a lo estipulado en el artículo 4 letras f y g, de la referida ley, la que dispone lo siguiente:

Artículo 4°.- En particular, y sin que la enumeración sea taxativa, se considerarán actos de competencia desleal los siguientes:

f) Toda conducta que persiga inducir a proveedores, clientes u otros contratantes a infringir los deberes contractuales contraídos con su competidor.

g) El ejercicio manifiestamente abusivo de acciones judiciales con la finalidad de entorpecer la operación de un agente de mercado.

El efecto que tendría esta asimilación sería el de hacer extensivos los mecanismos procedimentales especiales de la legislación especial, como por ejemplo el ejercicio de las acciones especiales de que dispone según un procedimiento abreviado como el sumario. Sin embargo, esta hipótesis es de carácter teórica y requiere de evidencia práctica para ser generalizable.

CONTROL EN LA UNIÓN EUROPEA DE LA APLICACIÓN DE NORMAS CONTRA PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES

A nivel de los Estados miembro se recurre a diversos mecanismos coercitivos para hacer frente a las prácticas comerciales desleales. Entre ellos cabe citar el recurso o acción jurisdiccional (en la mayoría de los casos), la posible intervención de las autoridades de competencia en virtud de normas nacionales sobre conducta unilateral (por ejemplo, España), el recurso administrativo (por ejemplo, Francia) y la actuación del Defensor del Pueblo (por ejemplo, Reino Unido).

⁶⁵ Es acto de competencia desleal toda conducta contraria a la buena fe o a las buenas costumbres que, por medios ilegítimos, persiga desviar clientela de un agente del mercado.

Las facultades de las autoridades encargadas de hacer cumplir las normas varían en función del instrumento de coerción utilizado por cada Estado miembro. Algunos organismos no aceptan las denuncias anónimas, otros no pueden preservar el anonimato de los denunciantes a lo largo de todo el procedimiento (por ejemplo, autoridades de competencia en algunos Estados miembros), en tanto que una tercera categoría está autorizada a realizar investigaciones únicamente si existen indicios fiables (por ejemplo, el órgano británico facultado para dictar resoluciones en virtud del Código de prácticas para el abastecimiento de productos alimenticios o el Ministerio de Economía francés).

La variedad de enfoques adoptados por los Estados miembros para abordar la cuestión de las prácticas comerciales desleales puede dar lugar a una importante fragmentación del mercado único. A las empresas, en particular las PYME, les resulta difícil determinar las vías de reclamación a su alcance en los diferentes Estados miembros.⁶⁶

CONTROL EN CHILE DE LA APLICACIÓN DE NORMAS CONTRA PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES⁶⁷

Los mecanismos que existen en la legislación chilena para hacer frente a prácticas comerciales desleales, son principalmente las acciones jurisdiccionales. Lo anterior se traduce en el ejercicio de acciones de carácter civil para poner término a un contrato en particular, exigir su cumplimiento forzoso y/o solicitar el pago de una indemnización de perjuicios. Lo anterior se realiza a través de un juicio civil ordinario, cuya estructura y principales elementos se encuentran agregados en el Anexo N° 2 de este estudio. En algunos casos procede el juicio sumario, cuya principal característica es que es más concentrado y breve que el anterior, pero solamente cuando una norma en particular así lo determina. De lo contrario opera la regla general relativa al juicio civil ordinario.

Sin perjuicio de lo anterior, la práctica más común está en recurrir a la figura del Arbitraje Voluntario, que designan las partes de común acuerdo en los contratos de que se trate, sometiendo al conocimiento de un tercero los conflictos que se susciten en su ejecución.

⁶⁶ A nivel de la Unión Europea por ahora no existe ningún mecanismo coercitivo específico para impedir las prácticas comerciales desleales. Sin embargo, existen varios *instrumentos intersectoriales*, que se aplican a los litigios en general y, por lo tanto, también a los litigios relativos a prácticas comerciales desleales. A pesar de dichos instrumentos intersectoriales la Unión Europea ha señalado que puede resultar necesario garantizar la existencia para todos sus Estados miembros de un **conjunto común de principios coercitivos**. Entre los aspectos a examinar se ha destacado la necesidad de contar con un mecanismo para atacar el denominado «factor miedo» referido anteriormente, por ejemplo mediante la atribución de facultades a las autoridades nacionales competentes para iniciar actuaciones de oficio y aceptar denuncias anónimas. Por otra parte, ese conjunto común de principios coercitivos podría también prever el derecho de las autoridades competentes a imponer sanciones adecuadas. Ese poder sancionador podría incluir, por ejemplo, la posibilidad de ordenar la observancia de prácticas leales, de obligar al pago de daños y perjuicios, de imponer multas con efecto disuasorio, y de informar públicamente sobre sus conclusiones. Las normas nacionales vigentes podrían proporcionar ejemplos de los mecanismos coercitivos más eficaces para integrarlos en un conjunto común de principios coercitivos.

⁶⁷ Título que se utiliza para efectos de continuar con el tratamiento del tema en los términos que lo plantea la normativa de la Unión Europea.

TIPOS DE PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES.

Los resultados de las encuestas y estudios referidos anteriormente muestran que las PCD *se perciben como un fenómeno común que sucede a lo largo de la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en muchos Estados miembros de la UE.* Si bien pueden en principio estar presentes en cualquier sector, las respuestas de los interesados al Libro Verde indican que son especial problemática en la cadena de suministro alimentario.

A partir de los resultados del Libro Verde se identifican las principales categorías de las PCD. Se han determinado **siete tipos de prácticas comerciales desleales.** A continuación se detallan dichas prácticas, junto con posibles prácticas leales que podrían contribuir a contrarrestarlas.

1. CLÁUSULAS CONTRACTUALES AMBIGUAS.

La forma más común de práctica comercial desleal es la resultante de cláusulas ambiguas en los contratos que permiten imponer obligaciones adicionales a las partes contratantes más débiles.

Una práctica leal sería que las partes contratantes velaran porque los derechos y obligaciones contractuales, incluidas las sanciones, estén establecidos de forma clara, transparente y sin ambigüedades. Las partes contratantes deben facilitar información precisa y exhaustiva en lo que respecta a sus relaciones comerciales. Otro elemento podría ser que las sanciones contractuales fueran proporcionales al daño sufrido.

2. AUSENCIA DE CONTRATOS POR ESCRITO.

Es necesario tener en cuenta las circunstancias en las que las prácticas comerciales desleales pueden verificarse. Estas se imponen con mayor facilidad si el contrato no se formaliza por escrito, ya que las partes no cuentan con una prueba tangible de las condiciones pactadas.

Una práctica leal sería que las partes contratantes velaran por que los acuerdos se consignen por escrito, a menos que ello resulte imposible para una o ambas partes. Tratándose de contratos verbales, una vez celebrados, debe ser confirmado por escrito, al menos por una de las partes contratantes.

3. CAMBIOS RETROACTIVOS DE LOS CONTRATOS.

Los cambios con efecto retroactivo, tales como deducciones del importe facturado con vistas a financiar gastos de promoción, descuentos unilaterales basados en las cantidades vendidas, entre otros, podrían a primera vista parecer legítimos, pero pueden ser desleales si no han sido previamente acordados por ambas partes con la suficiente precisión.

Una práctica leal sería que todo contrato debe especificar las circunstancias concretas en que las partes en conjunto, en el momento oportuno y con conocimiento de causa, pueden modificar las condiciones, así como las cláusulas de manera detallada con arreglo a las cuales puedan hacerlo, determinando también el proceso para fijar la

necesaria compensación por los posibles costos que se deriven de tal modificación contractual a instancia de una de las partes contratantes.

