



Implicancias y justificación de la confianza en los contratos relacionales

Implications and rationale for trust in relational contracts

MARÍA MAGDALENA BUSTOS DÍAZ

Profesora de Derecho Civil

Facultad de Derecho Universidad de Chile

mbustos@derecho.uchile.cl

ABSTRACT

Existen contratos que se basan en la confianza entre los contratantes para su éxito. Dichos contratos son los relacionales, que se caracterizan por requerir un intenso grado de cooperación entre las partes. El presente trabajo tiene por propósito evidenciar que la vulnerabilidad y la dependencia implicadas en la confianza requerida en un contrato relacional justifica que en ellos se exijan deberes de conducta orientados a la protección o promoción del interés ajeno (deberes de lealtad), así mismo, justificar que la confianza requerida para el éxito del contrato relacional no es necesariamente inicial, sino que se genera por el cumplimiento continuo y sistemático de deberes de conducta, especialmente si estos se encuentran orientados a proteger o amparar el interés ajeno de una manera especial.



DOI: [10.54103/milanlawreview/27706](https://doi.org/10.54103/milanlawreview/27706)

MILAN LAW REVIEW, Vol. 5, No. 2, 2004
ISSN 2724 - 3273

Palabras clave: Contratos relacionales; Confianza; Vulnerabilidad; Dependencia; Deberes de lealtad.

There are contracts that rely on trust between the parties for their success. Such contracts are relational contracts, which are characterized by the requirement of an intense degree of cooperation between the parties. The purpose of this paper is to show that the vulnerability and dependence implied in the trust required in a relational contract justifies its requiring duties of conduct oriented towards the protection or promotion of the interests of others (duties of loyalty), as well as to justify that the trust required for the success of the relational contract is not necessarily initial, but is generated by the continuous and systematic fulfillment of duties of conduct, especially when these are oriented towards the protection or promotion of the interests of others in a special way.

Keywords: Relational contracts; Trust; Vulnerability; Dependency; Duties of loyalty.

This paper has been subjected to double-blind peer review

Implicancias y justificación de la confianza en los contratos relacionales*

SUMMARY: 1. Presupuestos de los contratos relacionales y sus implicancias – 1.1. Los contratos relacionales como contratos de confianza – 1.2. Implicancias de la confianza en los contratos de tipo relacional – 1.3. Exigencia de deberes de lealtad en contratos relacionales – 2. La confianza en los contratos relacionales – 2.1. ¿Confianza inicial o derivada? – 2.2. El punto de partida viene dado por el ordenamiento jurídico – 2.3. El cumplimiento de los deberes contractuales y en particular el cumplimiento de deberes de lealtad permite generar la confianza requerida por el contrato relacional – 3. Conclusiones.

1. Presupuestos de los contratos relacionales y sus implicancias

1.1. Los contratos relacionales como contratos de confianza

Tradicionalmente, la doctrina ha entendido que son negocios de confianza aquellos que presuponen que una parte considera a la otra por sus cualidades peculiares que le inspiran confianza, como sucede con el mandato y la sociedad¹. Se trata entonces de contratos en los que la persona de los contratantes es fundamental, es decir, son contratos *intuitu personae*². En este sentido, la confianza que se inspira en la cualidad del individuo es fáctica. Pues, como acertadamente señala Vázquez, este tipo de confianza consiste en un «estado mental contingente, un hecho», que se tiene o no³.

Sin perjuicio de ello, en la práctica, estos negocios de confianza no necesariamente requieren de una confianza que en los hechos exista para que los

* El presente trabajo tiene su origen en la tesis de doctorado titulada “El deber de lealtad contractual. Justificación y aplicación”. Defendida en la Universidad de Girona en julio de 2021.

¹ F. Fueyo, *Algunos aspectos del negocio fiduciario*, en *Revista de derecho y jurisprudencia*, 2010, Vol. 1, p. 865- 884.

² En opinión de Stitchkin, estos contratos poseen algunas características que son necesarias destacar, todas las cuales emanan de la especial confianza que existe entre las partes: D. Stitchkin, *El mandato civil*, 5º ed., Jurídica de Chile, Santiago, 2008, p. 163. Así, dichos contratos son: *intuitu personae*, es decir, aquellos en que la consideración de la persona es causa principal o determinante del contrato; terminan por la voluntad de cualquiera de sus partes; sus obligaciones son intransmisibles e intransferibles; y la incapacidad sobreviniente de una de las partes pone fin al contrato.

³ C. Vázquez, *De la prueba científica a la prueba pericial*, Marcial Pons, Madrid, 2015, p. 232.

contratantes puedan satisfacer exitosamente sus pretensiones. Pensemos en el ejemplo de mandato judicial entre cliente y abogado en los casos en los cuales el abogado no es libremente elegido por el cliente, sino que este le es proporcionado por el Estado. Es perfectamente posible que, pese a que no exista una relación de confianza entre ellos, el abogado pueda defender exitosamente los intereses del cliente en juicio y satisfacer con ello sus pretensiones.

Para que estemos frente a un contrato de confianza propiamente tal, se requiere que la confianza sea presupuesto para el éxito de este, y a razón de ello debe tratarse de un tipo contractual que consista en un emprendimiento en el que la colaboración y la constante interacción que existe entre las partes exige no priorizar siempre y en cada ocasión los intereses personales, en tanto es la interacción con la contraparte lo que permite la satisfacción del interés propio.

En este sentido, la obtención del fin que los contratantes persiguen no puede obtenerse de forma separada, pues la satisfacción del interés de cada uno de ellos requiere de recíproca colaboración e interacción⁴. Esto implica, en términos sencillos, que sin la confianza requerida, el contrato no puede cumplir con las expectativas perseguidas por las partes con su celebración.

En la literatura jurídica este tipo de contratos recibe el nombre de relacionales, término acuñado por Macneil, quien los define como aquellos que no se limitan al mero intercambio económico, sino que dependen de las relaciones de cooperación entre las partes y, en consecuencia, de la confianza entre ellas⁵.

En similar sentido, Papayannis y Pereira exponen que, «los contratos relacionales trascienden el marco meramente transaccional, surgiendo entre las partes normas de conducta derivadas de, y para regimentar, su propia cooperación. Estas normas son sensibles a las expectativas generadas a la confianza depositada por los contratantes y a la idea de que ellas comparten (y no meramente dividen y reparten) los excedentes de sus empréstitos. Los contratos relacionales son paradigmáticamente los que requieren de una continuidad a lo largo del tiempo⁶ o una relación de cercanía o conocimiento mutuo importante para ser exitosos⁷».

La teoría del contrato relacional da importancia a todo hecho, relación y en general a cualquier aspecto que rodee a las partes contratantes que incida en la relación contractual. De ahí que –para esta teoría– tengan gran importancia los

⁴ A. Caumont, *Doctrina general del contrato, proposiciones teóricas de innovación*, La Ley, Montevideo, 2014, p. 245 y ss.

⁵ I. Macneil, *The Many futures of contracts*, in *Southwestern California Law Review*, 1974, Vol. 47, p. 720 y ss.

⁶ V.gr. R.E. Speidel, *The characteristics and challenges of relational contracts*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 93, n.3, p. 828.

⁷ D. Papayannis y E. Pereira, *Estudio introductorio y análisis crítico de la teoría contractual de Dori Kimel*, en D. KIMEL, *De la promesa al contrato. hacia una teoría liberal del contrato*, Marcial Pons, Madrid: Marcial, 2018, p. 29 y 30.

usos comerciales. Los contratos relacionales suponen relaciones más complejas que aquellas usualmente reguladas por el derecho, pues el contenido del contrato no queda necesariamente fijado al momento de la formación del consentimiento, sino que las partes van adecuando sus derechos y obligaciones de manera progresiva durante su ejecución⁸.

Si bien y como lo expone Eisenber en su crítica a la teoría del contrato relacional, todo contrato es relacional, en el sentido que cualquier relación contractual supone una relación con otro⁹, Macneil sostiene que hay contratos que lo son más que otros, como aquellos que no se limitan al mero intercambio, sino que suponen una interacción constante de los contratantes¹⁰.

En este punto y aun aceptando que todo contrato es en alguna medida relacional, los que interesan para efectos de este trabajo, son aquellos que no sólo suponen una interacción con otro, sino aquellos en que la interacción con otro es constante, exigiéndose además recíproca cooperación y confianza para permitir a los contratantes en el tiempo satisfacer sus expectativas e intereses. En este sentido todo contrato es relacional, solo que hay algunos más relacionales que otros. Un contrato relacional puede ser relacional en el mismo sentido que un contrato discreto, pero un contrato discreto no puede ser relacional en el sentido de un contrato relacional¹¹.

En Chile el estudio respecto de los contratos relacionales no ha despertado mayor interés, son escasos los textos que a ellos se refieren. Uno de estos

⁸ I. Macneil, *The Many futures of contracts*, in *Southwestern California Law Review*, 1974, Vol. 47, p. 691-816. Para Eisenberg siendo el derecho contractual un conjunto de reglas que se aplican a las relaciones económicas y no afectivas, esas relaciones entre las partes deben mirarse a la luz del intercambio económico continuo y la interacción constante entre los contratantes, más que a sus relaciones afectivas o personales: M.A. Eisenberg, *Why there is no law of relational contracts*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 94, n. 3, p. 820 y 821. V.gr. R.E. Speidel, *The characteristics and challenges of relational contracts*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 93, n. 3, p. 828.

