

Universidad de Chile
Facultad de Derecho
Departamento de Derecho Privado
Derecho Civil II
Profesor Enrique Barros
en Colaboración con Felipe Chahuán
Semestre otoño 2020

Seminario N°2

Vicios del consentimiento

Instrucciones

Lea detenidamente el caso que se le presenta a continuación y conteste en un máximo de 2.500 palabras, siguiendo las instrucciones contenidas en la guía de presentación de trabajos breves. Lo que exceda el máximo no será corregido.

El trabajo deberá ser enviado, a más tardar, el martes 9 de junio al correo electrónico del ayudante respectivo. En sus respuestas deberá utilizar citas de normal legales, doctrina y jurisprudencia, si correspondiere.

Clínica Tarrou con Insumos Médicos Robespierre.

En diciembre de 2018 la clínica Tarrou celebró un contrato de suministro de mascarillas con Insumos Médicos Robespierre S.A., una empresa nacional dedicada a la fabricación y comercialización de mascarillas. De acuerdo con el contrato, Robespierre S.A se obliga a proveer a la clínica la cantidad de 2.000 mascarillas al mes por un precio unitario de \$150. El contrato tiene una duración de 12 de meses, con posibilidad de renovación por 12 más, si ambas partes consienten en ello.

Llegado el mes de diciembre de 2019 ambas partes están satisfechas y empiezan a negociar los términos de una renovación del contrato. Sin embargo, el gerente de Insumos Robespierre decide aumentar el precio unitario de \$150 a \$300. La semana anterior recibió algunos reportes que, aunque no lo consideraban una gran amenaza, daban cuenta de un nuevo virus de origen animal que estaría causando problemas respiratorios menores en una remota región de Estados Unidos. Por su parte, la directora de la clínica, Dra. Bernardina Rieux, decide aceptar el nuevo precio sin mayores reparos. Incluso, pide que en vez de suministrarle 2.000 mascarillas al mes se le empiecen a entregar 5.000. La razón es simple. Ella misma, infectóloga de renombre, acababa de regresar de un viaje profesional a los Estados Unidos en el que tuvo la oportunidad de compartir en un evento conmemorativo con el Dr. Antonino Fucacci, viejo compañero de postgrado y destacado miembro de la Comisión Especial

formada por la Casa Blanca para enfrentar la crisis. En esa conversación, en términos claros e ineludibles, el Dr. Fucacci le comentó lo enormemente contagioso que era el virus y cómo la información que el gobierno daba a conocer al resto del mundo era parcial y matizada.

Durante los meses siguientes el virus se propagó rápidamente. Uno tras otro, superó todos los hitos que permitieron calificarlo como una pandemia global. En marzo de 2020 se reporta el primer caso de contagio en Chile. La enfermedad, que ya está en casi todo el mundo, resultó ser bastante más agresiva de lo que indicaban los primeros reportes, causando la saturación del sistema de salud y numerosas muertes en diferentes países. En Chile, los recintos hospitalarios y de atención ambulatoria requieren, más que nunca, mantener el suministro de mascarillas. A su vez, un gran número de personas y pequeños negocios, preocupados de no contagiar a sus queridos y al resto de la población, busca adquirir mascarillas y poder hacer su aporte en la contención de la pandemia. Por si fuese poco, la importación de mascarillas desde otros países ha disminuido dramáticamente. El miedo a quedarse sin suministro ha impulsado a los gobiernos de todo el mundo a restringir fuertemente la exportación de insumos.

En este triste contexto, Insumos Médicos Robespierre ve como en cuestión de meses la demanda por su -hasta entonces- especializado producto se dispara como nunca imaginó. De todas partes recibe ofertas y, en pocos meses, las mascarillas que antes vendía a \$150 por unidad empiezan a transarse en precios que varían entre los \$3.000 y \$7.000 por unidad. Superado por la creciente demanda, insumos Robespierre ve día tras día cómo su stock disminuye. Entonces, el gerente de Robespierre S.A recuerda el gran aumento de mascarillas compradas por la Clínica y se pone en contacto con la Dra. Rieux. Le dice que las circunstancias han cambiado dramáticamente y que mantener los términos del contrato parece un despropósito ante la nueva realidad del país y del mundo. Desesperado, le pide que lleguen a un nuevo régimen.

Inicialmente la Dra. Rieux se niega: los contratos son obligatorios para las partes y no cabe hacer modificaciones de ningún tipo, contesta lacónicamente. Sin embargo, después de reflexionarlo nota que la situación de Robespierre S.A puede resultarle muy ventajosa. A fin de cuentas, sabiendo lo que sabía producto de su viaje, ella misma se preocupó de que el contrato incluyese una cantidad de mascarillas muy superior a la que la clínica requería.

Tras meditarlo, llama al gerente de Robespierre S.A y le propone lo siguiente: la clínica se asegura el suministro de 2.500 mascarillas al precio original por dos años consecutivos y deja las 2.500 restantes a disposición de Robespierre S.A. A cambio, la empresa deberá pagar cada mes a la clínica el 80% de lo que gane en la venta de las mascarillas que dejó de entregarle".

El gerente de la empresa, desesperado por modificar los términos originales del contrato, decide aceptar la oferta en los términos propuestos por la clínica.

En relación con estos hechos, conteste:

- A) De acuerdo con las reglas del Código Civil ¿Es posible identificar una hipótesis de fuerza como vicio del consentimiento en la modificación al contrato aceptada por Robespierre S.A.? ¿Existe alguna figura que permita a la empresa obtener la nulidad de esta modificación aplicando los criterios acogidos por los Principios de Derecho Europeo de Contratos (PDEC)? Para cada posibilidad responda analizando si se cumplen los requisitos de la figura analizada.
- B) Suponga que el contrato debía ser renegociado en abril. Llegada esta fecha, ya en plena crisis sanitaria, la clínica propone renovar el contrato aumentando el precio a \$1.000 por mascarilla. Insumos Robespierre contesta que el explosivo aumento en la demanda determinó un precio de mercado muy superior al propuesto por la clínica, por lo que no aceptará la oferta. En cambio, propone renovar el contrato replicando el más ventajoso precio unitario obtenido por la empresa en otros contratos celebrados durante la crisis: \$7.000 por mascarilla. Desesperada por asegurar el suministro, la directora de la clínica acepta. De acuerdo con el Código Civil o los Principios de Derecho Europeo de Contratos ¿Existe algún vicio del consentimiento en ese caso? Justifique la concurrencia o no concurrencia de cada uno de los requisitos del vicio que considere aplicable.
- C) Asumiendo que ninguna de las partes reveló a la otra la información que manejaba. ¿Es posible construir algún vicio del consentimiento basado en la omisión de entrega de la información que manejaba la doctora Rieux?
- D) Asuma ahora que las partes renegociaron el contrato en diciembre de 2019 y estuvieron de acuerdo en la venta de 5.000 mascarillas al precio de \$300 por unidad. Sin embargo, un error de tipeo en las comunicaciones determinó que la oferta enviada por clínica para concretar el negocio señalase que la empresa estará obligada al suministro de 500 en vez de 5.000 mascarillas. Más informado sobre la seriedad de la situación, el gerente de Robespierre S.A. la firma feliz ¿Puede construirse un vicio de nulidad en favor de la clínica? Justifique su decisión identificando los intereses en juego y las razones que permiten privilegiar uno u otro.