4. TRANSFERENCIA DESLEAL DE RIESGOS COMERCIALES.

Algunas prácticas deben examinarse con independencia de que se hayan acordado previamente o no. Una categoría significativa de tales prácticas es la transferencia del riesgo a la otra parte, por ejemplo, haciendo recaer íntegramente en el proveedor la responsabilidad por bienes robados, a pesar de que el minorista suela estar mejor situado para controlar los robos o la desaparición de mercancías en sus locales. Sin embargo, una vez transferido al proveedor el riesgo de robo, los incentivos del minorista para adoptar las oportunas medidas preventivas disminuyen de forma significativa. Otras prácticas dentro de esta categoría son el financiamiento de actividades propias de la otra parte (por ejemplo, la exigencia de una inversión en nuevos puntos de venta), la obligación de compensar pérdidas sufridas por el socio comercial, o los largos retrasos de pago, entre otras.

Otro tipo de prácticas comerciales desleales a las que conviene prestar atención es el recurso abusivo a la denominada «práctica del margen inverso». Este modelo forma parte del modelo de negocio de muchos minoristas modernos y consiste en agrupar la compra de bienes con algunos servicios adicionales que los minoristas ofrecen a los proveedores a cambio de una retribución (por ejemplo, gastos de promoción y transporte, servicios relacionados con el uso del espacio en los lineales, entre otros). Tales prácticas son lícitas en la mayoría de los casos. No obstante, en algunos casos, pueden ser excesivas y desleales.

Una posible práctica leal sería que las partes contratantes acordaran que cada operador asuma la responsabilidad de sus propios riesgos y no intente indebidamente transferirlos a otras partes. Las partes contratantes deben acordar las condiciones en las que contribuirán a las actividades de promoción o las actividades por cuenta propia de la otra parte.

5. USO DESLEAL DE INFORMACIÓN.

Ciertas prácticas comerciales desleales pueden caracterizarse por la utilización «desleal» de información por una de las partes. Si bien es legítimo que una parte contratante solicite información sobre productos objeto del contrato, el utilizarla para, por ejemplo, desarrollar su propio producto competidor, termina privando a la parte más débil de los resultados de su innovación.

La Comisión Europea ha publicado un estudio sobre los aspectos económicos y jurídicos relacionados con el uso y la apropiación indebida de información empresarial confidencial y secretos comerciales, y litigios relacionados con este respecto. En esta categoría se podría incluir también la práctica consistente en negarse a firmar un acuerdo de confidencialidad y/o no respetar la confidencialidad.

Una característica de una práctica leal sería que se manifestara expresamente que la información facilitada a una parte contratante en el marco de una relación comercial se utilizará de manera leal, en especial para situaciones en las que los socios comerciales

son parcialmente competidores. Otra característica sería que cada una de las partes del contrato procurara razonablemente garantizar que la información facilitada sea correcta y no engañosa.

6. Terminación desleal de una relación comercial.

La cesación repentina e injustificada de una relación comercial o su terminación sin un preaviso razonable pueden ser un tipo importante de práctica comercial desleal. Si bien el término de las relaciones contractuales es parte de la vida comercial, ello no debe servir para hostigar a una parte contratante, a través de la negativa a justificar la decisión o el incumplimiento de plazos de preaviso razonable.

Una característica de una práctica leal sería que las partes contratantes velaran por una terminación leal del contrato, en los términos pactados y previstos en él, notificando con la suficiente antelación a la parte a la que se imponga, a fin de que recupere la inversión.

CARACTERÍSTICAS COMUNES DE LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES.

La transferencia de costos soportados y del riesgo empresarial a la parte más débil en la relación contractual constituye un denominador común de la mayoría de las prácticas comerciales desleales descritas.

La imposibilidad de realizar una planificación empresarial adecuada y la falta de claridad en cuanto a las cláusulas de los contratos dificultan un proceso óptimo de toma de decisiones y comprimen los márgenes de las empresas, reduciendo así potencialmente su capacidad para invertir e innovar.

TERCERA PARTE.

ANÁLISIS DE CONTRATOS AGRÍCOLAS EN CHILE. IDENTIFICACIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES. ⁶⁸

1. CLÁUSULAS CONTRACTUALES AMBIGUAS.

Entendiendo este término como la forma más común de práctica comercial desleal que permite imponer obligaciones adicionales a las partes contratantes más débiles, a continuación se describen situaciones y cláusulas que presentan este carácter.

A. Cláusulas relativas a mecanismos para solución de eventuales controversias.

En la mayoría de los contratos revisados se dispone que cualquier dificultad o controversia que se produzca entre los contratantes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de los mismos o cualquier otro motivo, será sometido a arbitraje, otorgándose poder en el mismo instrumento a la Cámara de Comercio de Santiago para designar al árbitro.

Esta modalidad para resolver controversias es de carácter oneroso para las partes. Además en varios casos se establece la renuncia anticipada de recursos en contra de las resoluciones dictadas por el árbitro, lo que potencialmente deja en la indefensión a la parte vencida y sin la opción de recurrir a otra opinión o veredicto respecto de una situación potencialmente injusta o abusiva.

Por último en la mayoría de los instrumentos, independiente del lugar en el cual se realice la actividad extractiva o cosecha, o del domicilio de ambas partes, se otorga competencia a los tribunales de Santiago, renunciándose de esta manera a la competencia que según las normas generales corresponde; se renuncia de manera anticipada a la competencia de órganos jurisdiccionales locales, ya sea tribunales de justicia o arbitraje. Esto conlleva varias consecuencias:

- Los órganos jurisdiccionales locales ciertamente tienen un conocimiento del territorio y de las prácticas agrícolas y comerciales mayor que el de un órgano de nivel central. Ello puede impactar principalmente en lo sustantivo de las resoluciones en lo que respecta a solución de controversias. Al mismo tiempo debilita la posibilidad de contar con jurisprudencia local pertinente a la temática.

⁶⁸ Análisis de breve muestra aleatoria de contratos agrícolas. Productos y años de la contratación: Avena. 2012-2013 / Cebada. 2014 / Linaza. 2013-2014 / Linaza 2. 2013-2014 / Manzana para Jugo. 2014-2015 / Frambuesas. 2015 / Manzana Orgánica. 2015-2016 / Remolacha. 2014-2015 / Tabaco. Contrato Tipo / Tomate para Pasta. 2012-2013 / Tomate para Industrialización. 2014-2015.

- Al centralizar territorialmente la solución de controversias se corre el riesgo de estandarizar procedimientos, el contenido de las resoluciones y los recursos asociados.
 - El traslado y permanencia en otro lugar, para el caso de conflictos que se susciten fuera de la ciudad de Santiago, implica además un aumento en los costos asociados a ello (traslados, alojamiento, otros).
- B.** Otra situación que puede ser interpretada como una cláusula contractual ambigua se relaciona con contratos que consisten en **PROMESA DE UNA FUTURA COMPRA VENTA**, pero que contienen la regulación sustantiva de la transacción en el instrumento de promesa; contrato este último al que se le pone término una vez terminada y entregada la producción. Lo anterior estaría en contra de la regulación analizada relativa al Contrato de Promesa.
- C.** Parte importante de los contratos revisados se tratan de **CONTRATOS DE ADHESIÓN**, en los cuales simplemente se “rellenan” los datos del vendedor o agricultor. Lo anterior vulnera la posibilidad de generar un contrato escrito que contenga cláusulas que efectivamente representan el acuerdo de las partes y que son fruto efectivo de un proceso de negociación informado y consiente.
- D.** En general, lo relacionado con **INDEMNIZACIÓN DE PERJUICIOS** para las partes, se encuentra pactado a favor del comprador. Se evidencian muchas cláusulas del tipo “el vendedor se obliga desde ya a resarcir todo perjuicio que... pueda irrogar al comprador”. No así en la situación inversa.
- E. FALTA DE RECIPROCIDAD ENTRE LAS PARTES RESPECTO DE LAS OBLIGACIONES DEL CONTRATO.**
- Respecto de los mecanismos que se contemplan para la aplicación de multas por incumplimiento en los contratos, se observa escasa reciprocidad en ellos, en el sentido de que se contempla la aplicación de multas en la mayoría de los casos para el vendedor, y no así para el comprador. Hay contratos en los cuales se disponen multas para el vendedor, por incumplimiento en la entrega de la cantidad comprometida; multas, por ejemplo, correspondientes al valor Kilo, con una recarga de un porcentaje por kilo faltante. Sin embargo, y a continuación en el mismo instrumento, no se establecen multas correlativas para el comprador, por ejemplo en caso de retraso en el pago, o por no disponer de las condiciones necesarias para la recepción del producto, entre otros. Sin perjuicio de que en este tipo de contratos los beneficios y obligaciones se miran como recíprocos, llama la atención una cierta inequidad respecto de los mecanismos establecidos en los contratos para multar a las partes.

