

LA INFLACION EN LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES

*Jorge López S. M. **

La inflación plantea una gran variedad de problemas jurídicos en el ámbito de las obligaciones contractuales. Lo dicho vale tanto respecto a la fase de normalidad de las obligaciones, cuanto respecto a la fase de anormalidad. En cuanto a aquélla, a la que hemos llamado fase de normalidad de las obligaciones, al lapso que media entre la fecha de la celebración del contrato y la fecha del cumplimiento voluntario de la obligación, la inflación ha generado problemas tan significativos como los concernientes a las cláusulas de estabilización o de escala móvil. Este tema es de los que primero surgieron en el quehacer jurídico nacional conectado a la inflación; las soluciones tienen ya muchos años y, por lo mismo, los organizadores del Seminario han considerado que no resulta oportuno ahondar en él.

En cuanto a la fase de anormalidad de las obligaciones, ésta puede presentarse como consecuencia de la mora del deudor, vale decir, como consecuencia del no cumplimiento oportuno de la obligación y entonces surgen problemas de responsabilidad contractual que, como veremos en un momento más, implican una serie de complicaciones a causa de la inflación. O, también, la aquí llamada anormalidad de la obligación puede derivar de la circunstancia de que el título, vale decir, el contrato, sea declarado nulo o experimente otra vicisitud distinta a la nulidad, como podría ser la resolución o la revocación, todo lo cual determina, en caso que los contratos respectivos hubieren sido cumplidos, el surgimiento de obligaciones legales restitutorias, frente a las cuales hay que hacerse cargo de la incidencia de la inflación en las mismas. Por razones de tiempo tendremos que limitarnos a tocar algunos puntos específicos que hemos elegido fundamentalmente en base a su actualidad, y esos puntos son los que Uds. han tenido ya oportunidad de encontrar en los documentos previos que les fueran repartido en días pasados; básicamente son cuatro: (1) los problemas de la lesión enorme en la compraventa; (2) los problemas que suscitan las indemnizaciones de perjuicios por incumplimiento de obligaciones contractuales de suma de dinero; (3) los relativos a obligaciones restitutorias, a que acabo de hacer referencia, y (4) ciertos decretos leyes

* Profesor de Derecho Civil, Universidad Católica de Valparaíso, Universidad de Chile.

de fecha muy reciente que implican una superación del nominalismo en sede contractual.

1. El primer lugar, entonces, sobre *la lesión enorme en la compraventa*: El ordenamiento jurídico chileno reglamenta esta institución de un modo muy restrictivo. La lesión enorme no se produce, no es sancionada en la legislación chilena, sino en siete casos. A veces, en estos casos; la sanción es la rescisión o nulidad relativa y en ocasiones es simplemente la reducción de la prestación excesiva. Además, en cada uno de estos casos es menester estas frente a un verdadero escándalo para que el ordenamiento jurídico reaccione estableciendo la anulabilidad o la reducción de que recién hablábamos y este escándalo, en palabras gruesas, sólo tiene lugar cuando la lesión es *ultra dimidium*.

En el terreno contractual la hipótesis más importante de lesión enorme es la de la compraventa de bienes raíces; reglamentada en el Código chileno en los artículos 1888 y siguientes. Una vez acogida la rescisión de un contrato de compraventa de bien raíz, por lesión enorme, la ley concede al demandado un beneficio que tiene mucho de desmesurado, que implica, desde el punto de vista del demandado, un verdadero derecho absoluto. El demandado, a pesar de haberse dictado sentencia judicial en contra suya, y de haber quedado la misma ejecutoriada, puede evitar la sanción pronunciada por el Tribunal, es decir, la nulidad relativa. El comprador demandado, completando el justo precio, con deducción de una décima parte. El vendedor demandado, a quien también se concede en su caso este derecho, restituyendo el exceso recibido, aumentado en una décima parte. Todo según lo que establece el artículo 1890 del Código Civil. Así, el demandado puede frustrar las expectativas del demandante que obtuvo en el litigio; situación que se torna mucho más injusta a consecuencia de la inflación. Resulta que el artículo 1890, que sirve de base al problema en comento, es uno de los preceptos del Código Civil de clara raigambre nominalista, según tuvo ocasión de decirlo el Tribunal Supremo, en sentencia de 27 de julio de 1972, con ocasión de haber acogido la rescisión solicitada por el vendedor. En la especie, el comprador pudo retener el inmueble simplemente pagando una suma de dinero al demandante que, en verdad, y como lo advierte expresamente la misma sentencia, era a todas luces irrisoria frente a la desvalorización de la moneda. Como resultado de apreciar el justo precio a la fecha de la compraventa, y con un criterio nominalista, la diferencia a pagar luego de meses o años de inflación, para un demandado que ha perdido el juicio, es absurda.