⁹ M.A. Eisenberg, *Foundational Principles of Contract Law*, Oxford, OUP, 2018, Chapter 54, p. 733-738.

¹⁰ I. Macneil, *The Many futures of contracts*, in *Southwestern California Law Review*, 1974, Vol. 47, p. 691-816. Macneil advierte cuatro propiedades básicas que deben estar presentes en un contrato relacional, estas son: cada relación debe darse dentro de una relación contractual compleja; comprender cualquier transacción requiere comprender todos los elementos de la relación; el análisis efectivo de cada transacción requiere del conocimiento y valoración de los elementos esenciales de las relaciones contractuales que podrían afectar de modo significativo a la transacción; el contexto de análisis que combina relaciones contractuales y transacciones es más eficiente y produce analíticamente un producto final más completo y seguro que si se inicia el análisis fuera del contexto de la relación: I. Macneil, *Relational contract theory: Challenges and queries*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 94, n.3, p. 881.

¹¹ I. Macneil, *Relational contract theory: Challenges and queries*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 94, n.3, p. 894.

corresponde a la actualización de un clásico libro de contratos parte general, originalmente escrito por López y actualizado en 2017 por Elorriaga. Señalan los autores refiriéndose a este tipo de contratos que «A pesar de que todo contrato por definición genera una relación jurídica entre partes, existen algunos que se extienden por tan largo plazo que llegan a producir una vinculación estable y permanente entre quienes los han otorgado, por lo que en esta perspectiva son más relacionales que otros. En este tipo de contratos, el plazo, y especialmente el largo plazo, no es un elemento meramente accidental o una simple modalidad del negocio jurídico, sino que es una parte esencial de él, ya que el convenio se estructura sobre la base de una relación comercial, económica o financiera que se extenderá probablemente por muchos años, a partir de lo cual las partes definen sus derechos, obligaciones, cargas y utilidades. El interés de las partes se satisface precisamente con la prolongada duración del acuerdo¹²».

Luego Elorriaga y López agregan un interesante elemento presente en todo contrato relacional, cual es la dependencia. Señalan así los autores: «En algunos contratos de este tipo la vinculación llega a ser tan relevante que muchas veces las partes se transforman en buena medida en dependientes la una de la otra, ya que una de ellas, para poder explotar su giro o realizar su actividad, requiere del permanente apoyo y cumplimiento de las obligaciones de la otra parte. Estos contratos, más sofisticados y complejos, se oponen a la noción del contrato tradicional, que nace para ser ejecutado de una sola vez, y al que se le denomina discreto (*discrete*), pues no presenta este rasgo de trascendencia en la vinculación que experimentan las partes en el tiempo. En el contrato de larga duración, la vinculación entre los contratantes no es estática o inamovible; no se trata de una simple transacción de bienes o servicios entre dos o más personas, sino que el vínculo es dinámico y relacional, por lo que debe adaptarse a los sucesos y circunstancias que seguramente van a ocurrir en el muy largo plazo en el que el convenio debe ser ejecutado (...)»¹³.

Debe en todo caso mirarse con cautela como un elemento propio e independiente del contrato relacional su carácter prolongado en el tiempo, pues, lo que define a un contrato de este tipo no es su duración sino la interacción continua entre los contratantes que se materializa en la ejecución de las obligaciones en el tiempo¹⁴. Lo relevante en un contrato relacional es que la interacción constante entre los contratantes junto a una fuerte cooperación exigida, dependencia implicada y confianza recíproca, será lo que permita a estos la

¹² F. Elorriaga y J. López, *Contratos parte general*, 6° ed., Thomson Reuters, Santiago, 2017, p. 138 y 139.

¹³ F. Elorriaga y J. López, *Contratos parte general*, 6° ed., Thomson Reuters, Santiago, 2017, p. 138 y 139.

¹⁴ M.A. Eisenberg, *Why there is no law of relational contracts*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 94, n. 3, p. 805- 822.

satisfacción de sus intereses.

1.2. Implicancias de la confianza en los contratos de tipo relacional

Estas características propias de los contratos relacionales enunciadas permiten a su vez advertir las implicancias que para las partes genera su celebración y ejecución. En este sentido, todo contrato relacional en el que la confianza es presupuesto para su éxito lleva implícita dependencia, pues el éxito o fracaso de una parte conduce al éxito o fracaso de la otra. Pero también importa vulnerabilidad, pues, cualquier relación que exija confianza, una fuerte cooperación y se prolongue en el tiempo impone a las partes un riesgo mayor frente a situaciones no previstas¹⁵ que el que asumirían en cualquier otro tipo de contrato. Además, y esto es lo fundamental, toda interacción que requiera de confianza hace vulnerable al otro frente al poder que tiene de dañar sus intereses. En este sentido, como expone Baier, confiar consiste en aceptar una fuente de vulnerabilidad dado el poder que tiene el otro para dañarnos¹⁶.

Ahora bien, si consideramos que el derecho de contratos tiene por finalidad brindar a las personas las herramientas para que satisfagan las más diversas finalidades económicas que por sí solas no pueden satisfacer, el derecho no puede quedar ajeno frente a las implicancias que para las partes importa la celebración de los contratos en los que la confianza sea requerida para que funcionen. El ordenamiento jurídico debe brindar a los contratantes las garantías para afrontar la dependencia y vulnerabilidad a la que se ven expuestos.

En efecto, de esto es de lo que precisamente se trata el derecho de contratos en un sentido técnico. En palabras de Messineo, «el contrato llena la vida económica y también la vida del derecho: el contrato llega a ser, por lo tanto, una institución jurídica: la institución jurídica más conocida y familiar a los profanos. Los cuales se sirven de él continuamente, a menudo aún sin tener conocimiento alguno de él y sin preocuparse por conocer su esencia y su disciplina, sin que esto sea, por lo demás, un inconveniente, ya que a ella provee el ordenamiento jurídico¹⁷».

¹⁵ Refiriéndose a la prolongación en el tiempo, Elorriaga y López señalan que «Este factor es el que coloca a las partes en el imperativo de prever expresamente el futuro en el contrato, ya que saben que por el largo plazo involucrado es enteramente posible que las circunstancias presentes cambien. Se genera así el problema de la distribución de los riesgos del contrato, ya que las variaciones económicas, laborales o políticas pueden resentir los intereses involucrados, por ello deben adelantarse a la variación de las circunstancias”: F. Elorriaga y J. López, *Contratos parte general*, 6° ed., Thomson Reuters, Santiago, 2017, p. 141.

¹⁶ A. Baier, *Trust. The Tanner Lectures on Human Values*, Princeton University March 6-8, 1991, p. 113.

¹⁷ F. Messineo, *Doctrina general del contrato*, Santiago, Olejnik, 2018, p. 62.

De esta forma, es función del derecho entregar a los contratantes las herramientas que les permitan satisfacer sus propios intereses, para lo cual no bastan normas potestativas que les permitan crear derechos y obligaciones. El derecho debe otorgar a los contratantes mecanismos de protección ante la vulnerabilidad o dependencia, cuestión que se obtiene a través de los deberes de conducta. Si el derecho no otorga tales mecanismos de protección, el derecho de contratos falla en su función técnica, pues como lo expone Coleman, refiriéndose a la racionalidad individual de los contratantes, nadie sensata ni razonablemente celebraría o ejecutaría un contrato en el que no existen mecanismos de protección ante la traición o el aprovechamiento del otro: «Para ello el derecho exige a los contratantes cumplir con los deberes que forman parte del contenido del contrato¹⁸».

La fuente principal de los deberes contractuales es la autonomía de la voluntad de los contratantes¹⁹. Por ello, las partes en ejercicio de esta autonomía podrán pactar las cláusulas que estimen frente a los riesgos que implica cualquier interacción con otro y particularmente frente a la vulnerabilidad y dependencia involucradas en los contratos en los que la confianza es condición para su éxito²⁰. Por lo demás, el legislador, para cierto tipo de contratos, puede haber regulado y dispuesto deberes especiales de conducta orientados a proteger a las partes en sus intereses, como ocurre por ejemplo tratándose de contratos fiduciarios como el contrato de mandato²¹. Si las partes nada han dicho, o no existe norma expresa,

¹⁸ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 50 y 51.

¹⁹ L. Claro, *Explicaciones de derecho civil chileno y comparado*, T. XI, Nascimento, Santiago, 1937, p. 468.

²⁰ Una reflexión y análisis muy interesante que es pertinente destacar en esta oportunidad es el efectuado por Shapiro, quien sostiene que el derecho entendido como planes es un mecanismo para gestionar la confianza y la desconfianza: «los planes particulares pretenden compensar la falta de confianza y sacar partido de su presencia. Un plan puede ser usado para hacer frente a cierto grado de desconfianza, pero la desconfianza no puede ser tan profunda como para que el plan tenga que ser tan detallado»: S. Shapiro, *Legalidad*, D. Papayannis y L. Ramírez (trad.), Marcial Pons, Madrid, 2014.

