

una muestra significativa de la flexibilidad y falta de apego dogmático del Derecho anglosajón.

Otro ejemplo de las peculiaridades que mencionamos nos lo proporciona el capítulo 21 sobre la llamada, con terminología canónica, responsabilidad «vicaria» (*vicarious liability*), esto es, la responsabilidad del *master* o «amo», en expresión arcaica de nuestro Cc, respecto del *servant* o criado. Pero también se ha incluido en su ámbito la del personal sanitario de los hospitales, si bien en muchos casos existía también la tendencia de tratar la cuestión como una responsabilidad principal de las autoridades sanitarias (*National Health Service*) por infracción de su propio deber para con el paciente y la de la policía. En este último supuesto, hasta 1964 una persona dañada por una *tortious conduct* de un policía sólo podía reclamar dirigiéndose contra el oficial implicado, pero a partir de la *Police Act* de ese año el oficial jefe de cualquier área de policía es responsable de los daños cometidos por sus subordinados bajo su dirección y control. Naturalmente, el oficial jefe responsable no soporta los daños personalmente (como sí le ocurre al *master* respecto de sus *servants*), sino que aquéllos son satisfechos a cargo de un fondo constituido con ese fin.

La parte última del libro alude a temas tales como las clases y medida de los daños producidos, la capacidad de los menores, cónyuges o *clubs* y la extinción de la responsabilidad *on tort*. Baste indicar, finalmente, que el Derecho inglés no reconoce, a diferencia del norteamericano, las *class actions*, acciones colectivas compensatorias de los daños sufridos personalmente por los consumidores o por las víctimas de productos o servicios.

JAVIER LETE ACHIRICA

SMITH, J. C.: «Smith and Thomas a casebook on contract», 9th edn, Sweet & Maxwell, London, 1992, 722 páginas.

Una de las características primordiales que suelen atribuirse al Derecho inglés es la de su casuismo jurisprudencial. Frente a la preponderancia de la ley en los Ordenamientos codificados de la Europa continental, se dice que el Derecho anglosajón descansa sobre la base de los Tribunales superiores cuyas decisiones son fuente del Derecho. O, como afirman Bailey y Gunn ¹, «aparte de la policía, los Tribunales son quizás la característica más visible del sistema legal inglés». La evolución sufrida por éste en los últimos tiempos, especialmente por influencia de la legislación comunitaria, ha alterado parcialmente la rotundidad de ta-

¹ *Smith and Bailey on the modern English Legal System*, Second edition, London, 1991, p. 30.

las afirmaciones. Las «Leyes sobre cláusulas abusivas de los contratos de 1977» (*Unfair Contract Terms Act 1977*), «de protección de los consumidores de 1987» (*Consumer Protection Act 1987*) o «de acuerdos de arbitraje de consumidores de 1988» (*Consumer Arbitration Agreements Act 1988*) son una buena muestra de ello.

Sin embargo, tampoco resulta indudable la necesidad de consultar las recopilaciones de casos cuando de acercarse al Derecho inglés se trata. El aprendizaje del mismo sigue realizándose a través de su estudio, denominado el «método del caso» (*case method*). En este sentido, uno de los manuales al uso más interesantes relativo a la materia contractual es el de J. C. Smith, Catedrático emérito en la Universidad de Nottingham, que es objeto de nuestro comentario. Su selección jurisprudencial abarca desde la formación del contrato (oferta y aceptación, duración de la oferta) y las doctrinas de la *consideration* y la «relatividad del contrato» (*privity of contract*) hasta los remedios legales de la parte afectada por un incumplimiento y los vicios que invalidan los contratos. Incluyendo, asimismo, las obligaciones que surgen de éstos, las cláusulas abusivas, etc. Recoge no sólo casos antiguos, «clásicos», reiteradamente citados por la jurisprudencia y la doctrina, sino que incorpora además algunas de las decisiones más recientes de los Tribunales.