- Respecto del detalle y rigor empleado en describir las obligaciones de las partes, resalta el hecho de que en varios contratos existen Cláusulas que disponen **Obligaciones del Productor**, a lo cual se dedica un detallado análisis respecto de las distintas situaciones hipotéticas que podrían acontecer. Sin embargo, y a continuación en los mismos instrumentos, nada se dice sobre las **Obligaciones del Comprador**, las que en rigor podrían tener el mismo nivel de detalle.

2. TRANSFERENCIA DESLEAL DE RIESGOS COMERCIALES.

En la mayoría de los contratos analizados, en lo que respecta a los riesgos comerciales, no se sigue la regla general que dispone el Código Civil. Lo anterior en el sentido que según lo señalado en la primera parte de este estudio en el contrato de compra venta, la regla general establece que el riesgo de pérdida de la cosa es del comprador y no exclusivamente del vendedor como lo disponen la mayoría de los contratos. Lo anterior no sería ilegal, pero podría ser estimado como poco equitativo, y presumirse que el vendedor, de contar con asesoría letrada, podría cuestionar cláusulas de este tenor.

Algunos ejemplos en concreto:

- ✓ En la mayoría de los contratos se dispone respecto de la RESPONSABILIDAD DE LAS PARTES, de manera anticipada y en el mismo instrumento se deja constancia que el agricultor será el exclusivo responsable de los riesgos que se deriven del proceso agrícola, la cosecha y el rendimiento de la producción, no cabiendo responsabilidad alguna al comprador en la calidad o cantidad de la misma.
- ✓ Varios instrumentos disponen que las asesorías o recomendaciones que eventualmente haya entregado el comprador al agricultor en materia de siembra y cosecha, no implican en caso alguno responsabilidad en relación a la calidad y cantidad de la producción. Esta situación presenta un carácter irregular en términos de que parte muy importante de los resultados de una cosecha dependerán de la asesoría técnica que se entregue al agricultor, por lo que deslindar responsabilidad en esta materia podría resultar abusivo.

En iguales términos podría cuestionarse una cláusula de carácter reiterado, relativa a la FACULTAD DE INSPECCIÓN con que cuenta la parte compradora que implica el acceso de sus agentes o dependientes para inspeccionar la Unidad Productiva y el Producto, así como a cualquier lugar en que el producto se encuentre como almacenes generales de depósito. El comprador por lo general tiene la facultad para inspeccionar cualquier aspecto relacionado con el contrato de compra venta, la superficie sembrada, la proyección de rendimiento, entre otros. Respecto de esta amplia facultad para la parte compradora no existe una contraprestación similar en términos de garantía o seguridad para la vendedora o agricultor.

- ✓ Resalta una cláusula de carácter reiterado, en la que el agricultor constituye una

Prenda⁶⁹ sobre la producción futura, para garantizar el cumplimiento íntegro y oportuno por su parte. Se utiliza para garantizar el cumplimiento de las obligaciones que emanan del contrato de promesa de compra venta, cuando existe, como forma de compeler a la celebración del contrato definitivo. Pero también se utiliza para garantizar el cumplimiento de las obligaciones por parte del agricultor en contratos de compra venta. Otorga una serie de derechos, en este caso, al comprador, e impone a su vez obligaciones al deudor. No existe en caso alguno un gravamen similar para el comprador.

- ✓ En relación con los riesgos, varios contratos liberan y eximen de toda responsabilidad u obligación al comprador en aquellos casos de imprevistos tales como incendio, avería de maquinaria, pestes o epidemias, entre otros. De igual manera se libera al vendedor, pero no de manera absoluta, sino que temporal, para imprevistos tales como eventos climáticos. Se libera al vendedor sólo mientras dure el impedimento, subsistiendo la obligación para él de pagar las sumas de dinero que pudiera adeudar a la parte compradora en virtud del contrato. Lo anterior se establece expresamente en varios instrumentos.

⁶⁹ Por el contrato de empeño o prenda se entrega una cosa mueble a un acreedor para la seguridad de su crédito, dándole la facultad de venderla y de pagarse preferentemente con el producto de la venta si el deudor no cumple su obligación. Artículo 2384 del Código Civil. Es una garantía de que se cumplirá una obligación o se pagará un crédito, en la forma que se conviene en el contrato. La prenda sin desplazamiento de la Ley N° 20.190 es la prenda más utilizada hoy en día, junto con la prenda mercantil. Se trata de un contrato solemne que requiere de una inscripción especial. El hecho de que sea sin desplazamiento se refiere a que la cosa mueble no se entrega al acreedor, sino que permanece en poder del deudor, para estos efectos el agricultor. En las prendas sin desplazamiento, el deudor contrae numerosas obligaciones pues a él corresponde cuidar y conservar la cosa (lo que corresponde al acreedor en las prendas civiles). El deudor responde de culpa leve, y deberá permitir al acreedor que inspeccione el estado de la cosa prendada.

CONCLUSIONES

Lo relativo a la contratación y comercialización agrícola, en relación a PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES, en la legislación chilena, se encuentra disperso en una serie de normas y temáticas. Esta dispersión y falta de especialidad permite señalar que son las normas civiles principalmente las que regulan lo relativo a los contratos, sus obligaciones y efectos. Dependiendo de la naturaleza de los actos, también es aplicable en algunos casos la legislación comercial, y en parte la normativa relacionada con la libre competencia.

Pero debido a que prácticamente no existe bibliografía nacional relativa a la temática, la definición de la normativa aplicable y su posterior análisis, va a depender de la interpretación particular que realice el lector o analista.

Del análisis de una muestra aleatoria de contratos agrícolas es posible concluir que en este nivel, el de los contratos que constan por escrito, existe un gran camino por recorrer en términos de mejorar y promover buenas prácticas. Principalmente en lo que respecta a la conclusión que se obtiene de una simple lectura de que en su mayoría, ellos no son producto de un proceso de negociación y reflexión consciente por parte de los involucrados, ya que existe la tendencia a trabajar con contratos tipos o formularios, redactados y pensados desde una perspectiva territorial central, que pasan a ser de adhesión para el agricultor.

