

cara, y que, sin embargo, la persona para ser persona necesita ser responsable» (p. 148).

7. Cierra el volumen la contestación, a cargo, como ya he indicado, del prof. Albaladejo García. En ella se centra fundamentalmente, además de en el ya mencionado carácter prudencial de materia («la construcción de la responsabilidad extracontractual no se aviene a un sistema de conceptos cerrados, sino a instrumentos y materiales a los que se ha de dar proporción y adecuación recíproca en consideración a la singularidad del supuesto»: p. 154), en el concepto de autoría, que «viene a dar sentido y colocar en su sitio a otros lugares comunes del razonamiento» (p. 155), y que desarrolla en las páginas siguientes con la agudeza que caracteriza al prof. Albaladejo.

8. Termino ya. Como he indicado más arriba, se trata de un sugerente ensayo en el que el autor expone su personal, rigurosa y bien fundamentada visión del momento que vive actualmente la responsabilidad extracontractual. Sus afirmaciones pueden ser o no compartidas pero, en todo caso, la lectura del *Discurso* será provechosa para quien la emprenda. Al menos, para mí lo ha sido.

CARLOS MARTÍNEZ DE AGUIRRE

**LOWE, R. & WOODROFFE, G.: «Consumer Law and Practice»,
Third edition, Sweet & Maxwell, London, 1991, 436 páginas**

Desde la década de los setenta la protección de los consumidores se han convertido en un tema de progresivo interés doctrinal tanto en el Derecho español como en otros ordenamientos. Estudiada en ocasiones a través de la óptica contractual (cláusulas abusivas) o de la libre competencia y la publicidad engañosa, también ha sido objeto de análisis como materia autónoma. En cualquier caso, se trata de proteger a ese contratante en situación de inferioridad que es el consumidor. En este contexto se enmarca el libro de Lowe, *solicitor*, y Woodroffe, *solicitor* y director del *Centro for Consumer law* de la Universidad Brunel de Londres, que, desde una perspectiva global, intentan abarcar todas las cuestiones que pueden afectar a los consumidores y a su adecuada protección jurídica. Como los mismos autores se preocupan de resaltar, se trata de un libro basado en problemas y soluciones concretas dirigido principalmente a los estudiantes de Derecho y a todos aquellos relacionados con la práctica del Derecho de los consumidores. En efecto, dividido en cuatro partes («El consumidor y el Derecho civil», «El consumidor y el Derecho penal», «Control administrativo» y «Protección especial en las transacciones de crédito») se completa con una breve referencia al Derecho comunitario, a algunos Códigos deontológicos y al *Ombudsman* y sus competencias. Los autores no realizan un análisis

teórico o narrativo del Derecho de los consumidores sino que, al contrario, partiendo de casos concretos y con alusiones a decisiones jurisprudenciales buscan dar respuestas a las interrogantes planteadas.

Así, en la primera parte los autores analizan la venta de cosa ajena y sus consecuencias jurídicas. Tras citar tres ejemplos relativos a dicho tipo de venta, explican la regla *nemo dat* (consagrada en la *Sale of Goods Act* de 1979) y sus aplicaciones prácticas mediante un sistema de preguntas («¿tenía el vendedor un título anulable?», «¿permaneció el vendedor en posesión del bien después de una venta previa?», por ejemplo) y respuestas, respuestas que se basan en la Ley de 1979 y en las sentencias judiciales. Asimismo es objeto de estudio la distinción entre bienes defectuosos (bienes de poca calidad o inútiles para el comprador a menos que gaste dinero extra en su reparación) y bienes peligrosos (aquellos que pueden causar la muerte o, en su caso, daños personales o materiales). A juicio de Lowe y Woodroffe la primera clase de bienes citados no es tratada adecuadamente ni por las normas jurídicas sobre responsabilidad ni tampoco por la Ley de protección de los consumidores, por lo que centran su atención en las garantías que frecuentemente los fabricantes otorgan a los adquirentes de determinados bienes de consumo (automóviles, televisores, etc.). Aunque en 1990 el Consejo Nacional del Consumo (*National Consumer Council*) intentó la aprobación de una ley que obligase a los fabricantes a informar al público de sus productos, especialmente los citados, estaban o no cubiertos por una «garantía para el consumidor» (*consumer guarantee*) de duración al menos anual, la propuesta no prosperó ante la oposición gubernamental a las cláusulas de garantía. La parte I de la Ley de protección de los consumidores (*Consumer Protection Act* de 1987) asume el contenido de la Directiva de 25 de julio de 1985 sobre responsabilidad por los daños causados por los productos defectuosos. Esta parte de la Ley coexiste con el Derecho general de contratos y con la responsabilidad civil por lo que, en un supuesto contractual, el consumidor podrá tener su derecho protegido por una Ley como la *Sale of Goods Act* o por el Derecho de responsabilidad siendo la Ley de consumidores irrelevante. A continuación, los autores analizan pormenorizadamente el contenido de la *Consumer Protection Act* en cuestiones tales como los tipos de daños cubiertos por ella (muerte, daño personal y daño a la propiedad privada), carga de la prueba (la persona perjudicada deberá probar el daño, el defecto del producto y la relación de causalidad entre el defecto y el daño), significado del término «producto» (se incluyen la electricidad y las piezas y componentes, excluyéndose, en cambio, los productos agrícolas que no hayan sufrido un proceso industrial), personas sobre las que recae la responsabilidad (el fabricante y cualquier persona que pone su nombre en el producto o usa una marca comercial u otra marca distintiva con relación al producto), etc.

