

POSICION DEL CONSUMIDOR Y USUARIO EN LOS CONTRATOS
DE ADHESION. EXAMEN DE LAS CONDICIONES GENERALES.
ANALISIS COMPARADO DEL DERECHO NORTEAMERICANO

AGUSTIN VIGURI PEREA
Universitat Jaume I

(Abstract)

The object of this article is to analyze the conditions under which the adhesion contract takes place in relation to the consumer in the United States. First, the author discusses and compares how the American and the Spanish laws regulate the rights of the consumers, and the adhesion contracts. In the second part of the article, the author examines different decisions made in the American courts of law that have affected both the position of the consumer and the adhesion contracts; and in the last part, the author classifies and analyzes those decisions under three general conditions.

.....

El Derecho estadounidense define a los contratos de adhesión, "adhesion contracts", como contratos estándar 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. En consecuencia, se imponen de modo abusivo, por lo general, al consumidor, que 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 definitivas al respecto.

Para nuestra doctrina, el contrato de adhesión es aquél que se propone a la aceptación de una gran masa de público, fijando el proponente las condiciones mediante una fórmula que impone a los posibles aceptantes, de modo que a éstos no les queda sino aceptar o rechazar el modelo que se les ofrece, y a veces ni eso. Así, el contrato de transporte que celebra el usuario con la compañía de ferrocarriles o el de suministro con la de gas o electricidad es un contrato reglamentado y a la vez, uno de adhesión².

Para L. Díez-Picazo y A. Gullón Ballesteros deben diferenciarse dos fenómenos³. El primero se produce cuando todas las cláusulas han sido puestas en conocimiento de los interesados en el momento en que éstos dan su conformidad (es la "letra chica" de los contratos de seguros y de suministro de electricidad). El segundo se da cuando han quedado fuera del contrato, y el contratante parece adherirse a ellas (cuando se compra un billete de transporte público no se nos dice cuales son las

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

2. J. L. Lacruz Berdejo: "Derecho de obligaciones". Vol.II. Barcelona, 1987.

3. L. Díez-Picazo y A. Gullón Ballesteros: "Sistema de Derecho civil". Vol. II. Madrid, 1990.

condiciones del contrato que celebramos). Esta distinción ha permitido doctrinalmente separar lo que son contratos de adhesión (los primeros) y lo que son condiciones generales de la contratación (las segundas), entendiendo por condiciones generales del contrato o condiciones generales de la contratación, el conjunto de reglas establecidas por una empresa o grupo de empresas, constitutivas del contenido total o parcial de los contratos que han de celebrar en el desarrollo de sus actividades. Hoy el problema queda un tanto limitado por la presencia de una legislación sobre condiciones generales que con una adecuada práctica puede coadyuvar a resolver los casos más frecuentes y graves de desequilibrio, en materia de consumo.

La denominación "contratos de adhesión" fue concebida a principios del presente siglo por el civilista francés Saleilles, aunque no los llegó a contemplar como contratos propiamente dichos, sino como actos unilaterales, posición hoy en día insostenible. A nivel legislativo, el primer código que incorporó a su articulado la normativa de las condiciones generales de la contratación fue el Código Civil de 1942, aunque en atención a la fecha de su publicación, se comprende que no pudiera regular ni atisbar siquiera la nueva problemática suscitada por la generalización de la contratación en masa⁴.

Por lo que respecta al alcance de la acepción del término "consumidor", el paralelismo entre el Derecho norteamericano y el Derecho español es estrecho. Así, el Derecho estadounidense entiende por consumidor quien compra, usa, mantiene y dispone de productos y servicios, es decir, el adquirente de bienes o usuario de servicios para satisfacer necesidades personales o familiares, no contemplando posibles lucros o reventas. Se excluye, por lo tanto, a los productores, fabricantes o vendedores al por mayor o al por menor de dichos bienes o servicios. La LGDCU (art. 1.2) comprende por consumidor el que adquiere un bien, cosa o servicio, para satisfacer sus necesidades domésticas y usarlo sin lucro.

