

INTERVENCIÓN

Guillermo AGUILAR ÁLVAREZ C.

Voy a limitar mis comentarios a dos aspectos que, a mi juicio, merecen revisión y reformas. En primer lugar voy a referirme al problema de la formación de los contratos y luego al aspecto de la reclamación por vicios ocultos de la cosa que clama por una reforma.

I. *La formación de los contratos*

Aunque en la teoría contractual clásica de celebración de contratos y su contenido se determinan por la voluntad de las partes, es evidente que en el tráfico mercantil moderno algunas personas tienen que celebrar cierto tipo de ellos sin tener la posibilidad de negociarlos. Toda reforma del derecho de las obligaciones y los contratos debe tener presente esta distinción primordial entre los contratos negociados (A) y los contratos tipo o de adhesión (B).

A) Los contratos negociados

Debe superarse la coexistencia de normas civiles y mercantiles diferentes y vetustas. Tanto el artículo 1807 del Código civil para el D. F. (CC) que adopta la teoría de la recepción como el artículo 80 del Código de Comercio (C.co.) que se adhiere a la teoría de la expedición, resultan insuficientes y obsoletos ya que no son capaces de acoger y regular los complejos supuestos de formación de contratos (no sólo entre ausentes) que ofrece el comercio moderno.

Sería conveniente que se transportara y adaptara a los contratos internos el sistema que para la formación de los internacionales establece la Convención de las Naciones Unidas sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías, de 1980 (Convención de Viena). Este ordenamiento contiene reglas precisas sobre la validez, las modificaciones y la revocación de la oferta y su aceptación, fenómenos todos ellos muy importantes y que escapen a nuestra legislación.

B) Los contratos de adhesión

A pesar de que la gran mayoría de los contratos que se celebran son de este tipo, sólo algunos preceptos (artículos 4, 6, 64, 47 y 48) de la Ley Federal de Protección al Consumidor se refieren a ellos. Si confrontamos las características de estos contratos (1) al sistema contractual vigente (2), apreciaremos la urgencia de una reforma (3).

1. Las características de los contratos de adhesión.

a) Tanto material como formalmente se trata de contratos.

b) Son redactados por una de las partes, generalmente la más fuerte económicamente.

c) El redactor celebra este tipo de contratos rutinariamente.

d) El redactor concluye exclusivamente el contrato que redactó y no otro. A pesar de esto, puede estar dispuesto a negociar ciertos términos menores con el adherente (e.g. lugar de entrega o incluso las modalidades de pago) y sin embargo el contrato sigue siendo de adhesión. Es por esta razón que consideramos deficiente la definición que del contrato de adhesión ofrece la Ley Federal de Protección al Consumidor, pues este ordenamiento excluye definitivamente la intervención del adherente.

e) El adherente, con la salvedad anterior, se limita a firmar el contrato.

f) El adherente celebra menos contratos tipo que el redactor (en la mayoría de los casos ese que está celebrando es el único).

g) En la gran mayoría de los casos la obligación principal del adherente consiste en el pago de una suma de dinero.

h) Es muy frecuente que quien se adhiere no lea o no entienda los términos del contrato.

2. El sistema legal actual

Las reglas clásicas del derecho de los contratos establecen una presunción en favor del redactor del contrato tipo que permite la ejecución forzada del documento firmado por el adherente (artículo 1796 y 1949 del Código civil y 78 del Código de comercio).

Sin embargo, no podemos negar que el consentimiento y la supuesta "libertad contractual" pierden la fuerza y la trascendencia que tienen en los contratos negociados. El desarrollo de los contratos de adhesión refleja la dominación de la economía moderna por grandes empresas o consorcios. Económicamente, quien redacta los contratos tipo se encuentra en una posición fuerte y favorable frente al particular que se adhiere.

3. Propuesta

Partiendo de la teoría contractual clásica, la doctrina norteamericana (a) y la jurisprudencia francesa (b) han construido un régimen adaptado a los contratos de adhesión.

a) La teoría de Rakoff

Rakoff (*Harvard Law Review*, volumen 96, número 6, abril de 1983, páginas 1174 y siguientes) propone que se invierta la presunción de exigibilidad a que aludíamos para ordenar la ejecución de los contratos tipo únicamente cuando no contengan cláusulas exorbitantes.

b) La jurisprudencia francesa

Los tribunales franceses atenúan la posición de Rakoff para considerar que los contratos de adhesión son exigibles cuando son concluidos por profesionales de una misma rama, toda vez que su experiencia y su posición económica equilibrada deben permitirles evitar o por lo menos conocer el significado y el alcance de las cláusulas exorbitantes.

Me parece que este sistema tiene como principal objetivo la protección del adherente en este tipo de contratos y sería conveniente que se revisara la legislación mexicana de la materia en este sentido.

II. *El término para reclamación de los vicios ocultos de la cosa*

Resulta absurdo que tres de nuestras leyes mercantiles y el Código civil establezcan términos diferentes, e insuficientes todos ellos, para la reclamación por vicios ocultos de la cosa.

El artículo 2149 del Código civil fija un brevísimo plazo de 6 meses y, la Ley Federal de Protección al Consumidor, que por ser más reciente debiera ampliarlo, no sólo lo mantiene (artículo 31) sino que lo reduce tratándose de la reclamación para que se proceda a la reparación del producto (2 meses, artículo 34).

Sin embargo, lo peor de todo es que dos ordenamientos que por ser mercantiles debieran de ser más generosos que el derecho común, establecen términos ridículos de cinco y ocho días (artículos 383 del Código de Comercio y 221 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos respectivamente).

Una vez más pugnamos por que se acuda a ordenamientos como la Convención de Viena de 1980 que regula detalladamente el supuesto concediendo plazos que pueden alcanzar hasta dos años.