Así las cosas, entonces, hoy día carece de sentido entablar la acción rescisoria por lesión enorme en la compraventa. Desde luego, no le conviene ejercerla al comprador lesionado. Para el comprador resulta más conveniente retener el inmueble, cuya tradición le ha sido legalmente efectua-

da, antes que tener que devolverlo revalorizado por el solo transcurso del tiempo y recibir a cambio una suma de dinero que en el momento en que se había celebrado el contrato era evidentemente desmesurada, era el doble del justo precio, pero que a la fecha en que debería cumplirse la sentencia sería insignificante. Tampoco le conviene, en principio, a un vendedor lesionado ejercer esta acción, aun cuando su caso no sea tan grave como el anterior. Comprueba todo esto el propio fallo indicado de la Corte Suprema, que concluye textualmente diciendo: "De todo lo dicho resulta que es indispensable efectuar las reformas necesarias en la legislación civil para evitar que se produzcan situaciones de una injusticia evidente pero que no está dentro del poder de los Tribunales corregir". La reforma legal, reclamada por la Corte Suprema, no se ha producido hasta ahora. Y los avances hacia el valorismo o realismo monetario que se han producido en otros campos, ya sea por la vía legislativa o por la vía jurisprudencial, han dejado, sin embargo, incólume el artículo 1890. De manera que esta situación, bastante enojosa, hoy sigue siendo idéntica, en mi opinión, a lo que fuera en julio de 1972, cuando intervino el fallo analizado.

Po rotra parte, siempre en el terreno de la lesión vinculado con la compraventa, ha sido muy debatida la situación de demandas de *rescisión por lesión enorme de compraventas* que habían sido *precedidas por contratos de promesa*. La particularidad reside en que del precio, sea al momento de suscribirse el contrato preparatorio, sea en los meses inmediatamente siguientes, de manera tal que el precio se *había cancelado* íntegramente antes de extenderse la escritura del contrato definitivo de compraventa del bien raíz. De acuerdo con una interpretación bastante estrecha de los artículos 1888 y siguientes se había venido fallando de un modo reiterado, por Cortes de Apelaciones y por la Corte Suprema, que como el vicio de lesión (y de ahí la concepción restrictiva a que aludía al comenzar) es exclusivo del contrato de compraventa, como el contrato de promesas no es susceptible de rescindirse por la lesión enorme, el justo precio tenía que apreciarse a la fecha de la escritura del contrato prometido, es decir, a la fecha de la compraventa, aunque se hubiese pagado mucho antes. Esta situación que resultaba y que aún podría resultar injusta —ya que abundan casos, yo conozco varios, que están pendientes, casos de promesas celebradas hace dos o tres años— para los prometedores compradores, quienes en el momento de celebrar las promesas anticiparon los dineros que permitieron, por ejemplo, la realización de loteos y obras de urbanización en determinados terrenos, o bien la construcción de obras nuevas, de edificaciones; esta situación data de muchos años atrás. Fue así como en 1954, el Primer Congreso Nacional de Abogados Chilenos (por lo demás de un nivel de excelencia indiscutido) acordó, en sus conclusiones, lo siguiente, en relación con estas materias:

Es preciso distinguir el caso del pago total de precio al otorgarse la promesa de compraventa, pues, si bien en ese instante el comprador aún no es dueño, lo cierto es que ya se ha desprendido de sus prestaciones en favor del vendedor que puede cubrirse de la probable desvalorización monetaria. No es dable considerar las cuotas ya pagadas antes del momento de efectuarse la compraventa por su valor en este último instante. Deben estimarse en su valor adquisitivo al momento en que fueron solventadas y dando entonces al vendedor la oportunidad de librarse de la desvalorización. Si se toman las cosas con esta discreción y espíritu de justicia, podrían evitarse muchas demandas por lesión enorme que suelen intentarse apenas se perfecciona la compraventa y muchas de las interpretaciones podrían rechazarse.