Una fórmula posible para enfrentar y analizar este tema, y otros relacionados, es lo que en la actualidad se está desarrollando en la Unión Europea, sus Comisiones, la FAO, el Banco Mundial, entre otros, que abarca algunas de estas problemáticas desde lo que se ha denominado "LA AGRICULTURA POR CONTRATO". Este enfoque pone énfasis en la escrituración, pero principalmente en los elementos a tener presente en su etapa previa, entendiendo al contrato agrícola como un sistema de producción agrícola que es producto del acuerdo entre un comprador y un agricultor, que establece las condiciones para la producción, mercadeo y compra venta de productos agrícolas. Si las condiciones estipuladas en el contrato contravienen o van en detrimento de los intereses de alguna de las dos partes, ya sea por razones como el poder de negociación en el mercado, conductas oportunistas u otras prácticas injustas, es decir, prácticas comerciales desleales, la relación entre comprador y agricultor se deteriorará en la mayoría de los casos. A partir de ello es

que se elaboran una serie de principios y consejos prácticos que pretenden guiar e inspirar operaciones agrícolas contractuales responsables.⁷⁰

Por último, es importante señalar que la Ley N°20.797⁷¹, crea un Registro Voluntario de Contratos Agrícolas, lo que podría constituir un insumo y aporte importante en esta materia, ya que su implementación efectiva permitiría contar con información actualizada y detallada respecto de la contratación agrícola actual, sus modalidades y diversas expresiones, para efectos de estudio y análisis posterior respecto de las prácticas comerciales desleales presentes en nuestra contratación agrícola y posterior comercialización.

⁷⁰ “Guiding principles for responsible contract farming operations”. Pultrone Caterina, A. da Silva Carlos, (FAO); Sheperd Andrew (ACP-EU); Baker Doyle (FAO). Roma, Italia, 2012.

⁷¹ LEY N°20.797. CREA UN REGISTRO VOLUNTARIO DE CONTRATOS AGRÍCOLAS. Fecha Publicación: 19 de diciembre de 2014.

ANEXO N°1

LEY N°20.169, REGULA LA COMPETENCIA DESLEAL, DE MINISTERIO DE ECONOMÍA, SUBSECRETARÍA DE ECONOMÍA. PUBLICADA EN DIARIO OFICIAL N° 38.691, DE 16 DE FEBRERO DE 2007.

El objeto de esta Ley es proteger a competidores, consumidores y, en general, a cualquier persona afectada en sus intereses legítimos por un acto de competencia desleal. Así lo dispone su artículo 1°.

En su capítulo II se refiere a la Competencia Desleal en los siguientes términos: **es acto de competencia desleal toda conducta contraria a la buena fe o a las buenas costumbres que, por medios ilegítimos, persiga desviar clientela de un agente del mercado.**

En su artículo 4° establece una enumeración no taxativa, de actos en particular considerados competencia desleal. Son los siguientes:

- a) Toda conducta que aproveche indebidamente la reputación ajena, induciendo a confundir los propios bienes, servicios, actividades, signos distintivos o establecimientos con los de un tercero.
- b) El uso de signos o la difusión de hechos o aseveraciones, incorrecto o falsos, que induzcan a error sobre la naturaleza, proveniencia, componentes, características, precio, modo de producción, marca, idoneidad para los fines que pretende satisfacer, calidad o cantidad y, en general sobre las ventajas realmente proporcionadas por los bienes o servicio ofrecidos, propios o ajenos.
- c) Todas las informaciones o aseveraciones incorrectas o falsas sobre los bienes, servicios actividades, signos distintivos, establecimientos o relaciones comerciales de un tercero, que sean susceptibles de menoscabar su reputación en el mercado. Son también ilícitas las expresiones dirigidas a desacreditarlos o ridiculizarlos sin referencia objetiva.
- d) Las manifestaciones agraviantes que versen sobre la nacionalidad, las creencias, ideologías, vida privada o cualquier otra circunstancia personal del tercero afectado y que no tenga relación directa con la calidad del bien o servicio prestado.
- e) Toda comparación de los bienes, servicios actividades o establecimientos propios o ajenos con los de un tercero, cuando se funde en algún antecedente que no sea veraz y demostrable, o, cuando de cualquiera otra forma infrinja las normas de esta ley.
- f) Toda conducta que persiga inducir a proveedores, clientes u otros contratantes a infringir los deberes contractuales contraídos con su competidor.
- g) El ejercicio manifiestamente abusivo de acciones judiciales con la finalidad de entorpecer la operación de un agente de mercado.

Una conducta puede ser calificada como un acto de competencia desleal conforme a las disposiciones de esta ley aunque resulten procedentes respecto de esa misma conducta, y ante los tribunales competentes, una o más de las siguientes acciones:

- a) Las reguladas en el decreto con fuerza de ley N° 1, de 2005, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del decreto ley N° 211, de 1973, sobre libre competencia.
- b) Las reguladas en la ley N° 19.496, que establece normas sobre protección de los derechos de los consumidores.
- c) Las reguladas en la ley N° 17.336, sobre propiedad intelectual, o en la ley N° 19.039, sobre propiedad industrial.

Contra los actos de competencia desleal pueden ejercerse, conjunta o separadamente, las siguientes acciones:

- a) Acción de cesación del acto de prohibición del mismo si aún no se ha puesto en práctica.
- b) Acción declarativa de acto de competencia desleal, si la perturbación creada por el mismo subsiste.
- c) Acción de remoción de los efectos producidos por el acto, mediante la publicación de la sentencia condenatoria o de una rectificación a costa del autor del ilícito u otro medio idóneo.
- d) Acción de indemnización de los perjuicios ocasionados por el acto, sujeta a las disposiciones del Título XXXV del Libro IV del Código Civil.

Será competente para conocer de las causas de esta ley el juzgado de letras en lo civil del domicilio del demandado o del actor, a elección de este último y las acciones conferidas por esta ley se tramitarán de acuerdo a las normas del procedimiento sumario, contempladas en el Título XI del Libro III del Código de Procedimiento Civil, sin que sea aplicable lo dispuesto en el artículo 681.

Si se ejercen las acciones referidas en las letras a) a c) del artículo 5° y luego la acción indemnizatoria en juicio separado, los hechos establecidos en juicio entre las mismas partes respecto de aquellas acciones se tendrán por probados en el juicio en que se haga vales esta última.

Contra la sentencia procederán todos los recursos que franquea la ley, de acuerdo con las reglas contenidas en el Código de Procedimiento Civil.

ANEXO N° 2 PROCEDIMIENTOS CIVILES

EL JUICIO ORDINARIO

Regulación: Arts. 254 y siguientes del Código de Procedimiento Civil (CPC). Libros I y II del referido cuerpo legal.

Definición: Se define como el procedimiento declarativo, de aplicación general y supletorio en todas las gestiones, trámites y actuaciones que no están sometidas a una regla o tramitación especial diversa.

Características:

1. Declarativo: tiene por finalidad conocer y discutir respecto de la existencia o no de un derecho.
2. Incidencia de la cuantía: se deberá aplicar el procedimiento de acuerdo al valor de lo discutido, así pueden ser de mínima cuantía (menos 10 UTM); menor cuantía (entre 10 y 500 UTM) y mayor cuantía (mayores a 500 UTM).
3. De aplicación general: cuando no exista un procedimiento especial que regule la tramitación, se aplica este procedimiento, constituye la regla general.
4. Supletorio: se aplica cuando existan materias que no se encuentren reguladas por procedimientos especiales y en los cuales se contemple remisión.
5. De doble grado o instancia: posibilidad de apelación como regla general.
6. Escrito: se trata de un procedimiento escrito, de lato conocimiento, es decir las partes acuden al tribunal solamente mediante la presentación de escritos.

Estructura:

El procedimiento ordinario se inicia con la demanda, pero en ocasiones se pueden presentar previamente las denominadas Medidas Prejudiciales, que tienen por objeto preparar la entrada al juicio, asegurando la realización de algunas pruebas y /o asegurando el resultado mismo de la pretensión.