²¹ Existen una serie de normas contenidas en la regulación del contrato de mandato orientadas a la protección de los intereses del mandatario, en atención a su naturaleza de relación fiduciaria. Un grupo de ellas impone al mandatario el deber de abstenerse de la ejecución del encargo o de alejarse de las instrucciones entregadas por el mandante, si ello afecta los intereses de este. La primera de estas reglas se encuentra en el artículo 2149 del Código Civil chileno que establece para el mandatario el deber de abstenerse de cumplir con el mandato si su ejecución resulta manifiestamente perjudicial a los intereses del mandante. Según Stitchkin, este deber encuentra su justificación en el hecho de que el mandatario no es un simple asalariado que debe cumplir las instrucciones de su superior sin discriminar si le conviene o no a este lo que se está haciendo: D. Stitchkin, *El mandato civil*, 5° ed., Jurídica de Chile, Santiago, 2008, p. 398. Muy por el contrario, el mandatario reemplaza al mandante y, por lo mismo, debe velar por los intereses del mandante como

será competencia del juez integrar los deberes de conducta que sean necesarios para satisfacer el interés de los contratantes y/o asegurar el éxito del negocio. Así también los deberes específicos de conducta que les permitan una garantía ante la traición o el aprovechamiento ajeno. Para lo cual el juez dispone de la buena fe como regla o criterio de integración de deberes implícitos contractuales, conforme a lo señalado en el artículo 1546 del Código Civil chileno²².

1.3. Exigencia de deberes de lealtad en contratos relacionales

En cualquiera de los casos e independientemente de cuál sea la fuente de integración del deber de conducta, si de lo que se trata es de contrarrestar las implicancias de la confianza que es requerida para el éxito de un contrato de tipo relacional, el deber que pasa a ser parte del contenido del contrato requiere ser un deber de conducta fuerte que permita hacer frente a la dependencia y vulnerabilidad implicadas en la confianza. Pero además y dado que el contrato requiere de confianza, el deber de conducta que se integre debe permitir generarla. Para todo ello, lo necesario es un deber de conducta orientado hacia el beneficio o protección del interés del otro que es parte de la relación contractual, que asegure no sólo que quien cumple no resultará perjudicado en sus intereses, sino además que el otro, que es parte de la relación, no solo velará por sus intereses sino además por los de la otra parte del contrato. En otras palabras, lo necesario es un deber de conducta específico de lealtad. Esto es, un deber que no solo exija colaborar en el cumplimiento de la prestación (como lo exige la buena fe en general), sino que se

quien vela por los suyos propios. Una segunda regla se encuentra en el artículo 2147 del Código Civil, que faculta al mandatario para apartarse de los términos del mandato si se presentan circunstancias que permitan ejecutar el encargo con mayor beneficio o menor gravamen que los designados por el mandante. Este mismo artículo establece, además, que si el mandatario en la ejecución del encargo ha negociado con menos beneficio o mayor gravamen que los señalados en el mandato deberá responder por la diferencia ante el mandante. La tercera regla en la que se manifiesta este deber del mandatario de apartarse de las instrucciones del mandante si el cumplimiento de ellas resulta perjudicial al interés del mandante, se encuentra en el artículo 2150 del Código Civil chileno, a propósito de casos en los cuales el mandatario se encuentre impedido por fuerza mayor o caso fortuito de cumplir con las instrucciones del mandante. El referido artículo señala que en estos casos pueden presentarse dos escenarios. El primero está constituido por los casos en los que, pese a la imposibilidad de seguir las instrucciones, no fuera posible para el mandatario dejar de actuar sin comprometer gravemente los intereses del mandante, en cuya situación deberá el mandatario tomar el partido que más se acerque a las instrucciones dadas por el mandante y que más convengan al negocio encomendado. El segundo, se refiere al caso en el que para el mandante es posible dejar de actuar sin afectar gravemente al mandatario, frente a lo cual este puede elegir entre constituirse como agente oficioso o tomar las medidas conservativas que las circunstancias así lo exijan.

²² V.gr. M. Bustos, *Interpretación de contratos y la buena fe como criterio de interpretación e integración contractual*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2023.

encuentre orientado hacia la protección especial o promoción del interés del otro que es parte de la relación contractual²³.

²³ Tradicionalmente, la literatura ha vinculado la noción de deberes fiduciarios a la idea de lealtad. Así, por ejemplo, tratándose de los deberes de los directores de sociedades anónimas con la sociedad –que sería un tipo de relación fiduciaria– es común que estos sean identificados por la noción de lealtad. En este sentido, Véliz y Bitrán señalan que el *deber de lealtad* «obliga a los directores y ejecutivos de una compañía a actuar, en todo momento, teniendo por objetivo la protección del interés de la sociedad, absteniéndose de ejecutar o participar en actos o decisiones que puedan afectar dicho interés». P. Véliz e Y. Bitrán, *Compliance ¿por qué? ¿para qué? Claves para su gestión*, 2ª ed., Thomson Reuters, 2019, p. 19. Lo propio se ha expuesto a propósito de las relaciones entre abogado y cliente –consideradas como relaciones fiduciarias– en tanto es el propio Código de Ética profesional el que establece en su artículo tercero lo siguiente: «Lealtad con el cliente y respeto por su autonomía. El abogado debe obrar siempre en el mejor interés de su cliente y anteponer dicho interés al de cualquier otra persona, incluyendo al suyo propio. En el cumplimiento de este deber, el abogado debe respetar la autonomía y dignidad de su cliente. El deber de lealtad del abogado no tiene otros límites que el respeto a la ley y a las reglas de este Código». En este sentido, puede señalarse que los deberes fiduciarios se comprenden bajo la noción de deberes de lealtad. Sin perjuicio de ello, los deberes de lealtad no son exclusivos de las relaciones fiduciarias: A. Gold, *The loyalties of fiduciary law*, in A. Gold y P. Miller (eds.), *Philosophical foundations of fiduciary law*, Oxford University Press, UK, 2014, p. 176. El término lealtad es más amplio y permite identificar el deber de conducta que exige considerar especialmente el interés del otro en todo tipo de relaciones, sean fiduciarias o no: M. Bustos, *El deber de lealtad contractual. Justificación y aplicación*, Tesis Doctoral, Universidad de Girona, 2021: 153 y ss. Por lo demás, la literatura extranjera lleva décadas identificando como deberes de lealtad a aquellos que exigen, en términos generales, una especial consideración hacia el interés ajeno: A. Gold y P. Miller, *Philosophical foundations of fiduciary law*, Oxford University Press, UK, 2014; A. Gold y P. Miller, *Contract, status, and fiduciary law*, Oxford University Press, UK, 2016. Este mismo término ha sido recogido de manera prácticamente uniforme por la doctrina comercial para referirse al deber que tiene el administrador de una sociedad con ella, en tanto sus funciones deben ser ejercidas sin tomar ventaja sobre la sociedad cuyos intereses debe privilegiar: M. Bernet, *El deber de lealtad de los directores y los contratos en conflicto de interés*, en *Revista chilena de derecho privado*, 2007, n. 8, p.109; R. Guerrero y M. Zegers, *Manual sobre derecho de sociedades*, Ediciones UC, Santiago, 2014, p. 213; D. Pardow, *La parábola del administrador infiel. Un estudio sobre los conflictos de interés y el deber de lealtad*, en A. Guzmán (ed.), *Estudios de Derecho Civil III*, Thomson Reuters, Santiago, 2007, p. 567-582; J. Álvarez, *Derecho de sociedades*, 2ª ed., en J. Álvarez (coord.), Dykinson, España, 2016, p. 153-157. Lo propio ha ocurrido en materia penal, por medio de la tipificación del delito de administración desleal, de acuerdo con el cual habrá una conducta desleal en los casos en los que existiendo el deber de custodiar un patrimonio ajeno, el destinatario del deber actúa de forma contraria al interés del dueño, cuestión que no solo se materializa en perjudicar los intereses de este, sino incluso en los casos en que, ante dos opciones, el administrador elige aquella que le reporta a él un beneficio y no aquella que le reporta un beneficio al titular del patrimonio: N. Pastor e I. Coca, *El delito de administración desleal. Claves para una interpretación del nuevo art. 252. del Código Penal*, Atelier, Barcelona. 2016, p. 81 y ss.

Veamos un ejemplo: pensemos en un contrato de agencia (contrato de tipo relacional) que requiere de un alto grado de confianza, cooperación recíproca e interacción constante. Para que las partes puedan cumplir sus fines, en ciertos casos, son necesarios deberes de información del principal hacia el agente, comprendiéndose incluso la entrega de información confidencial, si ello es relevante para que el agente pueda cumplir con la promoción del negocio del principal²⁴. El cumplimiento del deber de información que tiene el principal es necesario para que el contrato funcione, pues, sin esta información, el agente no puede promover los negocios del principal. Pero, además, el principal, al cumplir este deber y revelar información confidencial, debe confiar en que el agente no lo traicionará, se vuelve entonces vulnerable ante el poder que tiene el agente de dañarlo y dependiente de sus conductas. Si el principal confía y cumple su deber de informar es vulnerable y dependiente hacia las conductas del agente. Si no confía y no cumple su deber de informar el contrato fracasa.