La consecuencia que fluye de todo esto es que sería conveniente en el caso de las promesas a que he aludido, promesas de compraventa que han significado un pago anticipado del precio, apreciar el justo precio a la fecha del contrato de promesas en lugar de hacerlo a la fecha del contrato prometido, lo cual aunque significa forzar un poco el tenor del inciso 2 del artículo 1889 no lo contraviene expresamente. Por lo demás, después de años, así lo ha entendido la Corte Suprema, modificando su jurisprudencia anterior, en un fallo de 27 de junio de 1968¹. Fallo que en su parte pertinente, en su parte más significativa, expresa lo siguiente: "Es en el contrato de promesa en que las partes convienen circunstancial y definitivamente en todas sus características y particularidades y es, por lo tanto, a su fecha y no a la de la compraventa subsiguiente a la que debe referirse el justo precio, desde que ésta no es sino el cumplimiento de la obligación contraída en aquella. Por lo tanto, los jueces de la instancia aplican acertadamente el Art. 1889 del C. Civil al resolver que para decidir sobre la lesión enorme alegada ha de estar el valor que el inmueble tenía a la fecha de la promesa y no al que alcanzaba cuando se celebró el contrato de compraventa prometido. Esta tesis ha sido corroborada por el propio legislador, en el Art. 85 de la ley 16.742.

He creído importante detenerme en esta materia porque, a lo menos yo, no conozco otras sentencias en el mismo sentido. Parecería que los Tribunales Superiores o la Corte Suprema no hubiesen tenido ocasión de pronunciarse en otras análogas, de tal manera que cabe al menos titubear en cuanto a que el fallo de 27 de junio de 1968 consagre o no una doctrina definitiva. En lo personal, comparto plenamente el criterio de este fallo y hago votos porque sea reiterado en el futuro.

En resumen, y para cerrar el tema de la lesión enorme en la compraventa, resulta que los dos problemas que hemos tocado han recibido una respuesta distinta de los Tribunales Superiores, porque en lo que concierne al alcance del Art. 1890 comprobamos que subsiste el nominalismo

¹ Revista de Derecho y Jurisprudencia, tomo 65, p. 210.

monetario y difícilmente los Tribunales, sin una nueva reforma legal, podrían variar la jurisprudencia que han sentado. En cambio, en lo que concierne a las compraventas precedidas de promesas, con las particularidades que han quedado indicadas, es perfectamente posible proteger a los promitentes compradores, impidiendo que sufran los efectos de la inflación de una manera inicua, en base a la interpretación jurisprudencial del artículo 1889 que conduce a apreciar el justo precio a la fecha del contrato de promesa.

Pasemos a los otros temas.

El nominalismo monetario, con la secuela de inconvenientes que implica para los acreedores de obligaciones dinerarias, ha ido quedando parcialmente superado, ora por vía jurisprudencial, ora por leyes especiales. En materia de aportaciones jurisprudenciales recientes que implican una superación del nominalismo monetario y una debida protección de los acreedores de dinero, me refiero, en particular, a los problemas de indemnizaciones de perjuicios por incumplimiento de obligaciones dinerarias y obligaciones restitutorias subsiguientes a la nulidad de contratos que ya habían sido cumplidas.

2. *Reajustabilidad de las indemnizaciones de perjuicios.* El Art. 1.559 del Código Civil efectúa una evaluación legal de los perjuicios que pudiere sufrir el acreedor como consecuencia de la mora del deudor en el pago de una obligación contractual de suma de dinero. Evaluación, por ejemplo, por el no pago de un saldo de precio que se quedó adeudando en un contrato de compraventa. Según la regla primera de dicho precepto, se siguen debiendo los intereses convencionales si se ha pactado un interés superior al legal y, en caso contrario, se comienzan a deber desde el día de la mora los intereses legales, quedando, sin embargo, en todo su vigor aquellas disposiciones que autorizan el cobro de intereses corrientes. Según la regla segunda, el acreedor no tiene necesidad de justificar perjuicios por el solo cobro de intereses. Estos, junto con la evaluación convencional de los perjuicios a través de una cláusula penal, son los dos casos en que, muy excepcionalmente, nuestro ordenamiento exime al demandante de la carga de la prueba de los perjuicios. Los perjuicios vienen presumidos de derecho en la medida en que sólo se cobren intereses. Pero ocurre que, en épocas de inflación, estos diversos intereses a que alude la regla primera del Art. 1559, no bastan para proporcionar una adecuada satisfacción al acreedor. Desde luego si no se pactaron intereses convencionales, el concederle al acreedor cuyo deudor se encuentra en mora (y la mora implica culpabilidad, sin culpabilidad no hay mora), el concederle al acreedor como indemnización de perjuicios, un interés del 6% anual es en verdad, hoy por hoy, una chanza. Incluso mientras estuvo vigente la ley 4.694, sobre represión de la usura, o sea hasta el 25 de mayo del año pasado, fecha de la dictación del D.L. 455 aunque se hubiesen pactado