Entre los primeros es ineludible mencionar *Carlill v. Carbolic Smoke Ball Co.*, utilizado para discutir la noción de contrato unilateral y sus consecuencias legales. Los demandados, propietarios y vendedores de una preparación médica llamada «*The Carbolic Smoke Ball*», insertaron en la *Pall Mall Gazette* de 13 de noviembre de 1891, y en otros periódicos, un anuncio según el cual la empresa vendedora pagaría cien libras a cualquier persona que contrajese gripe, catarro o cualquier enfermedad causada por el frío después de haber usado el producto anunciado tres veces al día durante dos semanas según las instrucciones facilitadas con cada envase. Asimismo, la empresa anunciaba el depósito de mil libras en el *Alliance Bank de Regent Street* para demostrar su seriedad en el asunto. Para asegurar aún más la sinceridad de su oferta, la empresa indicaba en el anuncio que durante la última epidemia de gripe se habían vendido miles de envases de su producto para prevenir la enfermedad y que no se conocía ningún caso en que los usuarios del mismo la hubiesen contraído. La demandante, una señora que había comprado un envase en una farmacia y que lo había usado ininterrumpidamente desde el 20 de noviembre de 1891 hasta el 17 de enero del año siguiente, contrajo la gripe en esta última fecha y reclamó, por tanto, las cien libras prometidas.

En su defensa, los demandados argumentaron que el anuncio no era en absoluto un contrato, sino simplemente una oferta hecha al público. Según ello, los términos de ésta eran demasiado vagos para ser considerados una oferta definitiva y, además, no podía pensarse seriamente que los anunciantes prometían pagar una cantidad de dinero a todo aquel que contrajese la gripe en cualquier época después de haber usado su

producto. Se trataría entonces de un contrato realizado con todo el mundo. Sin embargo, el tribunal rechazó este último argumento como falaz e indicó que se trataba de una oferta hecha a todo el mundo, oferta que vinculaba a cualquiera que, antes de ser revocada, realizase la condición contenida en el anuncio (usar el producto médico según las instrucciones). De tal manera que, aunque la oferta se hacía a todo el mundo, el contrato se celebró con esa parte limitada de público que cumplió la condición en virtud de su creencia en el anuncio. La necesidad de aceptación del contrato que para el Derecho inglés debe notificarse al oferente no era necesaria en este caso, si dicho oferente daba a entender expresa o tácitamente en su oferta que el cumplimiento de la condición constituía una aceptación suficiente sin necesidad de notificación.

Entre las decisiones jurisprudenciales más recientes que contiene el libro de Smith está la del caso *Williams v. Roffey Bros. & Nicholls (Contractors) Ltd.* de 1990, relativa a la doctrina de la *consideration*. Aunque su vigencia actual es objeto de crítica, Atiyah indica que significa la razón del cumplimiento de una promesa. Usualmente la doctrina señala que *consideration* implica que el promitente debe haber pedido y recibido algo a cambio de su promesa, esto es, puede consistir en el pago de una cantidad de dinero o cualquier otro acto jurídico que el promitente haya exigido como precio de ella. En el caso citado los demandados, que habían contratado la restauración de un bloque de pisos, subcontrataron el trabajo de carpintería con el demandante por un precio de veinte mil libras pagaderas a plazos a medida que el trabajo se terminase. Pagado el ochenta por ciento del precio, el demandante se encontró en dificultades financieras, ya que dicho precio era demasiado bajo; así que los demandados, responsables por una cláusula penal si el trabajo no era terminado a tiempo acordaron pagar al demandante una cantidad extra de diez mil trescientas libras a razón de quinientas setenta y cinco por piso. Este terminó otros cuatro pisos pero sólo recibió mil quinientas libras, por lo que presentó una demanda contra los contratistas exigiendo el dinero restante. Los demandados negaron su responsabilidad, alegando que el acuerdo de pagar una cantidad extra no estaba basada en ningún tipo de *consideration*. Aunque es cierto que el demandante no prometió hacer ningún trabajo adicional a aquel que había originariamente prometido, el tribunal estimó que sí habían variado los términos en virtud de los cuales debía cumplir su trabajo. Además, el deseo de los demandados de conservar los servicios del demandante para que terminase el trabajo sin necesidad de buscar otro subcontratista les llevó a completar el modo de pago inicial por un plan más formalizado, es decir, pagar una cantidad determinada tras la terminación de cada piso. Todo esto no eran sino ventajas para los demandados, de quienes se podía decir que estaban en *consideration* de su promesa de pagar la cantidad adicional de diez mil trescientas libras.