Luego, para que el principal pueda cumplir con su deber de informar que conlleva la entrega de información confidencial, se requiere de un reaseguro o una garantía que le permita contrarrestar la vulnerabilidad y dependencia implicadas en la confianza que es presupuesto para que el contrato funcione. La forma en que el derecho otorga estas garantías es a través de la exigencia de determinados deberes de conducta. El deber de conducta indicado sería un deber de confidencialidad del agente hacia al principal, pues da una garantía al principal para que pueda cumplir con su deber de informar y con ello el contrato pueda ser exitoso y se satisfagan los intereses de ambas partes, sin verse expuesto a ser afectado en sus propios intereses con el cumplimiento de la obligación.

Pero, además, el deber de confidencialidad que en este caso sería el indicado para contrarrestar la vulnerabilidad y dependencia implicadas en la confianza, altera la regla general por la cual cada parte debe velar por sus propios intereses²⁵, ya que solo exigiéndose al agente una conducta directamente orientada

Finalmente, la propia doctrina civil ha identificado a propósito del deber de información en relaciones precontractuales, la noción de lealtad como aquella aplicable a los casos en los que se exige una conducta más elevada y que implica una consideración especial hacia los intereses del otro: I. De la Maza, *La buena fe, el reverso de la moneda. A propósito del dolo por omisión y el deber precontractual de informar*, en *Revista chilena de derecho privado*, 2008, n. 11, p. 52.

²⁴ V.gr. R. Sandoval, *Derecho comercial*, T. III, Vol. 1 y 2, Jurídica de Chile, Santiago, 2015, p. 296 y ss; A. Puelma, *Contratación comercial moderna*, Jurídica de Chile, Santiago, 1992, p. 68 y ss.; V. Chulíá y A. Beltrán, *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*, II, Bosh, Barcelona, 1995, p. 384 y ss.

²⁵ La medida general de lo exigido por la buena fe está dada por el respeto hacia el interés del otro, comprendiéndose en ello y para cualquier tipo de contrato, un respeto hacia el vínculo contractual por el cual cada parte debe realizar las conductas razonables para que

a proteger los intereses del otro podrá el contrato ejecutarse con éxito y con ello satisfacerse los intereses de ambas partes. En efecto sin el deber de confidencialidad el principal no estará dispuesto a entregar información confidencial al agente, y si no se entrega la información, no sólo se frustra la pretensión del principal de que el agente promueva su negocio, sino el propio interés que el agente persigue con la celebración del contrato de agencia.

Entonces, siendo el deber de lealtad en general un deber que exige proteger el interés ajeno, y/o actuar o tener la intención de actuar en beneficio del interés del otro porque ello es necesario para que los intereses de los contratantes puedan satisfacerse, la confidencialidad es un deber específico requerido por un deber de lealtad. El deber de confidencialidad, por lo tanto, justifica su exigencia en la vulnerabilidad y dependencia implicancias de la confianza.

2. La confianza en los contratos relacionales

2.1. ¿Confianza inicial o derivada?

Si los contratos de tipo relacional requieren de confianza como presupuesto, surge la pregunta acerca del momento en que se requiere de esa confianza entre los contratantes ¿es necesario que la confianza sea coetánea con la fecha de celebración del contrato en un contrato de tipo relacional?

Los contratos relacionales tienen ciertas características, dentro de las cuales se encuentra su extensión en el tiempo, tanto es así que es la interacción constante entre las partes la que permite a cada una de ellas satisfacer sus propios fines e intereses²⁶. Los contratos relacionales llevan implícito, además, un mayor riesgo que los contratos discretos, pues, que su ejecución se prolongue por un largo y a veces extenso tiempo, imposibilita a las partes prever al momento de celebrar el contrato, con completa certeza, el cambio de las circunstancias durante la fase de ejecución contractual²⁷. Uno de ellos puede consistir, por razones lógicas y como

el otro pueda satisfacer sus expectativas, más no una especial consideración hacia la protección y/o promoción del interés ajeno.

²⁶ R.E. Speidel, *The characteristics and challenges of relational contracts*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 93, n.3, p. 828.

²⁷ «Como se mostró anteriormente, la psicología cognitiva moderna nos enseña que los actores tienen facultades telescópicas que degradan su capacidad cognitiva para hacer comparaciones entre costos y beneficios presentes y futuros. Cuanto más lejos en el tiempo se ubique un costo o beneficio dado, menor capacidad tiene un actor para determinar sus propios intereses. De manera similar, los actores subestiman sistemáticamente la mayoría de los riesgos y, a menudo, toman erróneamente la muestra que consiste en eventos presentes para ser representativa y, por lo tanto, predictiva de eventos futuros. Ambos límites de la cognición se vuelven cada vez más importantes a medida que el período de tiempo de un contrato se vuelve cada vez más largo»: M.A. Eisenberg, *Why there is no law*

efecto propio del paso del tiempo, el cambio de las personas físicas de los contratantes. En efecto, si un contrato de licencia, suministro o agencia se celebra a 30 años plazo, y los contratantes al momento de celebrar el contrato tienen en promedio 50 años, no es muy difícil advertir que las posibilidades de que ellos hayan fallecido o se encuentren incapacitados de continuar como partes del contrato es bastante alta. Menciono lo anterior, pues, puede ocurrir y es probable que así sea que las personas físicas cuya cualidades personales, morales o capacidades personales hayan motivado la contratación cambien, y no por ello el contrato relacional termine o deje de producir efectos.

En este sentido, los contratos relacionales desafían el carácter de *intuitu personae* de los contratos reconocidos por la doctrina chilena como contratos de confianza. La confianza como un hecho sustentado en las capacidades de las partes, sus aptitudes o cualidades morales puede eventualmente desaparecer, y aún así, continuar la relación contractual con quienes vengan a suceder o reemplazar a los contratantes que dieron origen a la relación contractual. Más aún es posible incluso que los contratos de tipo relacional sean celebrados y ejecutados entre extraños. De hecho, el tráfico jurídico y las necesidades de interacción con otro para satisfacer los propios fines puede llevar a las partes a celebrar contratos de este tipo con personas naturales o jurídicas respecto de las cuales en los hechos no se tiene ningún tipo de relación personal. Revisemos un ejemplo.

Kotaix (K) se ha adjudicado en una licitación privada la construcción de una planta de cogeneración eléctrica, para lo cual no solo debe encargarse del montaje propiamente tal sino además de la construcción de las obras civiles y de la ingeniería necesaria (especificaciones técnicas) para la correcta ejecución de esta. Como es común en este tipo de negocios, K decide encargarse del montaje de la planta a Tanu (T), quien debe efectuarla conforme a la ingeniería y especificaciones técnicas entregadas por K, debiendo además coordinar el montaje con la construcción que paralelamente K realizará de las obras civiles. Como ya podrá advertirse, la correcta ejecución del contrato celebrado entre K y T no solo exige que ambas partes cumplan con sus respectivas obligaciones, sino que requiere además una constante coordinación, interacción y confianza entre ambas para poder llevar a cabo aquello a lo que cada una se ha obligado.

Si se analiza el ejemplo expuesto, es necesario mencionar algunas precisiones. Primero, su celebración no necesariamente supone la existencia de una relación personal entre las partes, pues, puede perfectamente celebrarse entre extraños, los cuales por razones estratégicas o de ahorro de costos han decidido emprender conjuntamente un proceso de licitación. Segundo, aunque el contrato requiere de confianza para su éxito, durante su ejecución, la confianza personal puede o no producirse dentro de la relación contractual. Por su puesto, es deseable

of relational contracts, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 94, n. 3, p. 815. (Traducción propia).

que ello ocurra para que el contrato pueda funcionar, pero no puede asegurarse que ello suceda.

Ahora, lo señalado, no implica que las cualidades y aptitudes de los contratantes deban ser ignoradas al momento en que una parte decide contratar con otra, más aún si estas no se conocen. Los contratantes como agentes racionales y diligentes deben asegurarse al menos de averiguar aspectos relevantes respecto de las cualidades y aptitudes de la parte con la que contrata. En este sentido, las partes racionalmente elegirán contratar con quien en los hechos demuestre tener las capacidades y aptitudes idóneas para la ejecución del contrato que se celebra. Pero ello no es propio de los contratos relacionales sino de todo contrato en el cual las aptitudes o cualidades de las partes sean relevantes, como por ejemplo en un contrato de ejecución de obra por el cual K encarga a T, que es un pintor, crear una obra para su adquisición.

2.2. El punto de partida viene dado por el ordenamiento jurídico

Los contratos de tipo relacional requieren y necesitan generar confianza personal entre las partes para ser exitosos, esto es indudable. Es más, es probable que este sea uno de los tipos contractuales que requieran de un mayor grado de confianza entre los contratantes para obtener su óptimo resultado. No obstante, como hemos visto, la confianza de tipo personal sea que esta se sustente en las cualidades morales, en las aptitudes personales puede no existir o desaparecer.