intereses convencionales, el otorgamiento por la vía de la indemnización de perjuicios de los mismos intereses convencionales, también implicaba para el acreedor un perjuicio evidente. Máxime que, en los últimos años, en nuestro país los intereses convencionales estaban sujetos a restricciones muy grandes, de manera que el máximo de interés que se podía pactar, era inferior al aumento del Índice de Precios al Consumidor. Toda esta situación implicaba que el Ordenamiento Jurídico estaba prácticamente estimulando a los deudores al no cumplimiento de sus respectivas obligaciones, anomalía que evidentemente no podía proseguir. Como nota curiosa señalemos que la doctrina de los autores, en cierta forma, venía a refrendar o a argumentar a favor de esta situación. Algunos autores, ya fallecidos, de la talla de don Luis Claro Solar por ej., estimaban que en estas materias la indemnización de los perjuicios se reduce solamente al monto de los intereses de tal manera que nunca el acreedor podía exigir el pago de una indemnización suplementaria o complementaria por aquellos perjuicios que no hubieren quedado cubiertos por los intereses. Para argumentar de esta manera, don Luis Claro Solar se basaba especialmente en consideraciones históricas y en el modelo francés o Código de Napoleón en 1804 que en esta materia, sin embargo, ha experimentado en los últimos años importantes reformas. Autores contemporáneos, en cambio, sostenían y sostienen de que el acreedor de obligación dineraria, de que estamos hablando, perfectamente puede pedir perjuicios complementarios en la medida que pruebe estos perjuicios, conclusión a que se llega por una interpretación *a contrario sensu* de la regla segunda del artículo 1559. Sin embargo, autores que así han opinado expresamente excluían de su propia aseveración el caso de los perjuicios derivados de la desvalorización de la moneda; de tal manera que afirmaban, en la premisa mayor, que era posible a los acreedores cobrar perjuicios complementarios y rechazaban, a renglón seguido, que dichos perjuicios pudieran ser causados al acreedor por la desvalorización del signo monetario. Para sostener tal contrasentido, principalmente se basaban en el artículo 2199 del C. Civil que, como ayer se dijo según el parecer más generalizado, cubría un espectro sumamente vasto, que iba mucho más lejos del mutuo, para consagrar prácticamente el nominalismo monetario como principio de alcance general dentro del Ordenamiento Nacional.

Sin embargo, el preclaro jurista chileno, don Raúl Varela Varela, en el mismo Congreso Nacional de Abogados al que hicimos recién alusión, más precisamente en su discurso inaugural, tuvo ocasión de reaccionar en forma viva en contra de esta situación. Lo cito textualmente:

Quando la obligación proviene de un contrato y el acreedor no tuvo la precaución de protegerse mediante la adecuada estipulación sobre la moneda de pago (o sea cuando el acreedor no tuvo la precaución de incorporar al respectivo contrato una cláusula de estabilización monetaria)

hay que convenir que el acreedor asumió los riesgos de la desvalorización del dinero, por lo tanto el deudor se liberará válidamente entregando al vencimiento la cantidad numérica estipulada en el contrato... pero si el deudor es moroso y deja incumplida la deuda al vencimiento, la desvalorización sobreviniente será un riesgo no asumido por el acreedor y la justicia no puede mirar de buen grado que la culpa del deudor lo haga soportarlo... El Art. 1559 del C. Civil no limita el derecho del acreedor de una suma de dinero a la mera exigencia de los intereses como indemnización moratoria sino que lo exime de la necesidad de probar perjuicios cuando sólo cobra intereses; con lo cual, el Art. 1559 deja abierto el camino para reclamar la reparación de todo daño directo y previsto que pueda probarse y, por tanto, también el consistente en la pérdida del poder adquisitivo del capital, por efecto de la desvalorización posterior a la mora.