En el Derecho norteamericano debemos partir del incontrovertible principio de que las partes contratantes deben quedar vinculadas por los términos de los contratos que suscriben. De ahí que los tribunales sean reticentes a admitir testimonios de acuerdos preliminares que en un momento determinado puedan contradecirlos o incluso completarlos--"parol evidence rule". Ahora bien, si las cláusulas del contrato de adhesión o condiciones generales del mismo, redactadas previa y unilateralmente, con carácter genérico, por ciertas empresas o monopolios son tan injustas, abusivas o leoninas, que pueden llegar a "despertar la conciencia del tribunal", test seguido en este tipo de procesos, se acepta su revisión. Las cláusulas adoptan habitualmente una forma estándar, "standardized contracts", contratos-tipo, con inclusión de un gran número de términos predeterminados (no negociados), "boilerplate", por la parte que ocupa una posición de superioridad, en formularios escritos en letra pequeña, de contenido obscuro y técnico. De este modo, se eliminan los tratos previos no admitiéndose

4. G. García Cantero: "Venturas y desventuras del art.10 de la Ley General de Defensa del Consumidor y Usuario", Actualidad Civil N° 22. Semana 27 Mayo-2 Junio 1991.

tampoco las contraofertas. Los únicos aspectos a negociar serían la cantidad a adquirir y, en menor medida, el precio.

En nuestro derecho del consumo, las condiciones generales se regulan en el art. 10 LGDCU, (Ley 26/1984 de 19 de Julio, que desarrolla el art. 51 de la Constitución de 1978--que declara la defensa de consumidores y usuarios--en línea con las Decisiones de la Comisión de las Comunidades Europeas, 25 Septiembre de 1973), de manera extensa, aunque desacertada, según opinión unánime de la doctrina. Se trata de cláusulas contractuales llamadas a integrar el contenido de un contrato, cláusulas predispuestas, redactadas previamente al momento de su utilización y cláusulas impuestas, que se presentan al contratante sustraídas a la discusión o negociación⁵. El contrato como todo negocio jurídico tiene límites que provienen de su propia esfera interna, de su constitución, que los sujetos no pueden contravenir en los contratos de adhesión y en las condiciones generales de la contratación, siendo los más patentes, el abuso del derecho o el ejercicio antisocial del mismo⁶. No olvidemos tampoco que la buena fe considerada objetivamente y la justicia en el equilibrio de las contraprestaciones son principios fundamentales del Derecho positivo español (art. 1258 CC) que, juntamente con la equidad, obligan a situar a las partes contratantes en una posición de igualdad o, al menos, equitativa en la negociación. En consecuencia, desde nuestro punto de vista, el problema no reside tanto en el uso de las condiciones generales, sino en su utilización abusiva, que es lo que realmente debe paliarse en la práctica jurídica. Dentro de las cláusulas abusivas, podemos englobar tanto las que exoneran como las que limitan la responsabilidad de una de las partes.

En el Derecho norteamericano, existen diferentes tipos de situaciones, en relación a los contratos de adhesión y a las condiciones generales de contratación, que debemos analizar conjuntamente al hilo de las decisiones judiciales oportunas:

1) En algunos casos, los tribunales han rehusado imponer la obligación de cumplimiento del contrato, a pesar del criterio objetivo imperante en el derecho de obligaciones y contratos, porque el consumidor en cuestión no ha prestado realmente su consentimiento, negándose a materializar el contrato en su totalidad o excluyendo las cláusulas controvertidas. Obviamente, no se aplican estos criterios entre profesionales o empresas con similar poder de negociación. Dentro de esta primera categoría, debemos incluir el famoso pleito *Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.*⁷, en el que el comprador adquirió un automóvil de la compañía Chrysler y debido a un fallo en el volante del mismo, su esposa sufrió daños personales de diversa consideración. El demandante basó su fundamento jurídico en las garantías expresas o tácitas que deben constar o acompañar a todo contrato, alegando el demandado, por su parte, que debía exonerarse de responsabilidad, ya que el comprador había renunciado a ellas,

