

En resumen se trata de un libro muy acertado que constituye el primer paso en la materialización de un proyecto aún más acertado, cual es de conocer más y mejor el mundo jurídico-privado europeo, para lograr a través de dicho conocimiento su recíproca e inexorable convergencia.

MARÍA PAZ GARCÍA RUBIO

TREITEL, G. H.: «The Law of Contract», 8th edn, reprinted, Sweet & Maxwell/Stevens & Sons, London, 1993, págs. 956.

Esta obra, cuya primera edición se remonta a principios de los años sesenta, es sin lugar a dudas uno de los principales manuales ingleses de Derecho de contratos. Su relativa «antigüedad» no ha sido obstáculo para que a lo largo de las sucesivas ediciones se hayan introducido los casos más recientes resueltos por los Tribunales y, por consiguiente, se hayan reescrito partes importantes de su contenido. Su vigencia es, por tanto, absoluta y puede recomendarse como adecuado instrumento de estudio del Derecho anglosajón en materia contractual.

Frente a la costumbre de los manuales españoles de empezar la exposición del contrato con los elementos esenciales del mismo, el libro de Treitel inicia su andadura analizando el acuerdo o *agreement*, que considera alcanzado cuando una parte acepta la oferta hecha por la otra. Esto implica considerar qué se entiende por oferta, a quién tiene que dirigirse y cómo debe realizarse (los objetos expuestos con indicación de su precio en el escaparate de una tienda, por ejemplo, no constituyen una oferta de venta, sino una invitación al cliente para que éste haga una oferta de compra, al menos en la formulación tradicional del Derecho inglés la cual ha sido sometida a distintas matizaciones). También supone determinar el alcance del término aceptación (*acceptance*) o asentimiento a los términos de una oferta y, por lo tanto, adentrarse en el análisis de la comunicación de dicha aceptación. En efecto, existe la regla general de que ninguna aceptación produce efectos hasta que se comunique al oferente, aunque se citan como excepciones la comunicación al agente del oferente, la propia conducta de éste o la aceptación por carta, haciéndose una breve mención a la Ley Uniforme sobre venta internacional de mercaderías de 1967 (*Uniform Law on International Sales Act 1967*) y a la Convención de Viena. La terminación de la oferta, por su parte, puede producirse por la retirada de la misma, por el rechazo de aquél a quien va dirigida, por el transcurso de un período razonable de tiempo, por el incumplimiento de una condición, por fallecimiento de cualquiera de las partes o por incapacidad sobrevinida.

Pero un acuerdo no da lugar a un contrato obligatorio si carece de «certidumbre» (*certainty*), es decir, si es obviamente incompleto o demasiado vago en sus términos. La vaguedad de éstos podrá resolverse por la costumbre, la «razonabilidad» (*reasonableness*) o los usos comerciales, porque existe un deber de resolver dicha incertidumbre; mientras que el carácter incompleto del acuerdo puede deberse a que se ha asentido a materias esenciales del futuro contrato pero sin fijar algunos puntos importantes o a que expresamente se

requiere un acuerdo más detallado sobre determinadas cuestiones dejadas sin resolver.

Una de las partes más extensas del libro es el capítulo 3, que trata de la *consideration* o requisito imprescindible para que una promesa pueda ser considerada como fundamento de un contrato salvo que sea hecha en un *deed* (documento escrito que ha sido firmado, sellado y entregado a las partes para dar testimonio del acuerdo alcanzado por ellas). La *consideration* debe consistir en algo de valor *in the eye of the law* que procede de la persona destinataria de la promesa y se dirige al promitente, de tal forma que pretende distinguir las promesas onerosas de las simplemente gratuitas. Estas requieren determinadas formalidades para intentar evitar un posible perjuicio a terceros como pueden serlo los acreedores del promitente, ya que una promesa gratuita e informal no equivale a un contrato. Pero no siempre la conducta de una persona puede considerarse que proporciona *consideration* respecto a la promesa que se le hace, porque puede tener su fundamento en una obligación legal o en un contrato concluído con el mismo promitente o con un tercero. A pesar de este punto de vista, en *Ward v. Byham* se estimó que una madre que se ocupaba del cuidado y atención de su hija (una obligación legal o *statutory duty*) podía hacer efectivo el cumplimiento de la promesa del padre de la niña, se trataba de una hija ilegítima, de pagar una cantidad semanal si se acreditaba dicha atención. Entre los casos especiales de promesas analizadas en la parte final del capítulo pueden citarse las promesas defectuosas, los contratos unilaterales, los créditos irrevocables a favor de un vendedor o las fianzas gratuitas, sean éstas últimas en beneficio del fiado o del fiador.

Aunque Treitel comienza el estudio de la forma de los contratos con el enunciado y justificación de la regla general de que se rigen por el principio espiritualista, a continuación alude a sus numerosas excepciones: los contratos que deben formalizarse en un *deed* (los arrendamientos por tiempo superior a tres años, por ejemplo), los que deben constar por escrito (compraventa a plazos) y aquéllos en los que la escritura es, utilizando nuestra terminología, un requisito *ad probationem*. Este es el supuesto de un contrato de seguro marítimo, el cual tiene que constar en una póliza firmada por el asegurador con los requisitos de la *Marine Insurance Act* de 1906. El requisito más simple, en cambio, de una nota o memorandum que la Ley de Fraudes de 1677 viene exigiendo para evitar reclamaciones fraudulentas basadas en pruebas falsas abarca principalmente los contratos de garantía (*contracts of guarantee*); sin embargo, esa ley sólo se aplica cuando un tercero se compromete con el acreedor a pagar la deuda, no si la promesa del tercero se hace al deudor. Los requisitos del memorandum citado han sido establecidos tanto por el Parlamento como por los Tribunales.