Sólo 15 años después de este Congreso, agudizada la inflación, los tribunales admitieron —en base a una interpretación *a contrario* de la regla 2ª del Art. 1559— la tesis de don Raúl Varela según la cual, si el acreedor no queda indemne con el pago de los intereses establecidos en la regla primera, es perfectamente legítimo que cobre perjuicios complementarios y también puede cobrar perjuicios complementarios por desvalorización de la moneda, sin ni siquiera tener necesidad de probarlos porque consisten en un hecho notorio. Fue la Corte de Apelaciones de Valparaíso el primer Tribunal nacional que acogió esta doctrina, en sentencia del 25 de junio de 1970, y la Corte Suprema, en otra causa, el 8 de enero de 1975, ha venido a reiterar tal parecer en un fallo². Se trataba, en la especie, de la compraventa de unas mejoras, en que figuró como vendedora la Soc. Ganadera Montes y como compradora la Corporación de la Reforma Agraria. Compraventa a plazo en que se quedaron adeudando diversas sumas, una de las cuales no fue pagada en tiempo oportuno, ascendiendo la cuota, a E^o 900.000. Ante el incumplimiento, el vendedor, la Sociedad Ganadera Montes, pidió la ejecución forzada del contrato de compraventa y, además, la indemnización de perjuicios de acuerdo con el artículo 1559, indemnización que no se limitó al simple pago de los intereses sino que se hizo además consistir en los perjuicios derivados de la desvalorización de la moneda, por lo que se solicitó que se reajustara la suma debida en base a la variación del Índice de Precios al Consumidor, desde el día de la mora hasta el día del pago efectivo. Esta demanda fue acogida, en todas sus partes, por los Tribunales de primera y de segunda instancia; el recurso de casación en el fondo, que interpuso la Corporación de la Reforma Agraria, fue rechazado. El argumento crucial es justamente el de la interpretación *a contrario sensu* de la regla segunda del Art. 1559, además de otros argumentos, particularmente en lo que dice relación con el artículo 183 de la ley 13.305.

² Sociedad Agrícola y Ganadera Montes con Corporación de la Reforma Agraria.

3. *Reajustabilidad de las obligaciones restitutorias.* El efecto retroactivo de la nulidad, de la resolución y de la revocación de contratos ya cumplida implica necesariamente la necesidad de efectuar devoluciones para restablecer las cosas al estado en que se encontraban antes de la celebración del contrato invalidado por algunas de las causas legales indicadas. Pues bien, el nominalismo monetario en este campo es evidentemente un elemento distorsionador, porque provoca pasividad en los eventuales demandantes.

Por ejemplo, quienes hubiesen recibido especies determinadas a cambio de dinero, cualesquiera compradores, cometerán en principio una torpeza —vigente el nominalismo monetario— al demandar la nulidad de las respectivas compraventas, ya que, al acogerse la acción y al producirse el efecto retroactivo de la nulidad³, deberían restituir bienes, que se han encarecido por el solo transcurso del tiempo, a cambio de la devolución de las mismas sumas de dinero que habrán pagado como precio de dichos bienes, pero que al recibir las en restitución tienen escaso o ningún poder adquisitivo.

Más les vale, como en el caso del artículo 1890, permanecer en la situación en que se encuentran, conservando lo recibido, en lugar de correr el riesgo de tener que devolverlo a cambio de una suma de dinero desvalorizada. En la medida en que rige el nominalismo monetario y la inflación prosiga, el único resultado ostensible será la renuencia en el ejercicio de los derechos subjetivos, lo que tiene mucho de que preocupar.

Algo parecido, aunque menos grave quizás, ocurre con las obligaciones legales de reembolsar al mero tenedor los gastos de conservación de la cosa o las indemnizaciones a que tuviere derecho por el daño que le hubiese ocasionado la tenencia de la cosa; obligaciones de reembolsar establecidas a favor del comodatario, del depositario y del acreedor prendario en el Código Civil⁴; obligaciones legales sobrevinientes que le dan a los respectivos contratos reales unilaterales el carácter de sinalagmáticos imperfectos.

