

Legal |
Análisis Jurídico | Contratos y responsabilidad | Artículo 1 de 1

Dos sobre dolo: la segunda

"... En la columna anterior me referí a una sentencia que, en mi opinión, por razones equivocadas, no acogía una demanda de nulidad por dolo. En esta presento una que, por las razones correctas, sí lo hace.."

Miércoles, 01 de junio de 2016 a las 9:33



Iñigo de la Maza

[Ver más](#)

Iñigo de la Maza

En la columna anterior me referí a una sentencia que, en mi opinión, por razones equivocadas, no acogía una demanda de nulidad por dolo. En esta presento una que, por las razones correctas, sí lo hace. Se trata de la sentencia de 21 de abril de 2016 de la Corte Suprema, en la que decidió anular un contrato por dolo. No es poca cosa, particularmente porque era un caso de omisión.

En la versión más resumida posible, los hechos son los siguientes: una parte no informó a otra que el terreno que le estaba permutando no iba a poder ser subdividido y que, en esas condiciones, no podía ser objeto del contrato que negociaban. Frente a estas circunstancias, la Corte Suprema consideró que la parte que guardó silencio se había comportado dolosamente.

Hay dos cuestiones a las cuales conviene prestarle atención en esta sentencia: el ánimo del receptor (quien comete el dolo) y la maniobra (en este caso una omisión).

Durante largas décadas las alumnas y alumnos de Derecho han sido fatigados con la discusión acerca de si el dolo requiere de la intención de dañar a otro para viciar el consentimiento. La cuestión no pasaría de ser una pérdida de tiempo —como tantas otras en la enseñanza del Derecho— si no fuera porque esa discusión, probablemente, ha determinado un uso extremadamente modesto del dolo en la práctica de los tribunales.

La sentencia de la Corte Suprema que se viene comentando resuelve la cuestión de la intención, en los siguientes términos: "El haber silenciado la situación jurídica del terreno que ofreció permutar claramente es constitutiva del dolo al haber tenido por finalidad incidir en la voluntad del actor para ejecutar el contrato de permuta, que de haber sabido es claro que no lo habría ejecutado".

Como se ve, en términos de intención, el dolo únicamente requiere el ánimo de capturar la voluntad de

otra persona para que manifieste su voluntad en la celebración de un negocio jurídico; la intención de dañar, aparentemente, ha desaparecido. Habrá que confiar en que siga así, salvo que exista una buena razón para adoptar una posición distinta a la asumida por países como Alemania, España, Francia e Italia, entre otros.

Ahora bien, por supuesto, para que exista dolo no basta la intención de capturar la voluntad de otra parte —cualquier contratante tiene esa intención—, sino que es necesario procurarla a través de maniobras que resulten ilícitas en el tráfico negocial.

Y aquí se encuentra el segundo acierto de la sentencia: amplía el abanico de esas conductas a las omisiones, y lo hace correctamente.

Sobre el hecho de que el dolo puede alcanzar omisiones no hay duda. Lo que resulta más complicado es determinar qué omisiones son dolosas. Y resulta más complicado porque, cuando se piensa con atención, el dolo por omisión consiste en un incumplimiento de un deber precontractual de informar con el objetivo de capturar la voluntad de otro. De esta manera —resulta obvio— no existe omisión dolosa sino existe previamente un deber de información, pues no puede incumplirse dolosamente aquello que no existe.

Entonces, la pregunta es cuándo se debe informar. Y la respuesta es, depende. Ante todo, se debe informar cuando la ley así lo exige explícitamente como sucede con frecuencia en la regulación de las relaciones de consumo. Pero ese no es el caso aquí, no hay regla que imponga explícitamente el deber de informar las irregularidades jurídicas del terreno. Queda, entonces, la buena fe, pero una cosa debería ser clara: la buena fe no siempre exige informar. Hay cierta información que una parte puede, lícitamente, retener. Nadie, por ejemplo, esperaría que el dueño de un automóvil informe cuál es el mínimo precio al que estaría dispuesto a venderlo, ni siquiera si se lo preguntaran.

En este caso, en cambio, la información que se calló era de aquella que debía informarse. La razón es evidente, era información acerca de una causal de nulidad del contrato, es decir información acerca de una situación que iba a determinar el fracaso del contrato que se estaba negociando. Y una cosa es clara: por laxas que sean las exigencias que plantea el principio general de buena fe a las partes respecto a la información que deban suministrarse, habrá que acordar que si una parte sabe que el contrato que se está negociando va a fracasar, debe informárselo a la otra.

EL MERCURIO

Términos y condiciones de la Información © 2002 El Mercurio Online