➤ **Medidas Prejudiciales:** se distinguen 3 tipos:

- a) Preparatorias: tienen por finalidad asegurar al demandante que no se producirá ninguna dificultad de índole procesal al momento de concretar su demanda.
EJ.: Declaración jurada; la exhibición de sentencias, testamentos, etc.; exhibición de los libros de contabilidad; y el reconocimiento jurado de firma, puesta en instrumento privado.
- b) Probatorias: tienen por finalidad asegurar, prematuramente, algunas pruebas que no podrán rendirse en la fase correspondiente del procedimiento, toda vez que se teme su desaparición o que no se presentarán en el plazo legal correspondiente.
EJ.: Informe de peritos o certificados de Ministro de Fe cuando exista peligro inminente de un daño o perjuicio; declarar bajo juramento el nombre y residencia de la persona en cuyo nombre tiene la cosa de que procede la acción; exhibir el título

de tenencia de la cosa de que procede la acción o declarar bajo juramento que carece de él

- c) Precautorias: tienen por finalidad asegurar desde un comienzo el resultado de la pretensión deducida, en caso de que la demanda en que se hace valer, sea acogida. EJ.: El nombramiento de uno o más interventores; la retención de bienes determinados; y la prohibición de celebrar actos o contratos sobre bienes determinados.
- **Demanda:** se presenta por un abogado en la Secretaría del Tribunal (en los tribunales civiles de Santiago dada la regla de distribución de causas la presentación es en la oficina de distribución de corte ubicada en Morandé con Compañía). La presentación se realiza mediante un escrito.

Debe cumplir una serie de requisitos de forma y fondo los que se encuentran regulados en el CPC.

- **Emplazamiento:** que se compone de los siguientes elementos:
 - **Notificación:** Es el acto mediante el cual un funcionario competente, denominado Receptor Judicial, comunica al demandado que se ha interpuesto una demanda en su contra. En la mayoría de los casos se hace personalmente en el domicilio del demandado (puede ser domicilio laboral también).
 - **Término de Emplazamiento:** se llama término de emplazamiento el plazo que tiene la parte demandada para contestar la demanda. Este plazo varía según si el demandado se encuentra en Chile o el extranjero, en Chile el plazo es entre 15 a 18 días y si la demandada se encuentra fuera de Chile el plazo es superior a 18 días.
- La **respuesta** de la parte demandada también puede variar y se distingue entre:
 - a) **La oposición de excepciones dilatorias:** retrasan o dilatan la entrada a juicio, básicamente atacando la forma del escrito, es decir, hacen ver los vicios o errores formales de los que adolece la demanda y que mientras no sean subsanados no puede el tribunal dar curso a la demanda.
 - b) **La contestación de la demanda:** corresponde a los descargos por parte del demandado.

La contestación de la demanda a su vez también puede variar ya que el demandado tiene 3 opciones:

- i. **Allanarse:** es decir, aceptar todo lo que el demandante ha señalado en su presentación.
- ii. **Rebeldía:** esto es, no hacer nada y dejar transcurrir el término de emplazamiento sin hacer nada
- iii. **Retrasar la entrada al juicio:** mediante la oposición de excepciones dilatorias.

- iv. **Contestación de la demanda propiamente tal:** el demandado expone su versión y hace sus descargos y/o peticiones, rechazando lo señalado por el demandante.
 - v. **Demanda Reconventional:** constituye un contraataque por parte del demandado hacia el demandante. Se debe presentar ante el mismo tribunal que está conociendo de la demanda principal.
- **Réplica:** Se le concede un plazo al demandante (6 días) para que responda o refute los argumentos expresados en la contestación de la demanda.
- **Dúplica:** constituye la respuesta a la réplica por parte del demandado, el cual dispone del mismo plazo que en la réplica. Permite ampliar, sumar o modificar las excepciones opuestas en la contestación, pero sin modificar las que han sido objeto principal del juicio.
- **Conciliación:** terminada la fase de discusión el juez está obligado a llamar a las partes a una conciliación. Se hace en audiencia, donde el juez debe proponer a las partes bases de arreglo para llegar a un acuerdo. Se debe levantar Acta la que será firmada por todos.
- **Prueba:** consta de dos etapas:
- i. **Resolución que recibe la causa a prueba:** en esta se fijan los hechos que fijaran el verdadero hecho de la controversia. Se puede interponer recurso de reposición con apelación en subsidio.
 - ii. **Término Probatorio:** o período de prueba, es el plazo en el cual se reciben todas las pruebas de las que dispongan partes. Se distingue entre:
 - a) Término probatorio ordinario: 20 días, es la regla general
 - b) Término probatorio extraordinario: para casos fuera del territorio jurisdiccional o fuera de Chile. Dependerá de la tabla de Emplazamiento.
 - c) T.P. Especial: cuando por motivos ajenos a la voluntad de las partes no se puede rendir prueba. Se solicitan al tribunal tan pronto como cesa el entorpecimiento. Casos expresamente señalados por la ley.

Medios de Prueba: son la herramienta a través de la cual las partes o el tribunal actuando de oficio (por decisión propia) aportan un elemento fáctico al proceso, que sirve para convencer al juez de la existencia de un hecho.

En Chile los medios de prueba se encuentran regulados por la ley y nuestro sistema sólo acepta o admite como medios probatorios aquellos enumerados por la ley. Así, los medios admitidos por la ley son:

- Prueba documental
- Prueba de testigos
- Confesión de parte
- Inspección personal del tribunal
- Informe de peritos
- Presunciones

Observaciones a la Prueba: vencido el término probatorio las partes tienen un plazo de 10 días para hacer las observaciones a la prueba rendida, que estimen pertinentes.

➤ **Sentencia:**

- i. **Citación a oír sentencia:** El tribunal, de oficio o a petición de parte, dictará la resolución que cita a las partes a oír sentencia. El juez señala que la intervención de las partes ha concluido y que tiene antecedentes suficientes para resolver. Es un trámite esencial y la causa queda en estado de sentencia.
- ii. **Las medidas para mejor resolver:** Se trata de diligencias probatorias decretadas de oficio por el tribunal, una vez puesto el proceso en estado de sentencia. Deben dictarse dentro del plazo de 60 días desde la citación para oír sentencia.
- iii. **Sentencia Definitiva:** es la resolución que pone fin a la instancia, resolviendo la cuestión o el asunto que ha sido objeto del juicio. La sentencia definitiva debe cumplir con ciertos requisitos, que involucran su fundamentación, en el hecho y en el derecho, y la resolución de todos los asuntos debatidos.

Procede el recurso de apelación en contra de la sentencia definitiva.

EL JUICIO EJECUTIVO.

1. Definición. Procedimiento contencioso de aplicación general o especial, y de tramitación extraordinaria, por cuyo medio se persigue el cumplimiento forzado de una obligación que consta de un título fehaciente e indubitado.

2. Características:

- a) de aplicación general o especial, según el caso
- b) extraordinario o especial
- c) compulsivo o de apremio
- d) se fundamenta en la existencia de una obligación indubitada
- e) va en protección del acreedor

3. Fundamento del juicio ejecutivo. Su finalidad es obtener el cumplimiento forzado del deudor que ha incumplido, total o parcialmente.

4. La Acción Ejecutiva.

Requisitos de procedencia. Se requiere copulativamente que la obligación:

- a) conste en un título ejecutivo (arts. 434, 530 y 544 CPC).
- b) sea actualmente exigible (arts. 437, 530 y 544 CPC).
- c) sea líquida (para obligación de dar); determinada (de hacer) y susceptible de convertirse en la de destruir la obra hecha (no hacer), (arts. 438, 530 y 544).
- d) que la acción ejecutiva no esté prescrita (arts. 442, 531 y 544 CPC).