Frente a este panorama que esbozo de modo general, como frente a otros ámbitos, la doctrina nacional ha propuesto, y ayer don Pedro Jesús Rodríguez también lo hacía, la conveniencia de emplear categorías conceptuales como son las obligaciones de dinero determinadas y determinables y, especialmente, la idea de obligaciones de valor. La noción de obligación de valor permite eliminar las distorsiones que produce el solo transcurrir del tiempo en épocas de inflación; fue muy empleada por los tribunales alemanes cuando, habiéndose hecho sentir la tremenda crisis monetaria alemana, después del término de la Gran Guerra, se hizo indis-

³ Art. 1687 C.C.

⁴ Arts. 2191, 2192, 2235, 2396.

pensable remediar los desequilibrios económicos consecuenciales. Dada esa noción, el panorama de los impactos de la inflación en el Derecho de Obligaciones y de Contratos se simplifica un buen poco. Desde luego, ya no es posible cuestionar el principio de la reajustabilidad por ser corolario necesario de las deudas de valor.

Ni los textos legales ni los Tribunales chilenos han seguido a la doctrina en tales nociones y esfuerzos conceptuales. Pero, acaso, desde el punto de vista de la realización práctica del Derecho, sin preocupaciones académicas o didácticas, eso no tenga mayor importancia. Así puede pensarse cuando uno se va percatando de cuanto ha penetrado ya en el FORO la idea de que las indemnizaciones de perjuicios son reajustables; para lo que no han hecho falta grandes distingos ni nuevas nociones técnicas. Otro tanto a lo mejor va a ocurrir con el tema de las obligaciones restitutorias, pues una novísima sentencia de la Corte Suprema, de 20 de mayo de 1975, es decir del mes pasado, ha admitido, también en esta materia, el mismo principio de la reajustabilidad respecto de las restituciones que deben efectuarse luego de declarado nulo un contrato que las partes habían cumplido.

Esta última sentencia, dictada en la causa *Carvachi V. Blanco*, interpretando el artículo 1687 del Código Civil, en relación con el artículo 24, concluye que, como el Art. 1687 dice que la nulidad pronunciada en sentencia que tiene fuerza de cosa juzgada da derecho a las partes para ser restituidas a la situación en que se encontraban antes de la celebración del contrato, el recto entendimiento de este precepto, sin necesidad de hacer otras consideraciones, el entendimiento de este exclusivo precepto, a la luz de la equidad y del espíritu general de la legislación, lo cual es permitido por el artículo 24 del propio Código, lleva a la conclusión de que pronunciada la nulidad de un contrato, la parte que tiene derecho a que le restituyan una suma de dinero puede exigirla reajustada con la variación que hubiera experimentado el Índice de Precios al Consumidor hasta el día del pago efectivo.

De esta manera, indudablemente, queda superado, en parte, en lo que concierne a la nulidad, el problema que enfocábamos de un modo general respecto de todas las obligaciones restitutorias legales. No existe en el Ordenamiento disposiciones de la claridad del Art. 1687 en relación con la resolución o la revocación, de manera que no es permitido pensar que fácilmente podrán los tribunales llegar a la misma conclusión en estos otros terrenos; pero evidentemente el caso más frecuente, el caso más significativo, es el de la nulidad. Por ello que la sentencia representa un progreso.

4. Por último (lo que sucede decía relación con la superación del sistema nominalista a través de las sentencias de los tribunales de justicia) me refiero a la *superación del nominalismo por la vía legal*, haciendo referencias a dos decretos leyes de reciente promulgación.

Comienzo mencionando el decreto ley 964, de abril de 1975, nueva ley sobre arrendamiento de inmuebles urbanos. Este decreto ley acoge, en varias suposiciones, el criterio de la reajustabilidad en base al patrón del Índice de Precios al Consumidor y particularmente lo consagra respecto de tres obligaciones restitutorias legales, obligaciones cuyo deudor es, en los tres casos, el arrendador.

En primer lugar, en cuanto a la obligación del deudor de restituir la garantía: el artículo 11, inciso 2, prescribe que el arrendador debe cumplir la obligación entregando la suma recibida reajustada conforme a la variación del IPC en el lapso que va desde el anteprecedente al de la fecha de recepción de la garantía hasta la fecha del mes anteprecedente al de la devolución de la misma.