5. J. Alfaro Aguila-Real: "Las condiciones generales de la contratación", Madrid, 1991.

6. Federico de Castro y Bravo: "Las condiciones generales de los contratos", Madrid, 1975.

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

a través de una cláusula específica existente al dorso del contrato, que limitaba la responsabilidad por piezas defectuosas a noventa días desde la adquisición del automóvil o a cuatro mil millas desde su utilización, aplicándose de estos dos plazos el primero que se cumpliera. El tribunal juzgó que la aceptación de la cláusula vino impuesta, "take it or leave it", por lo que era ineficaz al contravenir el orden público, "public policy". Parece lógico pensar que si un consumidor determinado desea la adquisición de un automóvil, como en el presente litigio, no tendrá más remedio que aceptar las condiciones generales dictadas por la compañía. Ahora bien, de ahí a suprimir la responsabilidad por un defecto de fabricación en el mismo, media un abismo, por lo que estamos de acuerdo con el razonamiento de fondo de dicha sentencia.

Por lo que hace referencia al Derecho español, los tribunales en un caso similar estimamos que deberían tener presente uno de los principales preceptos de nuestra legislación, cual es, el principio de la autonomía de la voluntad (art. 1255 CC), que se aplicaría a los contratos de adhesión, en general, y a las condiciones generales de contratación, en particular, siendo uno de sus límites extrínsecos, impuesto desde la esfera externa del negocio jurídico, el orden público⁸, que aparecería también en nuestro derecho como factor determinante de un proceso. En este sentido, la salvaguarda del derecho de los consumidores sería la defensa de un interés público digno de ser protegido. Dentro de este capítulo, somos también de la opinión que sería sugestiva y digna de consideración la idea de que las actuaciones de las Asociaciones de Consumidores y Usuarios pudieran apoyarse en la acción del Ministerio Fiscal ante los Tribunales de Justicia, en defensa del interés público. Dando carta de naturaleza en el derecho procesal español a las llamadas "class actions", acciones de clase, propias del Derecho norteamericano, se permitiría al Ministerio Público ejercitar ante los órganos jurisdiccionales competentes por razón de la materia, una acción de condena ante las violaciones de los derechos de los consumidores, incluso de naturaleza económica, que afectasen a un colectivo indeterminado⁹.

La sentencia del caso Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc, marcó un hito histórico además, debido a que rompió el hielo en materia de indemnización de daños y perjuicios, por otra serie de conceptos, que merecen aunque sea fugazmente comentarse. Con anterioridad al litigio que nos ocupa, para que el perjudicado pudiera obtener la correspondiente compensación debía estar en relación contractual directa, "privity of contract", con la compañía suministradora del producto. A partir de Henningsen, se admite la posibilidad de que una compañía o su concesionario se vean obligados a indemnizar no solamente al consumidor o usuario que contrató directamente con ellos, sino a aquellas personas que razonablemente cabe esperar que

8. Xavier O'Callaghan: "Conceptos básicos y requisitos de las condiciones generales de los contratos", Actualidad Civil N° 14. 10 Enero 1992.

9. E. de Llera Suárez-Barcena: "El Ministerio Fiscal y los consumidores", La Ley. 13 Julio 1993.

se beneficien de la utilización de la cosa o producto adquirido, por pertenecer a la esfera doméstica o familiar, como en el caso presente.