5. El título ejecutivo. Es un documento que da cuenta de un derecho indubitado, al cual la ley le otorga mérito suficiente para que se pueda exigir el cumplimiento forzado de la obligación que en él se contiene. Quien crea los títulos ejecutivos sólo es la ley. Los particulares no pueden crearlos.

EL JUICIO SUMARIO

Regulación: Arts. 680 y siguientes del Código de Procedimiento Civil (CPC). Libro III del mismo cuerpo legal.

Definición: Se define como un procedimiento breve y concentrado que, siendo extraordinario, tiene aplicación general o especial dependiendo de la pretensión que se haga valer, y es resuelto mediante una sentencia que puede revestir el carácter de meramente declarativa, constitutiva o de condena.

Características:

1. **Declarativo:** tiene por finalidad obtener el reconocimiento o declaración de un derecho controvertido.
2. **Breve:** su objetivo es que se ventile con rapidez, en razón de la naturaleza de las cuestiones y materias que conforme a él deben resolverse.
3. **Concentrado:** tanto la cuestión principal (demanda), como las cuestiones accesorias.
4. **En principio es oral:** En concordancia con su carácter breve y concentrado, se establece por la ley expresamente la oralidad del procedimiento sumario. Se encuentra regulado en el CPC. Sin embargo se admiten excepciones a la oralidad.
5. **Es un procedimiento extraordinario en la nomenclatura del CPC:** el CPC al tratarlo no ha sido lo suficientemente claro para indicar si se trata de un procedimiento especial o bien si es ordinario.
6. Es admisible la sustitución de procedimiento: esto es, que del procedimiento sumario puede pasarse al ordinario y viceversa. Pero sólo tiene lugar en los casos señalados expresamente en la ley (CPC).
7. **Contempla instituciones excepcionales en nuestro derecho:** Se regulan en el procedimiento sumario instituciones de carácter excepcional en nuestro derecho procesal, como son la sustitución del procedimiento y el acceso provisional a la demanda.
8. **La apelación procede únicamente contra las resoluciones de cambio de procedimiento aplicable y en la sentencia definitiva.**

Antecedentes:

El procedimiento sumario se inicia con la demanda, pero en casos excepcionales se pueden presentar previamente medidas prejudiciales, que tienen por objeto preparar la entrada al juicio, asegurando la realización de algunas pruebas y /o asegurando el resultado mismo de la pretensión.

El procedimiento sumario tiene dos ámbitos de aplicación:

- **Carácter general o común:** se establece una causal genérica para la aplicación de este procedimiento. Se aplica cuando la demanda requiere por su naturaleza una tramitación rápida y siempre que no exista otro procedimiento especial que aplicar. El juez es quien determina si procede o no este procedimiento.
- **Aplicación especial:** su aplicación es obligatoria y no queda sujeto a criterio del juez. Su aplicación está determinada por la ley.

Los casos son los siguientes:

- Casos en que la ley ordene proceder sumariamente, o breve y sumariamente, o en otra forma análoga.
- A las cuestiones que se susciten sobre constitución, ejercicio, modificación o extinción de servidumbres naturales o legales y sobre las prestaciones a que ellas den lugar.
- A los juicios sobre cobro de honorarios.
- A los juicios sobre remoción de guardadores y a los que se susciten entre los representantes legales y sus representados.
- A los juicios sobre depósitos necesario y comodato precario.
- A los juicios en que se deduzcan acciones ordinarias a que se hayan convertido las ejecutivas.
- A los juicios en que se persiga únicamente la declaración impuesta por la ley o el contrato, de rendir una cuenta.
- A los juicios en que se deduzcan las acciones civiles derivadas de un delito o cuasidelito, de conformidad con lo dispuesto en el Código Procesal Penal y siempre que exista sentencia penal condenatoria ejecutoriada.

Trámites del Procedimiento Sumario:

I. Período de discusión

- **Demanda:** se presenta mediante un escrito que debe contener los mismos elementos que en juicio ordinario. (Art. 254 CPC).
- **Comparendo de discusión y conciliación:** El tribunal provee la demanda citando a las partes a un comparendo al quinto día hábil, después de la última notificación.
- **Notificación de la demanda:** se aplican las RG del procedimiento ordinario.
- **Ampliación de la demanda:** puede ampliarse conforme a las reglas generales – sin limitación si es antes de la notificación y si es posterior a la notificación se deberá notificar nuevamente – con la excepción de que una vez celebrado el comparendo ya no se puede ampliar.
- **Audiencia:** (Comparendo) debe celebrarse el día y hora que corresponda.

Desarrollo: hay que distinguir:

- Concurren ambas partes (demandante y demandado):** denominado “comparendo de estilo” y es aquel que se celebra al quinto día hábil posterior a la notificación. Es un comparendo de contestación, no de prueba.
 - El demandante abre la audiencia, confirmando su demanda y solicitando verbalmente que sea ratificada en todas sus partes.
 - El demandado se defiende, para ello debe promover todas excepciones (dilatorias y/o perentorias) y los incidentes. En teoría

- esto debería ser verbal, pero en la práctica lo hace mediante un escrito que entrega al secretario.
- iii. A continuación el tribunal llama a las partes a conciliación, proponiendo bases de arreglo. Si hay conciliación termina el juicio.
 - iv. Si no hay conciliación, el tribunal pone fin a la audiencia, quedando en resolver si recibirá la causa a prueba o citará a oír sentencia inmediatamente.
- b) **Asiste sólo el demandante (Rebeldía del demandado):** el tribunal debe tener por evacuada la contestación de la demanda y por efectuado el llamado a conciliación. Luego el tribunal deberá optar entre:
- i. Recibir la causa a prueba: en este caso como el demandado no asistió se deben tener todos los hechos expuestos por el actor como controvertidos:
 - ii. Acceder provisionalmente a lo pedido en la demanda si el demandante lo solicita con fundamento plausible. Si el tribunal accede a esto puede ocurrir que:
 - El demandado pueda apelar dicha resolución, o
 - Deducir oposición dentro del plazo de 5 días (contestación de la demanda)
 - iii. En este caso el tribunal deberá citar a nueva audiencia.
 - iv. Si el demandado no formula oposición transcurridos los 5 días, o lo hace después de haberse celebrado el comparendo, el tribunal debe recibir la causa a prueba.
- c) **Concurre sólo el demandado:** se concluye que hay que celebrar el comparendo en rebeldía del demandante y con lo que exponga el demandado el tribunal debe recibir la causa a prueba o citar a las partes a oír sentencia.
- d) **No concurre ninguna de las partes:** El tribunal deberá fijar nuevo día y hora para la celebración del comparendo.

II. Período de prueba

El tribunal recibe la causa a prueba siempre que existan hechos sustanciales, pertinentes y controvertidos (RG). Aplicación supletoria de las normas del juicio ordinario.

La prueba se rinde en la forma y en los plazos establecidos para los incidentes, por eso tiene la particularidad de ser fatal para la realización de todos los medios de prueba.

En cuanto a la valoración de la prueba se aplica supletoriamente lo señalado en el procedimiento ordinario.

III. Citación para oír sentencia

Vencido el término probatorio el tribunal cita inmediatamente a oír sentencia, la que deberá ser dictada dentro los siguientes 10 días a la fecha de la resolución que citó a oír sentencia.

PROCEDIMIENTO ARBITRAL

Regulación: Arts. 222 y sgtes. Del Código Orgánico de Tribunales (COT)

Definición: son los jueces nombrados por las partes, o por la autoridad judicial en subsidio, para la resolución de un asunto litigioso.