La pregunta que resolver es entonces cómo desde el derecho podemos ofrecer a los contratantes la confianza mínima requerida para que decidan negociar con otro, contratar con otro y ejecutar sus contratos con otro, sabiendo que entre ellos no existe necesariamente una confianza de tipo personal, y que además es necesario que esa confianza personal en el tiempo llegue a generarse para que el contrato logre su mayor rendimiento.

La respuesta frente a la pregunta efectuada puede encontrarse en el esquema desarrollado por Coleman²⁸ a propósito de la racionalidad del contrato. El contrato racional, de acuerdo con el autor, importa un acuerdo de cooperación entre dos o más personas en las que estas estipulan las acciones específicas que deben ser realizadas por ambos en el futuro: los premios y castigos que deben ser

²⁸ El esquema de Coleman es perfectamente compatible con los contratos relacionales. En palabras de Macneil refiriéndose a la teoría del contrato esencial que es el vehículo para satisfacer las proposiciones centrales de la teoría del contrato relacional, señala: «Finalmente la teoría del contrato esencial parece ir en contra de los principios del derecho y la economía (sin costos de transacción), la teoría de la elección racional y la teoría de juegos. Sin embargo, la apariencia es engañosa. La teoría del contrato esencial no elimina el uso de ninguna de estas teorías. Simplemente requiere que sus principios se apliquen intersticialmente dentro de las relaciones y no como la única herramienta analítica»: I. Macneil, *Relational contract theory: Challenges and queries*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 94, n.3, p. 893. (Traducción propia).

adjudicados luego del cumplimiento o incumplimiento. Y para ello los actores deben diseñar las garantías para minimizar y asignar riesgos²⁹.

Para Coleman, el contrato racional supone resolver tres problemas distintos, aunque relacionados entre sí: la cooperación racional, la distribución y el cumplimiento racionales. Cada uno de ellos se presenta en distintas etapas de la contratación. De esta forma, en la etapa precontractual, las partes toman racionalmente la decisión de cooperar, considerando para esa decisión las expectativas de beneficio que para ellas importa la celebración del contrato (racionalidad colectiva)³⁰. En la segunda etapa, que es la de negociación, las partes han superado la etapa de decisión sobre si contratar o no, y los contratantes distribuyen racionalmente riesgos, ya sea directamente, asignando a cada uno de ellos costes y beneficios, o indirectamente, determinando los mecanismos para resolver la distribución de aquellos. El problema que Coleman advierte es que la distribución no necesariamente implica la cooperación necesaria que el contrato requiere. En efecto, los contratantes pueden disimular sus verdaderas intenciones o exagerar sus demandas con tal de obtener una mejor posición en la distribución de costes y beneficios³¹. De ahí que, para que el contrato cumpla los fines que las partes persiguen con su celebración, este debe suponer racionalidad en la distribución. Dado lo anterior, en la distribución de riesgos, las partes no deben obedecer necesariamente a la máxima de obtener el mayor beneficio versus los menores costos. La necesidad de concesiones es vital para que del contrato surja la cooperación necesaria para que sea exitoso³².

Tratándose del cumplimiento racional, Coleman señala que su problema se refleja en la naturaleza compleja de la confianza mutua, básicamente debido a la presencia de cláusulas onerosas o frente a lagunas contractuales presentes en la

²⁹ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 121. En el esquema expuesto por Coleman, la mejor explicación de lo que implica un contrato supone preferencia hacia un modelo de negociación, que contemple el cumplimiento del requisito de la racionalidad colectiva, de distribución e individual. Las razones de ello estarían dadas porque el modelo de negociación «explicita tanto la dimensión productiva como la distributiva de cooperación»; y porque este modelo «enfatisa los aspectos interactivos y dinámicos de la contratación –el proceso por el cual se formulan demandas y se otorgan concesiones a esas demandas– (...): J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 51.

³⁰ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 123.

³¹ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 126.

³² «Podría interpretarse que el interés de las partes al contratar consiste en maximizar su participación de los beneficios y minimizar su contribución a las cargas. La cooperación requiere concesiones y que se llegue a un acuerdo. Entonces, es posible entender plausiblemente que la cooperación social es el resultado de un acuerdo o contrato hipotético, en el que el contrato mismo es modelado como una negociación racional: el resultado de un proceso racional de demandas y concesiones a esas demandas»: J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 51.

mayoría de los contratos. Los contratantes –como expone el autor– a menudo pueden beneficiarse a costa de aquellos que cumplen con sus obligaciones. De ahí que es un prerequisite de la contratación que exista un mecanismo de cumplimiento forzado de las obligaciones contractuales o un mecanismo que permita disuadir el incumplimiento o compensar los daños que con ocasión de este se produzcan³³. Este es el tercer presupuesto de la elección o contratación racional que el autor denomina racionalidad individual, y que permite a los contratantes protegerse ante la traición o el aprovechamiento ajeno mediante la posibilidad de ejecución de los acuerdos³⁴. Lo anterior, en términos sencillos, implica que las partes solo estarán dispuestas a cumplir si es que disponen de mecanismos que les permitan hacer ejecutar lo convenido, frente a la posible traición o aprovechamiento de su contraparte³⁵.

Es por lo anterior que Coleman señala que, para asegurar el acuerdo racional, debe resolverse primero el problema del incumplimiento, pues «no tiene sentido comprometerse a un esquema de restricción mutua cuando las partes no tienen la voluntad de autolimitarse»³⁶. «Para que las negociaciones sobre los beneficios del intercambio sean racionales, las partes deben tener confianza razonable en el posterior cumplimiento del otro»³⁷.

Continuando con el análisis efectuado por Coleman, este señala que en las distintas etapas de la contratación (negociación, distribución de riesgos y control frente al incumplimiento), puede presentarse el problema de que el contrato fracase, considerándose siempre que el problema del incumplimiento debe superarse ante cualquiera de los dos anteriores³⁸.

Para este autor, resolver *ex ante* el problema del cumplimiento es de suyo complejo, básicamente por la incertidumbre que, en los contratos, con menor o mayor medida, siempre se encuentra presente, y que se deriva principalmente de la información imperfecta y de los costos de transacción elevados que implica obtener una mayor información o una información perfecta³⁹. Este problema no obsta a que las partes se priven de negociar o de discutir los términos del contrato, pero tampoco implica que ellas sean irracionales al momento de tomar sus decisiones, tanto respecto de si contratar o no y en cuanto al contenido del contrato.

³³ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 131.

³⁴ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 51 y 52.

³⁵ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 52.

³⁶ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 51.

³⁷ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 135.

³⁸ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 135.

³⁹ Ello supone que los individuos cuentan con información perfecta, que los costos de transacción son bajos y los contratantes no enfrentan problema alguno para celebrar transacciones. Coleman denomina a estos «súper humanos»: J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 125.

Para Coleman, el óptimo es que estos problemas de incertidumbre puedan ser solucionados a través de mecanismos endógenos, esto es, aquellos que provienen de un hecho de las partes y no de la intervención de un tercero⁴⁰. Estos mecanismos serían, por ejemplo, invertir en costes de negociación y de decisión. Los primeros se vinculan con la información respecto de la aceptabilidad de las distribuciones y de la resistencia de los agentes a realizar ciertas concesiones. Los segundos se refieren a costes de monitoreo, pues a cada parte le interesa tener información respecto de los perjuicios que implica el incumplimiento del contrato⁴¹. Frente a lo anterior, se presenta nuevamente un problema, pues, los contextos y variedades de tipos contractuales inciden en la mayor o menor incertidumbre que estos presentan. Y mientras más incertidumbre se presente en el contrato, es más difícil para las partes solucionar estos problemas mediante recursos endógenos, en tanto, los costes de transacción aumentan y a su vez se agotan con rapidez. Coleman advierte las principales variables que inciden en la mayor incertidumbre del contrato: la heterogeneidad de las partes; la dispersión espacial de los contratantes que dificulte los canales de comunicación; la distribución temporal de los costes y beneficios; la dificultad de transferir los costes y beneficios; y la inestabilidad de la relación, pues se requieren más recursos de transacción para obtener un contrato racional mientras aumenta la inestabilidad⁴².

Tratándose de situaciones contractuales que favorecen la incertidumbre y previendo que los costes de transacción son elevados, o ya se agotaron, Coleman señala que los mecanismos endógenos ya no son útiles, y las partes deben solicitar el apoyo de terceros para llevar a cabo la contratación (recursos exógenos). Los terceros pueden apoyar a las partes de distintas maneras. Una de ellas es la que permite resolver el problema del incumplimiento a través de servicios de ejecución⁴³, y que se traduce principalmente en la intervención del juez mediante mecanismos de cumplimiento forzado del contenido del contrato o por el ejercicio de acciones de responsabilidad civil, aplicando para ello las reglas generales del derecho de contratos⁴⁴.

⁴⁰ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 138-143.

⁴¹ Para los casos en los que los contratos son celebrados entre grandes empresas o multinacionales, los costos de monitoreo, así como también la diligencia debida se comprenden en la idea de *compliance*. Aunque esta noción se vincule con la prevención de ilícitos penales, repercute necesariamente en la prevención de daños a causa del incumplimiento contractual. V.gr. P. Véliz e Y. Bitrán, *Compliance ¿por qué? ¿para qué? Claves para su gestión*, 2º ed., Thomson Reuters, 2019, p. 60.

