

LOS CONTRATOS DE ADHESIÓN: NUEVAS TENDENCIAS EN LA
EVOLUCIÓN DE LA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR
EN EL DERECHO ESTADOUNIDENSE

AGUSTÍN VIGURÍ PEREA
Universitat Jaume I

(Abstract)

The objectives of this article are three-fold: to analyze the different decisions adopted by the United States courts in order to resolve adhesion contract lawsuits, to reflect their impact in relation to the protection of consumer rights, and also to discuss their possible influence on Spanish law. Consumers hold the weaker position in business transactions and adhesion contracts are therefore imposed upon them in what is often considered an abusive manner, because they deny them the power to negotiate even the most essential terms of the agreement. The author suggests that both Spanish and United States lawmakers would be wise to resolve adhesion contract lawsuits in such a way to avoid the total ineffectiveness of the contract, while still defending the conservation principle of commercial law. Perhaps the most useful conclusion that can be drawn from the cases examined in the article is the following: every consumer should take the initiative to closely examine the language of adhesion contract clauses in order to avoid unexpectedly having their interests adversely affected.

.....

La idea central que me ha impulsado a escribir el presente artículo, en una línea ya emprendida con anterioridad, ha sido la de actualizar a través de la más reciente jurisprudencia estadounidense, la protección del consumidor en materia de contratos de adhesión. Para ello he repasado la jurisprudencia clásica y he analizando el posible impacto de la misma en España.

Conviene comenzar recordando que el Derecho estadounidense define a los contratos de adhesión, "adhesion contracts," como contratos estándar o contratos tipo que las empresas ofrecen a los consumidores de bienes y servicios unilateralmente, "take it or leave it," "lo tomas o lo dejas," sin otorgarles el mínimo poder de negociación. Por lo general, se imponen de modo abusivo al consumidor, quien por ocupar una posición más débil en la contratación, no puede negociar sus términos esenciales.¹ Ahora bien, no todo contrato de adhesión es abusivo per se, por lo que habrá que examinar las características de cada contrato en cuestión para poder obtener conclusiones concretas y definitivas al respecto. En consecuencia, desde mi punto de vista, dicho concepto no difiere sustancialmente del existente en el derecho español.

Las cláusulas contenidas en los contratos de adhesión adoptan ordinariamente una forma estándar, "standardized contracts," "contratos tipo," con inclusión de un gran número de términos predeterminados (no negociados), "boilerplate," por la parte que

1. Black's Law Dictionary, Minn, 1983.

ocupa una posición de superioridad, en formularios escritos en letra pequeña, de contenido oscuro, técnico e inalterable.

Dentro de las cláusulas abusivas se engloban tanto las que exoneran de responsabilidad contractual a una de las partes como las que la limitan. A través del presente artículo, pretendo analizar las diferentes decisiones adoptadas por los Tribunales estadounidenses para dar solución a los litigios originados por los contratos de adhesión, reflejando su impacto en relación a la protección de los derechos del consumidor. No olvidemos que ha sido precisamente la práctica judicial de Estados Unidos la pionera a la hora de proteger al consumidor o usuario del daño ocasionado por productos defectuosos o que no responden al estándar requerido, no admitiendo, en principio, cláusulas que pudieran exonerar al fabricante de responsabilidad.² Asimismo, otro de los motivos que nos ha impulsado a escudriñar la jurisprudencia estadounidense es el impacto de la misma en el ámbito del Derecho comunitario, como queda reflejado a través de la Directiva 85/374 sobre la responsabilidad civil del fabricante, habiendo servido también de guía para los redactores de la Directiva 93/13 sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores, que será objeto de atención preferente en una próxima publicación.