Tipos de árbitros:

- a) De Derecho: debe ser un abogado y dicta resolución conforme a derecho.
- b) Mixto: debe ser un abogado y dicta resolución conforme a derecho.
- c) Arbitrador: Aquel que tenga la libre administración de sus bienes y su resolución será conforme a lo que su prudencia o equidad le señale.

Materias de arbitraje:

Hay que distinguir entre:

- a) **Forzoso u Obligatorio:** (Art. 227 COT):
 - Liquidación de sociedad conyugal o soc. colectiva o en comandita civil y de comunidades.
 - Partición de bienes.
 - Diferencias entre socios de sociedades anónimas, u otra sociedad regula por el C. Com.
 - Todas aquellas que determine la ley
- b) **Permitido:** (Art. 228 COT) son susceptibles de arbitraje todas las materias no contempladas en los casos de arbitraje prohibido.
- c) **Prohibido:** (Arts. 229 y 230 COT)
 - Alimentos
 - Separación de bienes
 - Causas criminales
 - Causas de Juzgados de Policía Local
 - Diferencias entre un representante legal y su representado.
 - Demás asuntos en que deba ser oído el Ministerio Público.

El origen puede ser legal, judicial o voluntario, en este último caso se denomina cláusula compromisoria o compromiso.

Nombramiento:

- i. La ley – excepción
- ii. El testador (testamento)
- iii. Las partes, en el compromiso.
- iv. Resolución judicial

Arbitraje voluntario:

Las partes pueden designar un árbitro de 2 formas:

- **El Compromiso:** “Es la convención por medio de la cual las partes sustraen determinados asuntos litigiosos, presentes o futuros, del conocimiento de los Tribunales ordinarios, y los entregan a uno o más árbitros designados especialmente al efecto.”

Sus elementos de la esencia son:

- 1.- la individualización de las partes,
- 2.- el nombre del árbitro y,
- 3.- la materia sometida a arbitraje.

- **La Cláusula Compromisoria:**

- a) Se trata de una cláusula inserta en otra convención distinta y con un objeto principal diferente.
- b) La designación del árbitro no es de la esencia, sino que puede designarse con posterioridad, una vez que se suscite el conflicto.
- c) Es consensual (por voluntad de las partes).

Aspectos comunes a todos los tipos de Árbitro:

Independientemente de la calidad del árbitro, una vez designado existen una serie de pasos o etapas que deben cumplirse:

a) Notificación: En efecto, luego de la designación, ésta debe ser comunicada al árbitro, normalmente en forma personal.

b) Instalación del Tribunal: Al momento de ser notificado, el árbitro debe decidir si acepta o rechaza el encargo.

La primera actuación del árbitro es la designación de un ministro de fe, denominado Actuario, el cual hace las veces del Secretario del Tribunal Arbitral, certificando la validez de las resoluciones.

Procedimiento:

En este caso es necesario distinguir el tipo de árbitro de que se trate:

1) Árbitro de Derecho alternativas de procedimiento:

Regla general: Art. 628 CPC se someten “...a las reglas que la ley establece para los jueces ordinarios, según la naturaleza de la acción deducida” - debe entenderse a la naturaleza de la pretensión.

Excepción: Se puede permitir que las partes fijen el procedimiento en dos casos:

- i. cuando la ley lo señale: “...en los casos en que la ley lo permita, podrán concederse al árbitro de derecho las facultades de arbitrador, en cuanto al procedimiento ...”

- ii. cuando el Tribunal lo autorice: “Por motivos de manifiesta conveniencia podrá los tribunales autorizar la concesión al árbitro de derecho de las facultades de que trata el inciso anterior, aun cuando uno o más de los interesados en el juicio sean incapaces”.
- **Emplazamiento y comparecencia:** se realiza del mismo modo que en los procedimientos seguidos ante los juzgados civiles.
- **Actuaciones Judiciales:**
 - **Notificaciones:** deben practicarse en forma personal o por cédula, salvo que las partes pacten una forma distinta
 - Se realizan en lugar y tiempo hábil: 234 y 235 COT. Lugar el que las partes indicaron en el compromisario y en subsidio en el lugar donde se nombra. Tiempo similar a materia civil – se discute feriado judicial-
 - Si necesita realizar diligencias en un lugar distinto del lugar del compromiso puede encargarlos a otros, mientras residan en ese lugar.
 - Autorización de diligencias: por Actuario Art. 632.
 - Tribunal Colegiado: deben concurrir “al pronunciamiento de la sentencia y a cualquier acto de substanciación del juicio, a menos que las partes acuerden otra cosa.”:
 - i. si hay 2 y no se ponen de acuerdo se nombra un tercero (3º en discordia) con el que resuelven por mayoría.
 - ii. si no hay mayoría en la dictación de la sentencia u otra resolución no apelable queda sin efecto el compromiso si es voluntario o debe nombrarse nuevos si es forzoso.

Prueba:

Como carece de imperio, no puede “compeler” a ningún testigo a que concurra a declarar ante él. Si el testigo se niega a declarar se debe pedir por la parte interesada por conducto del árbitro al “tribunal ordinario correspondiente que practique la diligencia, acompañándole los antecedentes necesarios para este objeto.”

Aquel Tribunal puede disponer que ella sea practicada por el mismo árbitro asistido por un ministro de fe.

Sentencia:

La sentencia arbitral debe dictarse dentro del período de duración pactado para el arbitraje (máximo 2 años).

Si el Tribunal es colegiado y no existe acuerdo, el fondo debe ser resuelto por el Tribunal que deba conocer del Recurso de Apelación. Si no existe tal Tribunal, se deshace el compromiso y el asunto pasa a conocimiento de un Tribunal ordinario o a un nuevo árbitro si es materia de arbitraje forzoso.

Impugnación:

- Proceden los recursos de que conoce el mismo tribunal, salvo que las partes los hayan renunciado expresamente;

- Proceden apelación y casación “para ante el tribunal que habría conocido de ellos si se hubieran interpuesto en juicio ordinario”; a menos que las partes los hayan renunciado o sometido a un Tribunal Arbitral de 2da. Instancia o grado de conocimiento – sea en el compromiso o acto posterior- Art. 239 COT
- Queja.
- Se puede dejar sin efecto no la sentencia sino el arbitraje de origen contractual por medio de la acción (entiéndase pretensión) ordinaria de nulidad.

Ejecución:

El que solicite el cumplimiento de la sentencia definitiva puede optar:

- a) Por el Tribunal arbitral si no está vencido el plazo del arbitraje o
- b) Recurrir al Tribunal ordinario que habría conocido del asunto si no se hubiere pactado arbitraje, conforme a las reglas de la competencia.

2) Árbitro Mixto.

Recursos contra la sentencia: los mismos que contra la sentencia dictada por el de Derecho.

3) Árbitro Arbitrador.

Procedimiento:

En este caso se debe por las partes fijar el procedimiento a emplear. Si las partes nada dicen se aplican las normas del CPC. En ambos casos no se pueden vulnerar garantías mínimas del debido proceso.

Normas supletorias:

Las normas del CPC son Arts. 637 y 638:

- i. 1.- Oír a los interesados, aun en forma separada si no es posible reunirlos;
- ii. 2.- Prueba:
 - Recibir y agregar al expediente los instrumentos que las partes le presenten;
 - Practicar las diligencias que estime necesarias para el conocimiento de los hechos, y
 - Si lo estima necesario, recibir la causa a prueba.

Requisitos de la Sentencia del Arbitrador:

Art. 640 debe contener:

- 1°. La designación de las partes litigantes;
- 2°. La enunciación breve de las peticiones deducidas por el demandante;
- 3°. La misma enunciación de la defensa alegada por el demandado;
- 4°. Las razones de prudencia o de equidad que sirven de fundamento a la sentencia; y
- 5°. La decisión del asunto controvertido.