⁴² J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 138-143.

⁴³ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 138-145.

⁴⁴ J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 138-151.

Vistas así las cosas y de acuerdo con el esquema de Coleman, lo que permite a las partes la elección racional contractual, especialmente frente a casos de incertidumbre, son precisamente los mecanismos exógenos que el propio ordenamiento jurídico les provee para que racionalmente desde la perspectiva individual, puedan tanto decidir si contratar o no, así como también determinar el contenido del contrato y comenzar su ejecución. En este sentido, es el propio ordenamiento jurídico a través de sus mecanismos de ejecución frente al incumplimiento de deberes contractuales y de responsabilidad civil, el que permite a los contratantes generar la confianza requerida, aún entre extraños, para racionalmente confiar en que el otro cumplirá, que no se aprovechará o no lo traicionará⁴⁵. Cualquier otra noción de confianza involucra necesariamente una confianza como un estado mental, una cuestión evidencial⁴⁶ que, por supuesto, puede existir o no.

Lo anterior es similar a lo expuesto por Kimel, refiriéndose a la función instrumental de los contratos, pues, el autor señala que estos al igual que las promesas «brindan a las partes una fuente especial de certeza de que las obligaciones contractuales serán cumplidas»⁴⁷. Y es por ello por lo que los remedios contractuales no deben ser necesariamente vistos como una herramienta para hacer frente a los daños derivados del incumplimiento, sino como un mecanismo preventivo que permite a las partes disminuir la posibilidad de que una de ellas se beneficie a través del incumplimiento, traicionándolo o aprovechándose de este⁴⁸. En el derecho chileno, los mecanismos que permiten a los contratantes asegurar que el otro cumplirá con lo convenido se denominan efectos de las obligaciones. Estos comprenden tanto los medios compulsivos que inducen al cumplimiento voluntario, las consecuencias del incumplimiento y la

⁴⁵ No obstante que la noción de confianza expuesta por Luhmann es cognitiva, para este autor las disposiciones legales disminuyen el riesgo de otorgar confianza, resultando entonces que en sistemas sociales simples la confianza y la ley pueden seguir siendo congruentes: N. Luhmann, *Confianza*, A Flores (trad.), Anthopos, Barcelona, 2005, p. 56. Las disposiciones legales dan una seguridad especial a las expectativas particulares haciéndolas sancionables. Hardin concuerda parcialmente con Luhmann, pues, las disposiciones legales permiten generar confiabilidad, que no es lo mismo que la confianza: R. Hardin, *Confianza y confiabilidad*, A. Pozas y F. Robolledo (trad.), Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2010, p. 54 y 55.

⁴⁶ R. Hardin, *Confianza y confiabilidad*, A. Pozas y F. Robolledo (trad.), Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2010, p. 55, C. Vázquez, *De la prueba científica a la prueba pericial*, Marcial Pons, Madrid, 2015, p. 232.

⁴⁷ D. Kimel, *De la promesa al contrato. Hacia una teoría liberal del contrato*, M. Parga (trad.), Marcial Pons, Madrid, 2018, p. 127.

⁴⁸ D. Kimel, *De la promesa al contrato. Hacia una teoría liberal del contrato*, M. Parga (trad.), Marcial Pons, Madrid, 2018, p. 128.

protección o tutela hacia el acreedor⁴⁹. Por su parte, estos efectos de las obligaciones son el cumplimiento forzado de la obligación (cumplimiento en especie), la acción de indemnización de perjuicios derivada del incumplimiento contractual y los derechos auxiliares del acreedor, que le permiten asegurar que la prestación será cumplida (acción pauliana, acción oblicua, medidas conservativas, beneficio de separación)⁵⁰.

Luego, las herramientas exógenas dadas por el ordenamiento jurídico y que disponen las partes para tener la razonable expectativa de que el otro cumplirá, otorgan la confianza mínima para decidir negociar, contratar, determinar el contenido del contrato e iniciar su ejecución. En otras palabras, la confianza requerida para que el contrato pueda negociarse, celebrarse y ejecutarse está dada exógenamente por el propio orden jurídico.

En efecto, la exigibilidad de deberes contractuales permite proteger a las partes frente al riesgo inminente de la contratación, así como también frente a la vulnerabilidad implicada en la confianza personal que es requerida en el contrato relacional⁵¹. Una vez que las partes están aseguradas existen menos motivos para actuar a la defensiva y aceptar participar en las interacciones con otros con la finalidad de obtener intercambios benéficos e inversiones productivas. Son las instituciones sociales las que permiten soslayar el riesgo de la contratación. Y la ley del contrato no es una excepción. La ley del contrato es un tipo de control institucional sobre los compromisos institucionales⁵². Las instituciones por su parte «fomentan la credibilidad y, por ende, el valor de la confianza»⁵³.

Esta misma idea ha sido señalada por Feijoo: «los contactos sociales y la convivencia se basan en la necesidad de que el ordenamiento jurídico garantice o estabilice ciertas expectativas o reglas de comportamiento que permitan saber en una determinada situación lo que se puede esperar de otros participantes del sistema social y lo que esperan estos de nosotros. Una estandarización mínima hace que los sujetos no se encuentren a merced de impresiones momentáneas, instintos o satisfacciones particulares de otros sujetos. El derecho reduce el caos en la comunicación entre seres humanos estabilizando unos mínimos y excluyendo ciertas posibilidades de comportamiento con las que no se debe contar en la

⁴⁹ F. Fueyo, *Cumplimiento e incumplimiento de las obligaciones*, 3ª ed., Jurídica de Chile, Santiago, 2015, p. 49.

⁵⁰ A. Alessandri et al, *Tratado de las obligaciones*, Vol. I y II, 2ª ed., Jurídica de Chile, Santiago, 2011, p. 8 y 9.

⁵¹ «Actuar con base en la confianza implica dar facultades a otro para afectar los intereses de uno»: R. Hardin, *Confianza y confiabilidad*, A. Pozas y F. Robolledo (trad.), Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2010, p. 32.

⁵² R. Hardin, *Confianza y confiabilidad*, A. Pozas y F. Robolledo (trad.), Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2010, p. 74 y 75.

⁵³ R. Hardin, *Confianza y confiabilidad*, A. Pozas y F. Robolledo (trad.), Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2010, p. 76.

interacción social. Nadie se podría orientar en la vida social si tuviera que contar en todo momento con cualquier conducta discrecional de otros seres humanos. Cada contacto social supondría un riesgo incalculable. El derecho tiene como función potenciar el horizonte personal de los integrantes del sistema social. Las posibilidades de contacto están en relación directa con la confianza que los ciudadanos depositen en las normas (ya que cada una en una sociedad compleja la confianza personal tiene una utilidad muy limitada): cuando la confianza en estas se ve afectada las posibilidades de contacto social se reducen y la vida social se entumece; por el contrario, donde existe confianza en que todos respetarán las normas las posibilidades de contacto son mucho mayores. Para que los contactos sociales sean posibles es necesario que no todo sea inseguridad. Esto solo se puede conseguir estabilizando el respeto a las normas⁵⁴».

Por lo demás, para este autor el principio de confianza es un principio general del derecho: «(...) en un Estado de Derecho no impera el principio de la desconfianza como principio orientador de las relaciones sociales sino todo lo contrario: se parte como principio de que otros respetarán las normas que regulan los contactos sociales. En cuanto existe una norma vinculante al menos para dos personas nace el principio de confianza como principio general⁵⁵», y que les permite a estas racionalmente decidir contratar, así como también determinar el contenido del contrato y ejecutarse.

Ahora, esta confianza jurídicamente garantizada, dada exógenamente por los mecanismos de ejecución y de responsabilidad civil, permiten a los contratantes cumplir con sus deberes contractuales sabiendo que existen herramientas para sancionar al otro si el deber no se cumple, y por lo tanto permite hacer frente a los riesgos que en general el derecho de contratos presenta ante el incumplimiento. En este sentido la confianza jurídicamente garantizada justifica la exigencia y permanencia de deberes contractuales y particularmente deberes específicos de lealtad.

2.3. El cumplimiento de los deberes contractuales y en particular el cumplimiento de deberes de lealtad permite generar la confianza requerida por el contrato relacional

He señalado en el apartado anterior que la confianza jurídicamente garantizada permite a los contratantes decidir racionalmente negociar, contratar e

⁵⁴ B. Feijoo, *imputación objetiva en el derecho penal*, Grijley, Lima, 2006, p. 284. V.gr. J. Reyes, *El principio de confianza*, Editorial Metropolitana, Santiago, 2019, p. 14 y ss.

⁵⁵ B. Feijoo, *imputación objetiva en el derecho penal*, Grijley, Lima, 2006, p. 280. A propósito de la confianza en el derecho de contratos, Reyes señala: «En materia de contratos, en especial y en cualquier otra relación jurídica en general es necesario que concorra en un ambiente de respeto, certidumbre y seguridad jurídica»: J. Reyes, *El principio de confianza*, Editorial Metropolitana, Santiago, 2019, p. 97.

iniciar la ejecución del contrato. Así también justifica la existencia inicial y permanencia de deberes contractuales en general y de deberes específicos de lealtad, los cuales como fue mencionado son aquellos que exigen una especial consideración hacia el interés ajeno, amparando o promoviendo su interés de una manera especial.

