

ÍNDICE TEMÁTICO

Agradecimientos	9
Introducción	11

Capítulo Primero

CONTEXTO HISTÓRICO Y JURÍDICO DEL DEBER DE RENEGOCIACIÓN CONTRACTUAL	19
A. Breve referencia al origen de la negociación	19
B. Etimología, concepto de negociación y su derivación a la renegociación	21
C. La renegociación en el Derecho Privado: factibilidad de su aplicación en el iter contractual	22
D. Contexto internacional sobre el deber de renegociación contractual ..	26
E. Contexto nacional del deber de renegociación contractual	46

Capítulo Segundo

LA EXCESIVA ONEROSIDAD POR CAUSA SOBREVINIENTE: PROBLEMÁTICA A ENFRENTAR .	51
A. ¿En qué consiste la excesiva onerosidad sobreviniente?	51
a.1. Determinación conceptual	51
a.2. Criterio creciente y decreciente para la determinación de la excesiva onerosidad	52
a.3. Frustración del fin del contrato y excesiva onerosidad	55
B. Propuesta remedial ante una alteración sobrevinida de las circunstancias que genera la excesiva onerosidad	61

b.1. Vinculación entre la imprevisión contractual y el deber de renegociación	61
b.1.1. Interrelación detectada	61
b.1.2. Situación ideal (de lege ferenda): Construcción y promulgación legislativa del deber de renegociación contractual y de la teoría de la imprevisión	62
b.1.3. Situación intermedia (de lege ferenda): Construcción y promulgación legislativa únicamente del deber de renegociación contractual	64
b.1.4. Situación inminente (de lege data): Aplicación del deber de renegociación, derivado del principio de buena fe contractual (artículo 1546 del Código Civil)	65
b.2. Prevención	67
C. Teoría de la imprevisión: remedial útil ante la excesiva onerosidad sobreviniente	67
c.1. Breve referencia al origen de la imprevisión contractual	67
c.2. Concepto, requisitos y efectos de la imprevisión contractual	74
c.2.1. Concepto de imprevisión contractual	74
c.2.2. Requisitos de la teoría de la imprevisión	76
c.2.3. Efectos de la imprevisión	79
c.3. Teoría de la imprevisión y excesiva onerosidad sobreviniente: diferencia conceptual	83
c.4. Ausencia de regulación de la imprevisión contractual en Chile	84
c.5. ¿Qué ha dicho nuestra jurisprudencia sobre la imprevisión contractual?	88
c.6. Regulación de la imprevisión en el contexto latinoamericano	93
D. Deber de renegociación contractual: remedial útil ante la excesiva onerosidad sobreviniente	96

Capítulo Tercero

DEBER DE RENEGOCIACIÓN CONTRACTUAL: NOTAS GENERALES, PRESUPUESTOS Y FUNDAMENTOS

A. Generalidades y presupuestos del deber de renegociación	99
a.1. Concepto del deber de renegociación contractual	99
a.2. Fuentes del deber de renegociación contractual	101
a.3. Naturaleza jurídica del deber de renegociación contractual	106
a.4. Presupuestos de activación de la renegociación-deber	115
a.4.1. Prevención y presupuestos	115

a.4.2.	Que el contrato sea oneroso conmutativo, de tracto sucesivo, de ejecución diferida, periódica o continuada . . .	117
a.4.3.	Que ocurra una alteración sobrevenida, extraordinaria e imprevisible de las circunstancias propias del alea del contrato al momento de su formación	119
a.4.4.	Que el cambio de circunstancias provoque que una de las prestaciones se torne excesivamente onerosa (para el deudor), o se vea reducida excesivamente su valor (para el acreedor)	123
a.4.5.	Que el afectado con la excesiva onerosidad no haya asumido el riesgo del cambio de circunstancias sobrevenido, extraordinario e imprevisible	123
a.4.6.	Que el afectado con la excesiva onerosidad no haya participado en la generación de los eventos que la provocaron	126
a.4.7.	Que la parte afectada solicite la renegociación en el más breve plazo, sin demoras injustificadas	127
a.4.8.	Que el que solicita la renegociación no se encuentre constituido en mora	130
a.5.	Deber de renegociación contractual: fuente de obligaciones de medio y no de resultado	131
B.	Argumentos que justifican la regulación y/o aplicación jurisprudencial del deber de renegociación contractual	137
b.1.	Deber de renegociación: el último bastión de la libertad contractual	137
b.2.	Principio de la buena fe contractual: desde sus funciones hacia el deber de renegociación	141
b.3.	Deber de renegociación contractual: herramienta del principio del equilibrio contractual	153
b.4.	Principio favor contractus y su vinculación con la renegociación-deber	158
b.5.	Renegociación-deber: herramienta de minimización de daños por parte del acreedor	169

Capítulo Cuarto

**PROCESO DE RENEGOCIACIÓN CONTRACTUAL
Y CONSECUENCIAS 179**

A.	Desarrollo del proceso renegocial	179
a.1.	Autodeterminación procedimental	179
a.2.	Propuesta de proceso renegocial	181
a.3.	Suspensión prestacional durante la renegociación: carácter excepcional	183

a.4. Aceptar una propuesta razonable: más que un deber, consecuencia de la buena fe	188
B. Resultado y consecuencias de la renegociación	195
b.1. Fracaso de la renegociación	195
b.1.1. Consecuencias	195
b.1.1.1. Frustración justificada	195
b.1.1.2. Frustración injustificada	197
b.1.2. Procedimiento aplicable ante la intervención judicial .	201
b.2. Triunfo de la renegociación contractual	202
b.2.1. Mutuo disenso o resciliación	202
b.2.2. Pacto modificatorio	206
Conclusiones	211
Bibliografía	219