En segundo lugar, el artículo 15 inciso 3 prescribe que el arrendador debe devolver los excesos que hubiere podido percibir por conceptos de gastos y servicios con los intereses legales de la suma indebidamente percibida, calculados luego de reajustada la correspondiente suma en base al Índice de Precios al Consumidor.

Por último, el caso que me parece más importante se refiere a la obligación de devolver las sumas percibidas por concepto de rentas excesivas. El artículo 12, ubicado a continuación del artículo que recién indiqué, respecto a la devolución de la garantía, dice que las rentas excesivamente percibidas deben devolverse con el interés legal. No agrega nada más, por lo que alguien podría colegir de que aquí no opera la reajustabilidad. Mi opinión es, sin embargo, de que también en este caso las sumas indebidamente percibidas por el arrendador deben devolverse reajustadas; me baso para sostener esto en el inciso segundo del artículo 55 del D.L. 964, disposición ubicada en el título de las normas generales, que prescribe el criterio de la reajustabilidad para todos los casos en que se ordenen restituciones o pagos con intereses. Dice que el interés se calculará una vez determinado el respectivo reajuste. Sin esta posición favorable al reajuste, no se entendería la razón por la cual la nueva ley de arriendos ha disminuido, para esta hipótesis, el interés corriente que regía en la ley 11.622 al interés legal.

Por último, me refiero a otro cuerpo legal, al decreto ley 1.057, y el D.L. 1.056 que dispuso la enajenación de los bienes muebles o inmuebles del Fisco o de las Empresas del Sector Público que no fueren indispensables para las finalidades de las respectivas instituciones. Pues bien, de acuerdo con el D.L. 1.057, los compradores de bienes o usuarios de bienes y servicios de las Empresas del Estado deberán pagar los saldos de precios que quedaren adeudando con un interés anual equivalente al interés corriente más el 50%. Y aquí viene algo que tiene mucho de sorprendente, porque agrega el D.L. 1.057, que *lo dicho se aplicará aun cuando no se estipulen intereses*; de tal manera que el D.L. 1.057, está estable-

ciendo una cláusula de estabilización de carácter imperativo. Está, al mismo tiempo, dirigiendo los contratos de compraventa. Me parece interesante terminar destacando cómo las manifestaciones del dirigismo contractual, que a veces se expresan en contratos dirigidos como parece serlo el contrato de compraventa al que está aludiendo el D.L. 1.057, y otras veces, en cambio, se expresan en contratos forzosos o impuestos, estas manifestaciones del dirigismo contractual pululan hoy por hoy bajo todas las banderas y bajo todos los signos ideológicos y llevan (unidos a muchos otros factores) a comprobar cómo hoy nos enfrentamos a la ausencia de una noción unitaria del contrato. La expresión contrato significa, en efecto, muchas cosas distintas y heterogéneas; tema que he tenido oportunidad de examinar con detención en un artículo⁵. Lo cierto es que se trata de un problema que desborda nuestra actual preocupación por la inflación y, aunque me agradecería explayarme sobre él, debe dejarlo aquí de lado. Me limito a resumir en cierta forma lo dicho, manifestando o reiterando de que la reacción del ordenamiento jurídico chileno frente a la inflación en el campo contractual ha sido casuística, a veces al través de sentencias judiciales, a veces al través de leyes especiales. Estimo que ésta es una manera correcta de proceder; que el casuismo en este terreno es afortunado, máxime que el flagelo de la inflación acaso logrará ser reducido en nuestro país a términos menores o, acaso, todos hacemos votos por ello, será erradicado. Frente a una eventual transitoriedad del fenómeno inflacionario y vista la flexibilidad y dinamismo con que, en cierta medida, los Tribunales nacionales han encarado los problemas jurídicos que genera la desvalorización de la moneda, no me parece oportuno propender al establecimiento de un régimen legal de corrección monetaria generalizada e indiscriminada. No creo que el mejor camino, frente a la variedad de los trastornos que surgen en el campo de las obligaciones contractuales a causa de la inflación, sea establecer de manera general y autoritaria el realismo monetario. Más vale desatar el nudo en lugar de cortarlo.

⁵ J. López, El Contrato Forzoso o Impuesto, 59 Revista de Derecho Privado (España) 491 (1975); Revista de Ciencias Sociales (Chile), N° 7, junio 1975, p. 51.