Que la confianza jurídicamente garantizada permita que los contratos relacionales puedan celebrarse y ejecutarse y sea aquella que permita justificar la exigencia y permanencia de deberes contractuales y específicos de lealtad, no es suficiente para que el contrato relacional sea exitoso, pues este requiere de confianza personal entre los contratantes. Por su parte, la sola exigencia de deberes contractuales (cualquiera sea su tipo) no asegura en ningún caso que vaya a generarse la confianza personal que el contrato de tipo relacional requiere para ser exitoso. Es el cumplimiento continuo y sistemáticos de los deberes contractuales y en particular el cumplimiento de deberes específicos de lealtad lo que permite general la confianza requerida para el éxito del contrato relacional.

Kimel, señala que los contratos permiten acercar y restar ajenidad a la persona de los contratantes⁵⁶. Lo mismo ocurre con las promesas. Contratos y promesas pueden celebrarse y efectuarse entre extraños, y al cumplir nuestras promesas nos hacemos confiables y se genera en los hechos la confianza personal necesaria en las promesas⁵⁷.

Esto mismo puede decirse respecto de contratantes extraños, pues, en la medida que el contrato requiere de una constante interacción, reciprocidad y fuerte cooperación, como ocurre en los contratos relacionales, si estos son exitosos y cada contratante cumple sus deberes, y en particular los deberes específicos de conducta que se encuentran orientados a la protección y/o promoción del interés ajeno, como son los deberes requeridos por la lealtad, los contratantes, en el tiempo, probablemente podrán generar entre ellos la relación de confianza que en los hechos resulta necesaria⁵⁸.

En efecto, el cumplimiento de un deber específico de lealtad permite un acercamiento personal entre los contratantes que promueve una relación de confianza. Cumplir con un deber específico de lealtad en el marco de la interacción y cooperación recíproca que se requiere en un contrato de tipo relacional implica

⁵⁶ D. Kimel, *De la promesa al contrato. Hacia una teoría liberal del contrato*, M. Parga (trad.), Marcial Pons, Madrid, 2018, p. 139.

⁵⁷ D. Kimel, *De la promesa al contrato. Hacia una teoría liberal del contrato*, M. Parga (trad.), Marcial Pons, Madrid, 2018, p. 92 y 93.

⁵⁸ En un sentido bastante similar, aunque no refiriéndose a la confianza personal, sino a la confianza como encapsulamiento de intereses, Hardin señala que «la confiabilidad, por lo común engendra confianza, debido a que mi confiabilidad potencialmente recompensará su confianza en mí (si usted actúa confiando en mí: De ahí que conceptualmente algo implica o causa confiabilidad, entonces de manera indirecta implica o causa confianza»: R. Hardin, *Confianza y confiabilidad*, A. Pozas y F. Robolledo (trad.), Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2010, p. 55.

una deferencia especial hacia el interés del otro contratante, que le manifiesta a este no sólo que considera sus intereses, sino además que se procura no dañarlos e incluso beneficiarlos de una manera especial.

Todo esto con una especial ventaja, pues, si la confianza personal que se ha generado desaparece, los deberes contractuales y específicos de lealtad mantienen su justificación de exigencia y los contratantes aún cuentan con la garantía que el ordenamiento jurídico les provee para evitar que el otro incumpla, se aproveche y dañe sus intereses. Los deberes de lealtad no se justifican ni dependen de la existencia de confianza personal, sino a la inversa, su cumplimiento en el tiempo es la que permite generarla.

Veamos un ejemplo para poner en aplicación lo recién expuesto. Pensemos en un contrato de maquila por el cual Kotaix (K) le encarga a Tanu (T) confeccionar una determinada cantidad de trajes de baño para la temporada primavera verano 2020-2021, siendo el contrato celebrado un contrato relacional y, por lo tanto, se requiere de confianza para su éxito.

Supongamos que K y T no se conocen. No obstante, el contrato requiere de confianza para negociarse, celebrarse y ejecutarse. K racionalmente cree que T cumplirá con los deberes que emanan del contrato, pues, el ordenamiento jurídico lo ampara frente al incumplimiento de T. Como K y T no se conocen no existe confianza personal, pero ambos saben que el otro no querrá verse involucrado en un juicio por incumplimiento contractual o por responsabilidad civil, pues, sus prestigios comerciales se verían seriamente afectados. Puede decirse entonces que K confía en T. Pueden ambas partes, por lo tanto, contratar y comenzar con la ejecución del contrato.

Como el contrato celebrado entre K y T es relacional requiere para ser exitoso de confianza, ello hace que K sea vulnerable y dependiente ante las conductas de T, principalmente porque K para cumplir sus obligaciones con T, debe entregarle información que puede ser confidencial y, con ello, se hace vulnerable ante el daño que T puede causarle a sus intereses, si es que divulga la información de que ha tenido conocimiento. Como se expuso anteriormente, la forma de hacer frente a esta vulnerabilidad es mediante la incorporación explícita o implícita de deberes de conducta específicos requeridos por el deber de lealtad y orientados a la protección de los intereses de K. Particularmente, en este caso, la conducta requerida sería aquella que exige a T un deber de confidencialidad con K. El deber de confidencialidad requerido por el deber de lealtad es necesario para contrarrestar la vulnerabilidad de K frente a T.

Para la justificación de exigencia del deber de confidencialidad requerido por la lealtad, las partes no necesitan (en principio) más que la confianza jurídicamente garantizada. K confía en T y T es confiable para K. La exigencia inicial y permanencia del deber específico de lealtad se encuentra justificado desde la celebración del contrato, aunque entre las partes no exista una confianza personal, y aun cuando la motivación para la confianza se encuentra únicamente

en que K cree que T no querrá verse expuesto o enfrentado a una acción de responsabilidad civil por incumplimiento⁵⁹.

Supongamos que la relación contractual resulta exitosa, ambos cooperan activamente con el otro, K le entrega a T la información para que pueda confeccionar los productos, T por su parte le informa los estados de avance en el proceso de fabricación, etc. T además ha sido leal con K pues sólo ha utilizado la información confidencial que K le ha entregado con el único fin de llevar adelante el negocio, no la ha divulgado ni lo ha traicionado. Para ambos el contrato les reporta el beneficio esperado. Podría decirse entonces en términos generales que esa interacción los beneficia y se han alineado sus intereses recíprocos. T se ha vuelto confiable para K. Siendo ello efectivo y habiéndose alineado los intereses recíprocos de las partes⁶⁰ se ha generado entre ellos la confianza que el contrato de tipo relacional necesita para ser exitoso.

Supongamos ahora que, durante la fase de ejecución del contrato, K sospecha que T tiene intenciones de fabricar productos para Xalpen (X) que es competidor directo de K. Hasta ahora T no ha incumplido sus obligaciones contractuales, es más, ha cumplido como K espera lo haga. El contrato entre ambos sigue vigente y, por lo mismo, K debe continuar compartiendo información con T y cumpliendo.

Las sospechas de K se transforman en hechos: T ha comenzado a fabricar productos para X. Lo que a K le preocupa es que T revele a X información que para él es confidencial. Cree además que sus intereses con los de T pueden no estar alineados, pues tiene serias dudas que T quiera continuar con la ejecución del contrato. Si los intereses de T y K ya no se encuentran alineados, ha desaparecido la confianza que es necesaria para que el contrato sea exitoso. El contrato fracasa. Pero ¿Significa acaso que la justificación del deber de no competir de T hacia K ha desaparecido?

⁵⁹ Para Hardin, la motivación de la confianza jurídicamente garantizada es suficiente: «(...) muchas normas y convenciones sociales están respaldadas por sanciones, por lo general nos interesa acatarlas. De ahí que con frecuencia sea nuestro interés ser confiable, aunque a veces sería erróneo decir que se debe a que nuestros intereses encapsulan los intereses de alguien que confiará en nosotros. Si usted se conduce por restricciones institucionales o convenciones sociales, entonces tiene un fuerte incentivo que no depende de mí o de la relación que tenga conmigo. En tal caso tenemos intereses compatibles o congruentes sin que exista ningún interés por el otro»: R. Hardin, *Confianza y confiabilidad*, A. Pozas y F. Robolledo (trad.), Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2010, p. 52.

⁶⁰ Este escenario de la confiabilidad, Hardin lo identifica como aquel que mezcla incentivos internos y externos: «Es posible, ser inducidos por normas que motiven e incluso sancionen la conducta. Es evidente que las normas pueden ser asumidas, de forma que simplemente actuamos a partir de ella sin necesidad de una sanción...»: R. Hardin, *Confianza y confiabilidad*, A. Pozas y F. Robolledo (trad.), Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2010, p. 52.