Por último, no podemos dejar de mencionar que la práctica judicial estadounidense ha sido la pionera, a la hora de proteger tanto al consumidor o usuario, como incluso a un tercero, del daño ocasionado por un producto defectuoso, que no responde al estándar requerido o esperado, en aras de la buena lógica, del mismo. Así, en *Mazetti v. Armour & Co.*¹⁰ quedó claro que el fabricante debe garantizar en todo momento la seguridad del producto, en este caso referido al ramo de la alimentación, no admitiéndose cláusulas que puedan exonerarle de responsabilidad, debiendo indemnizar al consumidor, aunque haya actuado con la diligencia debida, "strict liability". A partir de los años 70, se dulcificó dicha práctica con la admisión como fundamento jurídico en defensa del fabricante, de la posible negligencia del consumidor en la utilización del producto, "contributory negligence", o de la aceptación del riesgo, por parte de este último, "assumption of risk". En la actualidad, no existe en el Derecho norteamericano una línea diáfana que permita distinguir entre las reclamaciones fundadas en el incumplimiento del contrato, "breach of contract", y aquellas otras basadas en los daños y perjuicios causados a personas, propiedades o derechos, "torts". La distinción, sin embargo, resulta fundamental en el momento de plantear la demanda, debido a dos factores de diferente valoración y realmente dignos de ser tenidos en cuenta, en orden a obtener cumplida satisfacción de las reivindicaciones planteadas y deseadas: Por una parte, el plazo de vencimiento de la acción, "statute of limitations", que viene fijado por el estatuto en vigor de cada estado, en los supuestos integrados en la primera categoría es superior al de los incluidos en la segunda. Un demandante que reivindique daños como en el pleito *Henningesen v. Bloomfield Motors, Inc.*, por un accidente sufrido, por ejemplo, por su esposa, "torts", y fundamente su acción en la garantía, "warranty", que razonablemente debe acompañar a un producto, tan sólo dispondrá de cuatro años desde la venta del mismo, para efectuar la correspondiente reclamación. Por otra parte, el montante de daños que puede obtener el actor, en concepto de indemnización es mayor en este segundo apartado, que si opta por el primero, es decir, por la vía del contrato.

Es conveniente puntualizar que en la actualidad, un consumidor o usuario que reclame una indemnización a una compañía, fabricante o distribuidora, por los daños y perjuicios ocasionados por un determinado producto en Estados Unidos, puede basar su demanda en: a) *Negligence*, negligencia en la actuación de dicha compañía; b) *Warranty*, incumplimiento de las garantías que debe ofrecer todo producto o servicio puesto a la venta; c) *Strict liability*, por el mero hecho de sacar al mercado un producto defectuoso, o cuya utilización pueda comportar un cierto grado de peligrosidad para

10. E. Collado García-Lajara: "Responsabilidad Civil Extracontractual y Derecho Comunitario Europeo", *Actualidad Civil* N° 6. Semana 10-16 Febrero 1992. *Mazetti v. Armour & Co.*, 135 P.633 (Wash. 1913).

el consumidor o usuario, o por el riesgo inherente derivado de la propia adquisición de tal producto, la compañía puede ser declarada responsable del mismo.

2) En *Weaver v. American Oil Co*¹¹, quedó patente que más que incidir en que el contrato adopte la forma estándar, la clave estriba en desvelar si se aprecia una gran diferencia en la capacidad de negociación entre las partes. En este litigio el arrendatario alquiló del arrendador (una compañía multinacional) una estación de servicio. El contrato de alquiler contenía una cláusula por la que la compañía no se hacía responsable de posibles daños que pudiera sufrir el arrendatario causados incluso por negligencia del arrendador. Además, el primero debería indemnizar al segundo, en el caso de que éste sufriera daños o pérdidas por su propia culpa o negligencia. Ocurrió que un empleado de la compañía suministradora del combustible, al verter gasolina en los depósitos del arrendatario-concesionario, le causó graves quemaduras que tardaron algún tiempo en curar. La carga de la prueba recayó en la compañía, que no pudo demostrar que existía un auténtico conocimiento y comprensión de los términos del contrato, por parte del perjudicado, recurriendo para apuntalar su decisión, al clásico y controvertido test "meeting of the minds". El demandante, una persona sin apenas educación primaria, pidió acción declarativa que produjera sentencia firme en el pleito. El tribunal combinó el criterio subjetivo, con el estándar "take it or leave it", para resolver el litigio a favor del actor.