Desde mi punto de vista, las sentencias de los Tribunales estadounidenses pueden estructurarse en tres grandes bloques, en conformidad con las decisiones adoptadas, a saber:

a) Supresión de las cláusulas abusivas: Ha sido el litigio *Williams v. Walker-Thomas Furniture Co.*,³ de entre los que han optado por dicha solución, sin duda alguna, el que ha marcado el mayor hito histórico en este capítulo. La compañía vendedora que resultó demandada reclamó el derecho de recuperación de la cosa objeto del contrato, que se había reservado y al que tenía derecho, a tenor de la letra del contrato, incluso en el caso de falta de pago por parte de los demandantes de las dos últimas mensualidades. El Tribunal suprimió la cláusula aduciendo la ausencia de intención del consumidor de quedar vinculado por dicho término del contrato redactado en letra pequeña e incluido al dorso del mismo. La superior capacidad de negociación de la parte demandada conjuntamente con el escaso conocimiento de la misma por el consumidor, más preocupado en poder satisfacer las condiciones de pago, que en revisar las condiciones incluidas en dicho contrato, condujo a la decisión adoptada por el Tribunal.

En *Weaver v. American Oil Co.*,⁴ el Tribunal apreció que existía una gran diferencia en la capacidad negociadora de las partes contratantes, una compañía multinacional y un arrendatario sin apenas educación primaria. En orden a favorecer a este último, de un modo que estimamos correcto, hizo recaer la carga de la prueba en el arrendador, que no fue capaz de demostrar que el perjudicado conocía

2. *Mazetti v. Armour & Co.*, 135 P. 633 (Wash. 1913).

3. *Williams v. Walker-Thomas Furniture Co.*, 350 F.2d 445 (D.C. Cir 1965).

4. *Weaver v. American Oil Co.*, 276 N.E.2d 144 (Ind. 1971).

suficientemente los términos del contrato. De nuevo apareció el estándar "take it or leave it" para indicar que las cláusulas exoneradoras de la posible responsabilidad en que pudiera incurrir la compañía durante la realización del contrato no eran válidas.

La solución a la que llegó el tribunal en este caso no es ajena tampoco al derecho español, ya que el artículo 1902 del Código Civil contempla la inversión de la carga de la prueba, que favorecería en este tipo de litigios al consumidor o parte más débil del contrato. Asimismo, merece destacarse el pleito *Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.*,⁵ en el que el Tribunal juzgó que la aceptación por el consumidor de una cláusula de exención de responsabilidad de la compañía por piezas defectuosas en la fabricación de automóviles venía impuesta, "take it or leave it," por lo que era ineficaz al contravenir el orden público, "public policy," en una decisión que podría haber sido refrendada por cualquier Tribunal español. No debemos olvidar que la salvaguarda de los derechos de los consumidores representa la defensa de un interés público digno de ser protegido en todo momento.

b) **Modificación del contrato:** En estos casos se procede a reformar el contrato en la parte que se estima injusta, vertiente que no resulta tampoco desconocida en el derecho español. Así, en *Frostifresh Corp. v. Reynoso*,⁶ el Tribunal, tras sondear el precio del producto en el mercado, fijó lo que a su juicio debía entenderse por precio razonable, en aras a sustituir lo que a todas luces constituía un precio abusivo, tal como constaba en el contrato. Con arreglo al Derecho español, deberían quizás tenerse presentes en este capítulo una serie de preceptos del Código Civil tales como el artículo 1258 que aboga por la presencia de la buena fe en la contratación, el artículo 1288 que disipa las dudas contractuales en el sentido de no favorecer a la parte que hubiera ocasionado la obscuridad, o el artículo 1289 que favorece la mayor reciprocidad de intereses en las negociaciones. A nivel jurisprudencial, parece prevalecer la interpretación objetiva de los contratos de adhesión y de las cláusulas generales, en la línea seguida por la sentencia de 30 de Junio de 1980.

c) **Negación de la validez del contrato:** Conviene, de nuevo, recordar a este respecto la interpretación realizada por el tribunal que resolvió el pleito *Jones v. Star Credit Corp., Co.*⁷ Opino que tanto en el Derecho español como en el Derecho estadounidense se debe optar por resolver los litigios de manera que se evite la ineficacia total del contrato, defendiendo el principio de conservación del negocio jurídico, ya que ello redundaría en beneficio del interés del consumidor, que entendemos que lo que realmente desea es la adquisición y utilización de un producto o servicio, sin defectos o anomalías, a un precio razonable. Quizás se tenga que hacer hincapié en que en el Derecho estadounidense se aprecia con una mayor virulencia que en el Derecho español el riesgo que comporta la pura realización de negocios; esto debido al marco liberal y competitivo en que se mueve la actividad comercial

5. *Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.*, 161 A.2d 69 (N.J. 1960).