Acerca de la «relatividad del contrato» (*privity of contract*), *Norwich City Council v. Harvey* es un ejemplo claro y reciente. La doctrina de la

privity determina que una persona que no es parte en un contrato no está sujeta por obligaciones impuestas sobre ella por dicho contrato sin su consentimiento. En *Norwich City Council...*, en un contrato de construcción de una piscina el demandante acordó con los contratistas principales asumir cualquier riesgo de pérdida o daño por incendio del edificio. Desgraciadamente, los subcontratistas demandados prendieron fuego al edificio al usar un soplete pero la acción del demandante dirigida contra ellos para exigir la indemnización del daño causado por su negligencia no fue admitida por el tribunal. Partiendo del hecho de que la responsabilidad culposa o negligente (*tort of negligence*) depende de que el tribunal determine que la parte ajena al contrato principal está obligada por un deber de custodia o cuidado (*duty of care*), en este caso respecto del demandante, el juez consideró que el acuerdo de asunción del riesgo de incendio entre el demandante y el contratista principal indicaba que no sería justo ni razonable imponer ese deber sobre los subcontratistas demandados. El demandante aceptó el riesgo de incendio y obtuvo una cobertura adecuada del mismo mediante un seguro, mientras que el demandado al contratar su trabajo, «confió» en dicha asunción. A pesar de este fallo, normalmente los tribunales son reacios a considerar que un tercero que causa culposamente daño a la propiedad de una de las partes principales de un contrato no esté vinculada por un deber de cuidado que produzca responsabilidad (*in tort*).

Finalmente, en cuanto a la influencia ejercida para obtener el consentimiento de una persona y sus consecuencias legales, en *National Westminster Bank plc v. Morgan* el Banco acordó con un matrimonio concederle un crédito «puente» con la finalidad de proporcionar ayuda financiera al negocio del marido. El crédito estaba asegurado por una carga legal impuesta sobre la vivienda familiar, de titularidad común. A pesar de que la esposa había firmado el contrato bajo cierta presión de su marido y la amenaza de perder su casa, la Cámara de los Lores rechazó rescindir el contrato porque el Banco no había utilizado una presión excesiva (*undue pressure*) ni abusado de una relación de confianza. Existía cierta evidencia de ese tipo de presión al aprovecharse de la ignorancia para los negocios de la esposa, pero la influencia no había sido abusiva ya que los términos del contrato eran justos (la tasa de interés era comparable a la utilizada para otros créditos empresariales a corto plazo y el crédito proporcionaba un beneficio material a la esposa vital para permitirle conservar su casa). En cambio, *The Port Caladonia and the Anna* constituye un ejemplo de abuso de condiciones injustas del mercado con relación a cláusulas abusivas del contrato. Se declaró inválido el contrato en virtud del cual se remolcaría un barco para evitar su colisión con otro por un precio cinco veces superior al normal, ya que el remolcador era el único que había en las proximidades e intentó aprovecharse del estado de necesidad del barco remolcado. El tribunal redujo el precio a la cantidad normal por un servicio similar. A su juicio, la injusticia del precio es una prueba crucial del abuso de una determinada posición en el mercado.

Como se deduce de lo expuesto, el estudio del Derecho inglés a través de la consulta y comparación de unos casos con otros es un instrumento imprescindible para su adecuada comprensión. El libro de Smith constituye en este sentido una buena ayuda.

JAVIER LETE ACHIRICA