De nuevo, debemos hacernos eco del interesante paralelismo existente entre nuestro derecho y el Derecho norteamericano, por lo que hace referencia a la prueba, ya que el artículo 1902 del Código Civil contempla la inversión de la carga de la prueba, por lo que sería la compañía igualmente quien debería probar que obró con la diligencia necesaria para que el daño no se produjera (nexo causal), lo que nos conduciría a similares resultados.

3) Puede darse el caso de que no haya constancia del conocimiento exacto de que se contrata y de que se exima de responsabilidad, como en el caso que incluimos, a una empresa o compañía encargada de un aparcamiento subterráneo incluso por robo o incendio debido a negligencia de sus empleados. Así ocurrió en *Parkrite Auto Park Inc. v. Badgett*¹², al considerar el tribunal ineficaz la letra pequeña que exoneraba del deber de custodia a la compañía e indiferente que ésta estuviera expresada claramente si era injusta en su esencia.

Quizás como denominador común subyacente en todos estos tipos de demandas, debemos reseñar lo decisivo que puede resultar el hecho de que las compañías ostentan la posición más fuerte, por lo que deben de asumir el riesgo de poner en circulación un determinado producto. Asimismo, al tener la posibilidad de hacer repercutir la parte proporcional del coste del seguro en el consumidor serán responsables civiles si el producto resulta defectuoso, "products liability". Podríamos también hablar de una responsabilidad objetiva o sin culpa, en relación a la LGDCU

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

12. *Parkrite Auto Park Inc. v. Badgett*, 242 S.W.2d 630 (Ky. 1951).

(arts. 25-31). Del mismo modo, en el marco comunitario se establece la responsabilidad extracontractual, objetiva, o por riesgo, derivada de una actividad peligrosa o de la simple puesta en el mercado de unos productos legalmente elaborados que causan, no obstante, un daño a los particulares. Conviene recordar que en cumplimiento del art. 100.3 del Tratado C.E.E., modificado por el Acta Unica, han surgido Directivas a partir de la Cumbre de París de 1972, orientadas a armonizar las legislaciones nacionales de los Estados Miembros, en materia de cláusulas abusivas, responsabilidad en la prestación de servicios o por daños causados por productos defectuosos, ya que la Europa de los ciudadanos reclama una protección similar de los consumidores en cada uno de ellos. La trasposición al derecho interno de la normativa comunitaria no resulta sencilla, por lo que se requerirá el esfuerzo constante del legislador. Pensamos que, como pauta de futuro, el cumplimiento gradual de la normativa comunitaria podría coadyuvar a actualizar y perfeccionar preceptos de la LGDCU, de insuficiente y quizás ineficaz alcance (adopción de la Ley de responsabilidad civil del fabricante con derogación de los art. 25-29, en observancia de la Directiva 85/374). La importancia e impacto del Derecho norteamericano se hace patente una vez más en el ámbito del Derecho comunitario, a través de dicha Directiva¹³. Los tribunales internos deberán afanarse igualmente en interpretar el derecho estatal, en armonía con el T.J.C.E., y en conformidad con las Directivas concretas a aplicar. Si la Resolución 25-6-1987 del Consejo otorgó carta de naturaleza al acceso del consumidor a la justicia comunitaria, el Tratado de Maastricht firmado el 2 de Febrero de 1992 dedica el Título XI (art. 129.a) a la protección de los consumidores, lo que es indicativo de una constante toma de conciencia del derecho de consumo, por parte de las autoridades europeas.

A nivel legislativo, en Estados Unidos podríamos aplicar en este tipo de contenciosos la siguiente normativa, a saber:

-*Restatement* (art. 211), que señala que es razonable esperar que una persona normal que estuviera en la misma posición del usuario o consumidor tampoco sería asimismo consciente de la existencia de este tipo de cláusulas estándar. Este precepto sería aplicable extensivamente, aunque el involucrado fuera una persona de la que se espera un grado de conocimiento superior al ciudadano medio. En esta categoría, podríamos incluso incluir a profesionales (abogados) con un alto grado de conocimiento técnico relacionado con materias propias de su profesión.