La sentencia expresará además:

- La fecha y el lugar en que se expide;
- Llevará al pie la firma del arbitrador, y
- Será autorizada por un ministro de fe o por dos testigos en su defecto.”

Recursos contra la Sentencia del Arbitrador:

- i. Apelación: sólo en la medida de que
 - Las partes en el compromiso lo hayan señalado y ;
 - Designen las personas que han de desempeñar tal función.

- ii. Casación en la forma Art. 796. "En los juicios de mayor cuantía ... son trámites esenciales:
 - Los que las partes expresen en el acto constitutivo del compromiso, y,
 - Si nada han expresado acerca de esto, sólo los comprendidos en los números 1º y 5º del artículo precedente.

- iii. Queja, siempre, aunque se haya renunciado por las partes.

ANEXO N° 3

LEY N° 20.656 DE 2013, QUE REGULA LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.

El objeto de esta ley es establecer mecanismos e instrumentos que asistan a la libre determinación de precios en las transacciones de productos agropecuarios.

Establece con carácter obligatorio un procedimiento de análisis de muestras y contramuestras, y medición, según corresponda, de los productos agropecuarios que se transan en el mercado nacional y que no se encuentren regulados por una ley especial.

Los productos agropecuarios que se someterán al procedimiento que establece esta ley serán determinados Mediante **uno o más reglamentos por producto o tipo de productos, aprobados por decreto supremo expedido por el Ministerio de Agricultura, que llevará además la firma del Ministro de Economía, Fomento y Turismo.** Actualmente, se encuentran vigentes el Reglamento Especial del Maíz y el Reglamento Especial del Trigo.⁷²

Las metodologías para la medición de la cantidad, masa o volumen de los productos, así como la toma, la obtención, la manipulación, la conservación, el transporte y la custodia de las muestras y contramuestras, y el análisis de sus características, se establecerán de igual forma mediante uno o más reglamentos por productos o tipo de productos, aprobados por decreto supremo expedido por el Ministerio de Agricultura, el que además llevará la firma del Ministro de Economía, Fomento y Turismo.

Tratándose de productos importados, el procedimiento que regula permitirá obtener información que facilite su comparación con los productos nacionales, según criterios y parámetros definidos en los reglamentos que se dicten en conformidad a esta ley, para los efectos de su transacción comercial en Chile.

Esta Ley, también conocida como Ley de Muestra y Contramuestra, se aplica con carácter obligatorio a todas las transacciones nacionales cuando se cumplan conjuntamente los siguientes requisitos: a) Que se trate de la primera transacción de un producto agropecuario. b) Que el precio se determine por las características o cantidad, masa o volumen del producto agropecuario. c) Que se encuentre vigente un reglamento especial para el producto transado.

Por primera transacción se entiende aquella transacción directa entre un productor y una agroindustria o intermediario. Las transacciones a que se les aplica la ley se encuentran definidas en cada reglamento especial por producto o tipo de producto.

⁷² A la fecha se encuentran publicados tres Reglamentos de esta Ley: 1) Decreto N° 19 del Ministerio de Agricultura, que aprueba el Reglamento de la Ley que Regula las Transacciones Comerciales de Productos Agropecuarios, publicado el 24 de junio de 2013. 2) Decreto N° 20 del Ministerio de Agricultura, que aprueba el Reglamento Especial del Maíz, publicado el 24 de junio de 2013; y 3) Decreto N° 63 del Ministerio de Agricultura que aprueba el Reglamento Especial del Trigo, publicado el 30 de octubre de 2014.

Para el caso de que existan contratos previos la ley se aplica de igual forma respecto de todos los procedimientos vinculados al análisis de las características de la muestra y contramuestra y medición. Sin embargo, el precio acordado en un contrato prevalece sobre el indicado en el listado de precios de referencia.

La fiscalización de esta ley la realizará el Servicio Agrícola Ganadero (SAG) mediante visitas que tienen como objetivo evaluar el cumplimiento de la normativa vigente e identificar incumplimientos.

En su artículo 3° se dispone que para los efectos de esta ley se definen varios conceptos, lo que constituye un aporte para la interpretación y aplicación de la materia. De esta forma se entenderá por:

a) Intermediario: persona natural o jurídica que intermedia en las transacciones comerciales de productos agropecuarios.

b) Productor agrícola o productor: persona natural o jurídica que produce materias primas agropecuarias.

c) Agroindustrial: persona natural o jurídica que procesa o utiliza la materia prima proveniente de la producción primaria agropecuaria.

d) Guía de recepción: documento autocopiativo que da cuenta de la cantidad, masa o volumen del producto recibido y del listado de precios de referencia, emitido por el agroindustrial o el intermediario, suscrita por éste y el productor o sus representantes.

e) Laboratorio de ensayo: organismo registrado de conformidad con la presente ley y su reglamento, que realiza los análisis para determinar las características de la muestra de los productos agropecuarios transados comercialmente, según los parámetros establecidos en los reglamentos que se establezcan a partir de la presente ley.

f) Laboratorio de ensayo arbitrador: organismo registrado de conformidad con la presente ley y su reglamento, que realiza los análisis para determinar las características de las muestras o contramuestras de los productos transados comercialmente. Este laboratorio deberá ser independiente de ambas partes y estar certificado en un sistema de gestión de laboratorios reconocido internacionalmente y participar en rondas internacionales de laboratorios.

g) Laboratorio de calibración: organismo registrado de conformidad con la presente ley y su reglamento, que realiza las calibraciones a los equipos e instrumentos que son utilizados por los laboratorios de ensayo, de ensayo arbitrador, por los productores, intermediarios y por los agroindustriales para medir la cantidad, masa o volumen de los productos, o sus características, según corresponda.

h) Producto agropecuario o producto: el que provenga directa o indirectamente de la agricultura, ganadería y apicultura, o de cualquier otra actividad que pueda ser entendida como agropecuaria.

i) Producto importado: el que provenga directa o indirectamente de la agricultura, ganadería y apicultura, o de cualquier otra actividad que pueda ser entendida como agropecuaria y que sea producido o elaborado fuera del territorio nacional.

j) Toma de muestras: acto de separar de una partida determinada de producto, una muestra representativa, a efectos de analizar sus características.

k) Muestra: cantidad igual de producto tomada de cada punto de muestreo específico del lote, en todo su volumen o tomada del flujo del producto durante un período determinado, según lo establezca cada reglamento por producto o tipo de productos.

l) Contramuestra: cantidad de producto equivalente a la muestra y que sea igualmente representativa de las características del producto.

m) Primera transacción: aquella transacción de un producto cuyo destino es la agroindustria y que se efectúa directamente entre el productor y el agroindustrial o un intermediario.

n) Precios de referencia: listado de precios de los productos agropecuarios en relación con la cantidad, masa o volumen, o sus características.

ñ) Veedor: persona natural designada por los productores, por sí o a través de sus asociaciones gremiales, cooperativas, sociedades comerciales u otras organizaciones con personalidad jurídica representativas del sector agropecuario del ámbito productivo específico, para supervigilar o inspeccionar el cumplimiento de los procedimientos regulados en los reglamentos específicos por producto o tipo de productos en materia de toma, obtención, manipulación, conservación, transporte, custodia y análisis de muestras y contramuestras, como también en los procedimientos de medición de la cantidad, masa o volumen de los productos.

Por último en su Título V se regula lo relativo a las infracciones, sanciones y fiscalización, en el cual se describen una serie de conductas consideradas infracciones a esta Ley, las sanciones respectivas y en su artículo 18 dispone que conocerá de las infracciones el Juez de Policía Local con competencia en la comuna en que se haya cometido, en conformidad con el procedimiento establecido en el Título I de la ley N° 18.287.