6. *Frostifresh Corp. v. Reynoso*, 274 N.Y.S.2d 757 (1966).

7. *Jones v. Star Credit Corp., Co.*, 198 N.Y.S.2d 264 Supp Ct Nassau Co. (1969).

estadounidense.⁸ Asimismo, no se puede obviar la regulación contenida en la LGDCU, ya que el artículo 10 que considera la posibilidad de que el contrato sea válido, a pesar de la nulidad de la condición general contenida en él, estima que si el contrato continúa provocando una situación no equitativa de las posiciones de las partes, será nulo en su totalidad sin probabilidad alguna de recomponerlo.

Tras la síntesis jurisprudencial realizada, se hace necesario que se haga eco del litigio más polémico y reciente, pionero en su género, resuelto por el Tribunal Supremo de los Estados Unidos, ya que representa un auténtico punto de inflexión en la materia. En *Carnival Cruise Lines, Inc. v. Shute*,⁹ los Señores Shute, residentes del estado de Washington, decidieron contratar un crucero de siete días a Puerto Vallarta (Méjico), con la compañía panameña Carnival, con sede en Miami (Florida). Tras adquirir el pasaje de una agencia de viajes ubicada en su propio estado, emprendieron dicho viaje después de haber embarcado en Los Angeles (California). Ocurrió que, al parecer, la tripulación tras proceder a la limpieza rutinaria del barco, dejó acumulada por descuido cierta cantidad de agua jabonosa en la cubierta que conducía a la galería del barco, y que precisamente debían de cruzar los pasajeros, provocando la caída de la Señora Shute, que sufrió como consecuencia de la misma importantes daños corporales. Los Señores Shute demandaron a la compañía en un Tribunal de su propio estado de Washington alegando negligencia en el mantenimiento de las instalaciones del crucero.

El contrato contenía una cláusula que estipulaba que cualquier controversia derivada del mismo, debería litigarse en los Tribunales del estado de Florida. Concretamente en su párrafo ocho hacía mención específica de que todas y cada una de las reclamaciones surgidas del contrato deberían ser planteadas ante los Tribunales de dicho estado, excluyéndose los Tribunales de cualquier otro país o estado. Tradicionalmente los tribunales estadounidenses no han favorecido la validez de dichas cláusulas por considerarse contrarias al orden público.¹⁰ A pesar de que la cláusula estaba impresa en términos generales, "boiler plate," e incluida en un contrato tipo "standard form contract," cada billete contenía 25 párrafos de letra pequeña, fue

8. E. Allan Farnsworth: "Precontractual liability and preliminary agreements: Fair dealing and failed negotiations", Vol. 87, No. 2. March 1987, (pág 217).

9. *Carnival Cruise Lines, Inc. v. Shute*, 111 S. ct. 1522 (1991); Julie Hofherr Bruch: "Forum selection Clauses in Consumer Contracts: An unconscionable thing happened on the way to the forum". *Loyola University Law Journal*, Vol. 23 No. 2, 1992 (pág 329); William M. Richman: "Carnival Cruise Lines: Forum selection clauses in adhesion contracts," Vol. 40 No. 4, 1992 (pág 977); Jeffrey A. Liesemer: "Carnival's got the fun... and the forum: A new look at choice-of-forum clauses and the unconscionability doctrine after *Carnival Cruise Lines, Inc. v. Shute*." Vol. 53 No. 4, 1992 (pág 1025).

10. *Carbon Black Export Inc. v. The SS Monrosa*, 254 F.2d 297, 300-01 (Sth. Cir. 1958).

mantenida sorprendentemente como válida por el Tribunal Supremo. Como fundamento jurídico, se arguyó que dicha decisión contribuía a la eficacia de los negocios, aportando un alto grado de seguridad jurídica a los mismos, lo cual redundaba finalmente en beneficio del consumidor, que de este modo ve reducido el coste del precio del pasaje. Este análisis realizado por el Tribunal, produce una aproximación que he venido observando, cada vez más creciente del derecho a la economía, en estos últimos tiempos en Estados Unidos.