-*UCC (Uniform Commercial Code)*, (art. 2.302). (Texto Oficial 1978)¹⁴. Este Código de Comercio Unificado incide de lleno en los contratos de compraventa, "sales", y se aplica con carácter general en Estados Unidos, permitiendo al tribunal o bien que no acepte el contrato en su totalidad o bien que no aplique la cláusula en

13. E. Collado García-Lajara: Ob, cit.

14. Como acertadamente señala M. García Amigo: "El contrato en la perspectiva comunitaria", Actualidad Civil N^o4. Semana 27 Enero-2 Febrero 1992, debería ir pensándose en la creación de un Código comercial unificado, a semejanza del que ya rige en los Estados Unidos.

particular, admitiendo o requiriendo asimismo, según los casos, la adecuación de las estipulaciones a las circunstancias concurrentes en el proceso, para su validez, en evitación de resultados injustos y en previsión de posibles abusos del derecho. Nuestra legislación parece como si se apoyara en buena parte de dicha normativa. Así, el art. 10 LGDCU tras considerar la posibilidad de que el contrato sea válido, a pesar de la nulidad de la condición general contenida en él, no obstante, estima que si el contrato continúa provocando una situación no equitativa de las posiciones de las partes, será nulo en su totalidad sin probabilidad de recomponerlo. Debemos añadir que en la práctica judicial estadounidense los hechos son juzgados en atención al momento en que se procede a la firma del contrato, y en conformidad con el artículo anteriormente expuesto, corresponde a los jueces y no a los jurados, (a pesar del enorme peso con el que éstos cuentan todavía en la práctica jurídica estadounidense, como dejamos expuesto en nuestro estudio del litigio *Pennzoil v. Texaco*), la decisión pertinente. En nuestro país, por el contrario, los contenciosos en materia de consumo se contemplan quizás con más flexibilidad, desde un punto de vista procesal, ya que se permite el establecimiento de cláusulas de arbitraje en los contratos de adhesión, aunque luego en la práctica no protejan como deberían al adherente, teniendo en cuenta las características de la contratación con condiciones generales¹⁵.

-El legislador norteamericano siempre se ha mostrado particularmente sensible hacia los problemas relacionados con el derecho del consumo, que afectan a derechos esenciales de los consumidores y usuarios. De ahí la existencia de leyes e instituciones protectoras de los mismos, que aunque no gocen de aceptación generalizada en todo el país, no obstante, han sido aceptadas en un buen número de estados. Podemos destacar, a nivel institucional, la creación de una Comisión encargada de controlar el riesgo que pueden ofrecer los productos adquiridos y utilizados por el consumidor, "*Consumer Product Safety Commission*". Desde el plano legislativo, debemos mencionar la importante normativa tendente al control del crédito otorgado al consumidor, "*Consumer Protection Laws*" (*Truth-in-Lending Act*), "*Uniform Consumer Credit Code*".

A nivel jurisprudencial, debemos hacer hincapié en que los tribunales norteamericanos ponderan una serie de factores, antes de llegar a decisiones definitivas, en materia de consumo, entre los que fundamentalmente podemos singularizar los siguientes:

1) *Precio exorbitado*. Puede considerarse como tal el que duplica el precio de mercado de un determinado producto. Así, en *Jones v. Star Credit Corp, Co*¹⁶, los demandantes perceptores del seguro de desempleo contrataron la compra a domicilio de un refrigerador que ascendió al doble del precio establecido en el mercado, merced

15. Silvia Diaz Alabart: "La cláusula de arbitraje en los contratos de adhesión", *Actualidad Civil* N° 26. Semana 29 Junio-5 Julio 1992.

16. *Jones v. Star Credit Corp, Co*, 198 N.Y.S.2d 264 Sup Ct Nassau Co. 1969.

a la inclusión en dicho precio de intereses y créditos. El tribunal tuvo en cuenta los escasos ingresos de la familia juzgando, en consecuencia, abusivo dicho contrato.