La respuesta es no. T tiene respecto de K un deber de confidencialidad requerido por el deber de lealtad y que se justifica en la confianza jurídicamente garantizada y que es necesario para contrarrestar la vulnerabilidad de K hacia a T implicada en la confianza que el contrato requiere. Así, aunque los intereses de ambas partes no se encuentren alineados, K aún tiene razones para creer que T cumplirá con su deber de confidencialidad, aunque ahora contrate con K. Esto está dado porque K sabe que el ordenamiento jurídico le provee de las herramientas necesarias para ejercer una acción de responsabilidad civil si T no cumple. Siendo cierto además que para T no le resulta en estos momentos conveniente que sea interpuesta en su contra una acción de responsabilidad civil, porque además de afectarlo patrimonialmente, pondrá en riesgo el prestigio comercial que necesita si lo que quiere es ampliar su giro de negocio actualmente o a futuro.

En efecto, y de acuerdo con lo expuesto, el cumplimiento de deberes orientados a proteger o amparar de una manera especial el interés ajeno (deberes de lealtad) permite el acercamiento personal y promueven generar la confianza requerida por el contrato relacional, pero si la confianza personal desaparece los deberes contractuales y específicos de lealtad mantienen su justificación de exigencia y los contratantes aún cuentan con la garantía que el ordenamiento jurídico les provee para evitar que el otro incumpla, se aproveche y dañe sus intereses. Como se expuso, los deberes de lealtad no se justifican ni dependen de la existencia de confianza personal, sino a la inversa, su cumplimiento en el tiempo es la que permite generarla.

3. Conclusiones

1. La confianza requerida en los contratos relacionales implica para los contratantes verse expuestos a una dependencia y vulnerabilidad ante el otro. La dependencia viene dada porque el éxito o fracaso de una de las partes conduce al éxito o fracaso de la otra. La vulnerabilidad se manifiesta en el poder que el depositario de la confianza tiene de dañar al otro en sus intereses.
2. La herramienta que el derecho otorga a los contratantes para contrarrestar la dependencia y vulnerabilidad implicadas en la confianza que se requiere en los contratos relacionales, está dada por los deberes específicos de lealtad. Estos funcionan como garantía frente a la vulnerabilidad y dependencia implicada, pues permiten exigir a los contratantes una conducta en especial beneficio del interés del otro o en protección hacia el interés del ajeno y con ello hacer posible el cumplimiento de sus obligaciones y permitir así que el contrato funcione. En razón lo anterior son las implicancias de la confianza las que justifican la exigencia de deberes específicos de lealtad.

3. La confianza que permite explicar cómo partes extrañas y entre quienes en los hechos no existe necesariamente una relación de confianza, deciden racionalmente contratar, celebrar acuerdos, dotarlos de contenido y cumplirlos, viene dada por el propio ordenamiento jurídico como elemento exógeno que permite a los contratantes racionalmente soslayar la falta de confianza personal, y confiar en que el otro cumplirá, que no se aprovechará o que no lo traicionará. El ordenamiento jurídico a través de las normas, mecanismos de ejecución de deberes contractuales y acciones de responsabilidad civil, protege a las partes frente al riesgo inminente de la contratación. Los contratantes, una vez asegurados jurídicamente, pueden participar mutuamente mediante interacciones recíprocas que los benefician.
4. Tratándose de contratos relacionales, la confianza jurídicamente garantizada permite a los contratantes negociar, celebrar contratos y comenzar su ejecución. Iniciada la relación contractual y siendo exigibles deberes de deberes específicos de lealtad, su cumplimiento reiterado y permanente, promueve generar la confianza personal que en los hechos estos tipos de contratos requieren para ser exitosos.
5. Si la confianza personal que se ha generado desaparece, los deberes contractuales y específicos de lealtad mantienen su justificación de exigencia y los contratantes aún cuentan con la garantía que el ordenamiento jurídico les provee para evitar que el otro incumpla, se aproveche y dañe sus intereses. Los deberes de lealtad no se justifican ni dependen de la existencia de confianza personal, sino a la inversa, su cumplimiento en el tiempo es la que permite generarla.

Bibliografía

- A. Alessandri et al, *Tratado de las obligaciones*, Vol. I y II, 2º ed., Jurídica de Chile, Santiago, 2011.
- J. Álvarez, *Derecho de sociedades*, 2º ed., en J. Álvarez (coord.), Dykinson, España, 2016.
- A. Baier, *Trust. The Tanner Lectures on Human Values*, Princeton University March 6-8, 1991.
- M. Bernet, *El deber de lealtad de los directores y los contratos en conflicto de interés*, en *Revista chilena de derecho privado*, 2007, n. 8, p.107-153.
- M. Bustos, *Interpretación de contratos y la buena fe como criterio de interpretación e integración contractual*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2023.

- M. Bustos, *El deber de lealtad contractual. Justificación y aplicación*, Tesis Doctoral, Universidad de Girona, 2021.
- A. Caumont, *Doctrina general del contrato, proposiciones teóricas de innovación*, La Ley, Montevideo, 2014.
- V. Chuliá y A. Beltrán, *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*, II, Bosh, Barcelona, 1995.
- L. Claro, *Explicaciones de derecho civil chileno y comparado*, T. XI, Nascimento, Santiago, 1937.
- J. Coleman, *Riesgos y daños*, D. Papayannis (Trad.), Marcial Pons, Barcelona, 2010.
- M.A. Eisenberg, *Why there is no law of relational contracts*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 94, n. 3, p. 805- 822.
- I. De la Maza, *La buena fe, el reverso de la moneda. A propósito del dolo por omisión y el deber precontractual de informar*, en *Revista chilena de derecho privado*, 2008, n. 11, p. 43-72.
- M.A. Eisenberg, *Foundational Principles of Contract Law*, Oxford, OUP, 2018, Chapter 54, p. 733-738.
- F. Elorriaga y J. López, *Contratos parte general*, 6° ed., Thomson Reuters, Santiago, 2017.
- B. Feijoo, *imputación objetiva en el derecho penal*, Grijley, Lima, 2006.
- F. Fueyo, *Cumplimiento e incumplimiento de las obligaciones*, 3°ed., Jurídica de Chile, Santiago, 2015.
- F. Fueyo, *Algunos aspectos del negocio fiduciario*, en *Revista de derecho y jurisprudencia*, 2010, Vol. 1, p. 865- 884.
- R. Guerrero y M. Zegers, *Manual sobre derecho de sociedades*, Ediciones UC, Santiago, 2014.
- A. Gold, *The loyalties of fiduciary law*, in A. Gold y P. Miller (eds.), *Philosophical foundations of fiduciary law*, Oxford University Press, UK, 2014, p. 176- 196.
- A. Gold y P. Miller, *Contract, status, and fiduciary law*, Oxford University Press, UK, 2016.
- A. Gold y P. Miller, *Philosophical foundations of fiduciary law*, Oxford University Press, UK, 2014.
- R. Hardin, *Confianza y confiabilidad*, A. Pozas y F. Robolledo (trad.), Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2010, p. 54 y 55.
- D. Kimel, *De la promesa al contrato. Hacia una teoría liberal del contrato*, M. Parga (trad.), Marcial Pons, Madrid, 2018.
- N. Luhmann, *Confianza*, A Flores (trad.), Anthopos, Barcelona, 2005.

- I. Macneil, *Relational contract theory: Challenges and queries*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 94, n.3, p. 877-908.
- I. Macneil, *The Many futures of contracts*, in *Southwestern California Law Review*, 1974, Vol. 47, p. 691-816.
- F. Messineo, *Doctrina general del contrato*, Santiago, Olejnik, 2018.
- D. Papayannis y E. Pereira, *Estudio introductorio y análisis crítico de la teoría contractual de Dori Kimel*, en D. KIMEL, *De la promesa al contrato. hacia una teoría liberal del contrato*, Marcial Pons, Madrid: Marcial, 2018, p. 13-50.
- D. Pardow, *La parábola del administrador infiel. Un estudio sobre los conflictos de interés y el deber de lealtad*, en A. Guzmán (ed.), *Estudios de Derecho Civil III*, Thomson Reuters, Santiago, 2007, p. 567-582.
- N. Pastor e I. Coca, *El delito de administración desleal. Claves para una interpretación del nuevo art. 252. del Código Penal*, Atelier, Barcelona. 2016.
- A. Puelma, *Contratación comercial moderna*, Jurídica de Chile, Santiago, 1992.
- J. Reyes, *El principio de confianza*, Editorial Metropolitana, Santiago, 2019.
- R. Sandoval, *Derecho comercial*, T. III, Vol. 1 y 2, Jurídica de Chile, Santiago, 2015.
- S. Shapiro, *Legalidad*, D. Papayannis y L. Ramírez (trad.), Marcial Pons, Madrid, 2014.
- R.E. Speidel, *The characteristics and challenges of relational contracts*, in *Northwestern University Law Review*, 2000, Vol. 93, n.3, p. 823-846.
- D. Stitchkin, *El mandato civil*, 5º ed., Jurídica de Chile, Santiago, 2008.
- C. Vázquez, *De la prueba científica a la prueba pericial*, Marcial Pons, Madrid, 2015.
- P. Véliz e Y. Bitrán, *Compliance ¿por qué? ¿para qué? Claves para su gestión*, 2º ed., Thomson Reuters, 2019.