El litigio reseñado establece un importante aunque peligroso precedente para todos los consumidores. Ciertamente, este tipo de cruceros, así como los ferrocarriles o vuelos internacionales, siempre cuentan con pasajeros de múltiples nacionalidades. Un consumidor español podría encontrarse en una situación legal similar, con el subsiguiente grado de inseguridad jurídica e indefensión. Tras Carnival, un consumidor que intente obtener una justa compensación económica por los daños que ha sufrido derivados del contrato concertado, puede verse obligado a tener que litigar en un Tribunal que resulte contrario o poco receptivo a su demanda. De nada sirvió al matrimonio Shute, que quedó a merced de las condiciones impuestas por la compañía, la alegación de la imposibilidad de defender sus intereses en un foro tan lejano al pretendido, por los propios problemas físicos ocasionados por la caída, la negativa en la obtención del permiso laboral correspondiente o los elevados gastos en los que incurrirían a lo largo del proceso, en forma de viajes, estancias y demás.

La sentencia es susceptible, desde nuestro punto de vista, de varias críticas. En el plano económico, es dudoso que el mantenimiento de tales cláusulas coadyuve a la eficacia y promoción de los negocios dada la situación de oligopolio que parece presidir las actividades de este tipo de compañías. En el plano legislativo, el Tribunal podía haber aplicado el artículo 2-302 del Código Unificado de Comercio (UCC-Uniform Commercial Code), ya que el contrato es de los que pueden llegar "a despertar la conciencia del Tribunal" con su "unconscionability,"¹¹ porque implicaba un

11. El término "unconscionability," cuyo alcance es de una importancia extraordinaria en el Derecho estadounidense, ya que cualquier Tribunal de EE.UU. puede llegar a negar la validez de un contrato si lo encuentra presente en sus cláusulas, resulta muy difícil de conceptualizar en la práctica, debido a la presencia de una serie de factores que conviene señalar: a) Desde una perspectiva legislativa, el Código Unificado de Comercio (UCC) en su artículo 2-302 menciona dicho término pero no lo define. Por otra parte, los diferentes estatutos vigentes en el país adoptan distintas posiciones. b) Desde el plano jurisprudencial, las sentencias de los Tribunales no se muestran tampoco uniformes. Quizás ha sido el Juez Posner, quien mejor ha determinado su extensión al afirmar en el litigio *Northwestern Nat'l Ins. Co. v. Donovan*, 916 F.2d 372, 377 (7th Cir. 1990), que dicha voz incluye el fraude, la violencia e intimidación, la ilicitud del objeto o causa del contrato, así como la ruptura de una relación fiduciaria. En realidad, en el derecho español, tal concepto en cuanto a sus elementos produciría los mismos efectos de fondo que el reseñado, aunque la forma utilizada para llegar a

abuso del derecho; este es un principio recogido asimismo por el Código Civil español (artículo 7-2), dada la imposición total del mismo "take it or leave it," por la parte contratante más fuerte, en este caso concreto por la compañía Carnival, que cumplía con los requisitos exigidos para ser considerada como tal, por su participación en numerosas transacciones de este tipo, que venía repitiendo rutinariamente.¹² El mencionado artículo, que regula las operaciones de compraventa, puede aplicarse por analogía a todo tipo de transacciones entre empresas y consumidores.