2) *Limitación de posibles reclamaciones.* Se cercena el derecho a utilizar las acciones pertinentes, en el supuesto de que un consumidor o usuario resulte engañado o sufra dolo en la contratación. Es el caso de la aparición de limitaciones de la indemnización a percibir en concepto de daños y perjuicios, de las garantías recibidas en el supuesto de que un producto resulte defectuoso, cuando la compañía vendedora se reserva el derecho a poder adquirir el objeto del contrato por imposibilidad de pago de las dos últimas mensualidades (*Williams v. Walker-Thomas Furniture Co*¹⁷).

A efectos de síntesis, desde nuestro punto de vista, para poner colofón al estudio realizado, podemos resumir las decisiones adoptadas por los tribunales norteamericanos que se enfrentan a litigios que envuelven contratos de adhesión y condiciones generales de contratación, en tres grandes bloques:

a) *Supresión de la cláusula abusiva.* Así aconteció en *Unico v. Owen*¹⁸, cuando el demandado limitó el recurso a las posibles acciones que pudieran derivarse de la responsabilidad en la venta de un producto que resultó defectuoso. Esta solución es la adoptada también en la mayoría de las sentencias que se suscitan en el área de nuestro derecho de consumo, por la prevalencia del principio de conservación del negocio jurídico. Será a los jueces a quienes corresponda declarar la nulidad parcial, de pleno derecho, o la anulación de las cláusulas contractuales, teniéndose por no puestas, lo cual puede conducirnos a cierto grado de inseguridad jurídica, al gozar éstos de un amplio poder de discreción en su actuación. En caso de que la interpretación no resulte sencilla, será conveniente disipar las dudas aplicando disposiciones básicas como el art. 1288 CC, en el sentido de no favorecer a la parte que ocasione la obscuridad de las cláusulas del contrato o el art. 1289, que favorece la mayor reciprocidad de intereses. Tampoco conviene olvidar el art. 1258, que nos indica que la buena fe siempre debe estar presente en toda negociación. A nivel jurisprudencial, debe prevalecer la interpretación objetiva tanto en los contratos de adhesión, como en las condiciones generales, en la línea de la sentencia de 30 de Junio de 1980.

b) *Modificación del contrato.* Se trata de reformar el contrato en la parte que se estima injusta, vertiente que no resulta desconocida para nuestro derecho. Procede, por ejemplo, en el supuesto de que el precio sea abusivo. El tribunal, tras sondear el mercado, fija el precio que estima razonable. A este resultado se llegó en *Frostifresh Corp. v. Reynoso*¹⁹.

c) *Negación de la validez del contrato.* El fin último es que nadie resulte injustamente enriquecido a cuenta de otro. Conviene recordar a este respecto la interpretación realizada por el tribunal que entendió el contencioso *Jones v. Star Credit Corp, Co*, en el que una compañía pretendió recuperar trescientos dólares del

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

18. *Unico v. Owen*, 232 A.2d 405 (N.J. 1967).

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

demandado que había satisfecho ya previamente seiscientos dólares de un total de novecientos, por un refrigerador cuyo valor real era tan sólo de trescientos dólares. El mensaje que intentaba comunicarnos el tribunal podía cifrarse en el siguiente argumento de fondo: Cuando el demandado no ha obtenido beneficio alguno del demandante, o ha retribuido ya a este último el beneficio recibido, el tribunal puede negar la recuperación del resto de lo debido. No obstante, podemos añadir, por nuestra parte, que no debemos olvidar que los tribunales estadounidenses mantienen constantemente en sus decisiones que los contratantes deben siempre asumir el riesgo de hacer negocios dentro de un marco tan liberal y competitivo como el de EE.UU. Pensamos que tanto en el Derecho español como en el Derecho norteamericano se debe optar por resolver los litigios de manera que se evite la ineficacia total del contrato, ya que ello redundaría en detrimento de los intereses de los consumidores y usuarios que, al fin y a la postre, sólo desean la compra y utilización del producto o servicio, dentro de lo que constituye una adquisición y uso normal y habitual de los mismos, sin defectos o anomalías, tal como se contempla en la contratación concertada y ansiada.