Los contratos de adhesión o *standard form contracts* en la terminología anglosajona se justifican en opinión del autor por el ahorro de tiempo que suponen en determinados sectores de la contratación (especialmente frecuentes en banca, transporte y seguros) y por la posibilidad que ofrecen de determinar por adelantado los riesgos contractuales. Esto se relaciona con la existencia y el alcance de las cláusulas de exención de responsabilidad. Una cláusula de este tipo debe ser incorporada al contrato mediante firma (la persona que firma un contrato se vincula a su contenido aunque no lo lea), aviso o *notice* (si se contiene en un documento simplemente entregado por una de

las partes a la otra) o si ha sido objeto de una negociación concreta (*part of a consistent course of dealings*) y en su inclusión hay que tener en cuenta, como sucede en nuestro Derecho, la regla *contra proferentem*: *if the words are ambiguous they are construed in the way least favourable to the party relying on them*. Naturalmente, la regla no se aplica con idéntico rigor a las cláusulas que simplemente limitan la responsabilidad que a aquéllas otras que pretenden excluirla totalmente. En la actualidad el estudio de las cláusulas de exención no puede realizarse sin tener en cuenta la Ley de cláusulas abusivas de los contratos de 1977 (*Unfair Contract Terms Act*), la cual se aplica a las relaciones entre un consumidor (éste no actúa en el transcurso de un negocio o *business*) y un empresario. La ley considera algunas de las cláusulas de exención como inefectivas, mientras que otras las somete al requisito de la «razonabilidad». Entre las primeras están las cláusulas de exención o limitación de responsabilidad por muerte o daño causado a las personas proveniente de negligencia, así como las garantías que los fabricantes deben prestar a los clientes o consumidores; y entre las segundas las relativas a la responsabilidad por negligencia que cause un daño distinto de la muerte o los daños personales.

A pesar de que el término ilegalidad (*illegality*) resulta confuso en su formulación, Treitel clasifica los contratos ilegales en dos categorías: los que implican la comisión de una infracción (*wrong*) legal y los contrarios a la política pública. A su vez, dentro de esta última estudia por separado los contratos que tienen por objeto prácticas restrictivas de la competencia. Entre los contrarios a la política pública se encuentran los acuerdos para una futura separación entre esposos que todavía viven juntos, los que restringen la libertad de una persona para contraer matrimonio, los que tienen por objeto promover la inmoralidad sexual (*meretricious purposes*) o los que interfieran el curso de la justicia. Las limitaciones legales a las prácticas restrictivas de la competencia se plasman en la *Restrictive Trade Practices Act* de 1976 (prohibición de los acuerdos entre suministradores para fijar los precios, por ejemplo) y en el art. 85 del Tratado de Roma, que intenta evitar la prevención, restricción o distorsión de la competencia dentro del Mercado Común. El estudio de los efectos de la ilegalidad completa esta materia en el capítulo 11, ilustrándola con numerosas decisiones jurisprudenciales como es habitual a lo largo de todo el libro.

La doctrina de la relatividad del contrato (*privity of contract*) implica como regla general que una persona no puede adquirir derechos ni verse sometido a responsabilidad que surjan de un contrato en el que no es parte. La tesis así expuesta admite diversas matizaciones (analizadas en el capítulo 15), ya que el deber de cuidado o *care* puede ser debido por una de las partes contratantes a favor de un tercero y, además, la actuación en nombre de otra persona puede ser relativamente frecuente y producir un sin número de relaciones jurídicas. Esto constituye la agencia, que requiere un acuerdo entre principal y agente para que éste pueda actuar en su nombre. A menudo ese acuerdo es un contrato, pero también puede no alcanzar dicha categoría cuando una de las partes carece de capacidad contractual o porque no existe *consideration*. La agencia exige la intención de actuar en nombre del principal, la capacidad para consentir aunque su capacidad contractual sea limitada, el acuerdo expreso o tácito (la autoridad aparente y la usual cuando no hay realmente acuerdo) y la ratificación cuando el agente realiza un acto no autorizado previamente por su principal. Esta ratificación, que asimismo puede ser

expresa o tácita, sólo será efectiva si el agente da a entender que actúa en nombre del principal, si éste existe en el momento en que el acto ha sido realizado y si la ratificación mencionada se produce «en tiempo» (nadie puede asegurar su propiedad, una vez que ha sido destruída).

La parte final del libro se dedica al incumplimiento (*breach*) del contrato y sus efectos, a la frustración (*frustration*) por ser imposible su cumplimiento o existir una prohibición sobrevenida y a los remedios que intentan paliar las consecuencias de dicho incumplimiento. En este sentido la acción por daños es analizada exhaustivamente y, a continuación, la acción dirigida a recuperar la cantidad pagada por la prestación incumplida (*action for an agreed sum*).

Llegados al término de este comentario, necesariamente incompleto, de la obra de Treitel sólo cabe reiterar lo se ha dicho al comienzo del mismo. Es una obra clásica, que destaca por la amplitud de las cuestiones estudiadas y por el empleo constante de la jurisprudencia (una tabla de casos precede al contenido del libro). Constituye, en definitiva, una referencia ineludible para quien desee profundizar en el Derecho contractual inglés.

JAVIER LETE ACHIRICA