En el plano jurisprudencial, también es criticable la decisión adoptada por el Tribunal, sobre todo, cuando éste llegó incluso a citar el caso Bremen.¹³ Este caso se originó a raíz de un contrato firmado entre dos compañías, la demandada Zapata, de nacionalidad estadounidense, y la demandante Bremen, una empresa alemana, para dar remolque a una plataforma petrolífera perteneciente a la primera compañía, desde Luisiana a Italia. En el curso de una tormenta huracanada en el Golfo de Méjico, la plataforma sufrió importantes daños materiales, que condujeron a que la compañía Zapata solicitara su remolque a Tampa, en donde demandó a su homónima alemana, a pesar de la existencia de una cláusula en el contrato que señalaba que cualquier controversia derivada del mismo debería resolverse en un foro neutral, optándose en este caso por los Tribunales londinenses. Con anterioridad a Bremen, los Tribunales estadounidenses habían mantenido sistemáticamente que las cláusulas de elección de foro eran nulas per se.¹⁴ Por el contrario, el Tribunal Supremo en el litigio *The Bremen v. Zapata Off-Shore Co.*, afirmó que las cláusulas estándar en contratos tipo concertados entre compañías son válidas prima facie, so pena que sean injustas, poco razonables, reflejen un desigual poder de negociación o vayan en contra del interés público. No veo la razón por la que no hubiera podido aplicarse dicho razonamiento, con mayor motivo incluso, a un contrato de adhesión con presencia de consumidores, máxime cuando asimismo existen precedentes de que en contratos celebrados entre ciertas compañías y gobiernos no se han mantenido tampoco dichas cláusulas de elección de foro, si ello podía comportar o conducir a resultados injustos y no exentos de riesgo.¹⁵

En el supuesto de que el Tribunal Supremo extendiera su decisión, más allá de la consideración expuesta, a toda clase de contratos, las implicaciones que podrían derivarse de la misma serían enormes en un mundo jurídico; como es el estado actual

negar el valor del contrato sería mediante el recurso a la nulidad, anulabilidad, y rescisión, a través de los artículos 6-3, 1255, 1261, 1265 y 1291 del Código Civil, entre otros.

12. Todd D. Rakoff: "Contracts of adhesion: An essay in reconstruction," 96 Harv. L. Rev. 1173 (1983).

13. *The Bremen v. Zapata Off-Shore Co.*, 407. U.S. 1.2. (1972).

14. *Nashua River Paper Co. v. Hammermill Paper Co.*, 111 N.E. 678 (Mass. 1916).

15. *Mc Donnell Douglas Corp. v. Islamic Republic of Iran*, 758 F.2d 341, 346-47 (8th Cir. 1985), cert. denied, 474 U.S.948 (1985).

en el que aproximadamente un 99% de los contratos que se realizan en la práctica diaria son estándar.¹⁶ Sentencias como *Carnival* cercenan principios básicos en el campo de la contratación, limitando la autonomía de la voluntad de las partes contratantes o la libertad contractual, lenguaje utilizado por el Tribunal en *Bremen* pero no inserto en los fundamentos jurídicos del contencioso *Carnival*; fundamentos que deben siempre presidir las negociaciones, postulado asimismo fundamental del derecho contractual español (artículo 1255 CC). Desafortunadamente; el Tribunal Supremo al juzgar el litigio *Carnival* perdió una oportunidad histórica para haber apuntalado de una vez por todas la protección debida a los consumidores que contratan con compañías que imponen su propio lenguaje a la hora de dicha contratación, rompiendo una línea jurisprudencial caracterizada hasta entonces por la coherencia y continuidad en las decisiones adoptadas.

Confío en que la sentencia del caso *Carnival* sea tan sólo una gota de agua en un mar de decisiones contrarias a la establecida en este contencioso. La jurisprudencia estadounidense analizada puede ser de gran utilidad y valor en un derecho de consumo como el español todavía de reciente creación. En lo sucesivo, todo consumidor deberá prestar suma atención a la lectura de cada una de las cláusulas integradoras del contrato, las relativas a la elección de foro no suelen resultar desfavorecidas por los Tribunales españoles, si no quiere verse negativamente sorprendido por las implicaciones contrarias a sus intereses que pueden derivarse de todo contrato de adhesión. Acaso sea ésta la conclusión más provechosa que se pueda extraer de los pleitos examinados. De este modo, el consumidor español no quedará al arbitrio exclusivo de los Tribunales, que en el momento menos oportuno pueden hacer quebrar el principio por el cual las dudas suscitadas en materia de derecho de consumo deben ser resueltas siempre a favor del consumidor, por ser la parte más débil del contrato.

16. W. David Slawson: "Standard Form Contracts and Democratic Control of Lawmaking Power," 84 *Harv. L. Rev.* 529 (1971).