Del mismo modo, la Ley sobre cláusulas abusivas en los contratos (*Unfair Contracts Terms Act* de 1977) ocupa un espacio importante en la parte I del libro. Lowe y Woodroffe aluden con detalle a los distintos aspectos

cubiertos por la Ley: responsabilidad por culpa (*negligence*), obligaciones contractuales (el cliente debe ser un consumidor privado, el suministrador del bien dedicarse profesionalmente a esa actividad y el contrato referirse a bienes corrientes de consumo), cláusulas implícitas que existen en ventas de bienes en general, ventas privadas —el vendedor no actúa en el curso de un negocio—, compras a plazo, etc., y falsificación o *misrepresentation*. El examen de la «razonabilidad» (*reasonableness test*) de las cláusulas contractuales se ilustra con algunas decisiones de los tribunales (*Smith v. Bush y Spencer v. Cosmos Air Holidays*). Finalmente, el último capítulo de esta parte se refiere a los diferentes Códigos de conducta (*Codes of Practice*) de las Asociaciones de fabricantes y de suministradores de servicios del Reino Unido.

La parte II del libro comentado («El consumidor y el Derecho penal») distingue entre delitos (*offences*) relativos a descripciones falsas de bienes en las transacciones comerciales y declaraciones falsas realizadas por el prestador de un servicio (éste debe conocer dicha falsedad o hacer su declaración imprudentemente). Los primeros son cometidos por una persona en el transcurso de una actividad comercial o de negocios y producen una «responsabilidad estricta» (*strict liability*), mientras que las segundas, aunque se hacen también con motivo de una actividad comercial, no suponen ese tipo de responsabilidad. El ámbito de estas últimas suele ser la actividad turística, especialmente en la información suministrada en los folletos y propaganda de las Agencias de viaje. La protección de los consumidores, en cualquier caso, se pretende conseguir mediante medidas de naturaleza penal (multas y penas de prisión), no reconociendo la posibilidad del ejercicio de acciones civiles. El consumidor en todo caso podrá plantearlas en la forma ordinaria, por infracción del contrato (*breach of contract*) o por *misrepresentation*.

Por otra parte, las consecuencias penales de la fabricación e introducción en el mercado de bienes peligrosos es analizada a través de la Ley de seguridad del consumidor (*Consumer Safety Act* de 1978) y su enmienda de 1986, que tuvo su origen en un Libro Blanco publicado por el gobierno británico y que otorgó poderes a los funcionarios de aduanas para suspender la importación de bienes durante un determinado plazo. Se trataba de comprobar, mientras tanto, si esos bienes cumplían los requisitos de seguridad exigidos por la legislación inglesa. Esa tendencia se plasmó en la Ley de protección de los consumidores de 1987 mediante el «requisito de seguridad general» (*general safety requirement* o GSR), que es una obligación impuesta a toda clase de suministradores de servicios y no simplemente a los fabricantes de tal manera que, como dice la sección 10(1) de la Ley, «una persona será culpable de un delito si suministra cualesquiera bienes de consumo que no cumplan el GSR o si ofrece o acuerda suministrar tal clase de bienes (...)». Su campo de aplicación son los bienes de consumo, incluyéndose una lista no exhaustiva de factores que deben ser tenidos en cuenta para la calificación del supuesto de hecho.

En la parte III se analiza la Ley de «comercio legítimo» (*Fair Trading Act* de 1973) y el control público del mismo por el *Director General of Fair Trading*, que puede promover «legislación subordinada» (el Parlamento delega en determinados asuntos su capacidad legislativa) para proteger al consumidor prohibiendo prácticas negociales «no deseables», publicar información dirigida a los consumidores, incitar a las asociaciones empresariales y profesionales a preparar y adoptar Códigos voluntarios de conducta, etc. Los autores se refieren con cierto detalle a algunas de esas prácticas negociales como la venta por correo, los anuncios de venta de bienes en la prensa escrita o la exclusión aparente del IVA en las ventas de productos y al poder del *Director General* para solicitar de un tribunal un interdicto (*injunction*) que impida la publicación de anuncios engañosos tras la entrada en vigor de las «Reglas» (*Regulations*) de 1988. En efecto, el 20 de junio de ese año entraron en vigor las *Control of Misleading Advertisements Regulations* para cumplir el mandato de la Directiva sobre publicidad engañosa de 1984.

La parte IV desarrolla el tema de la protección dispensada a los consumidores en las transacciones de crédito al consumo (*Consumer Credit Act* de 1974) que incluye, dentro la definición de «acuerdo de crédito al consumo», la venta a plazos, el crédito personal, la venta condicional, el préstamo bancario, el crédito garantizado por una hipoteca inmobiliaria o la tarjeta de crédito. También contiene los diversos métodos para desvincularse de un acuerdo negocial: la «retirada» (*withdrawal*) del oferente revocando su oferta; la rescisión (*rescission*), en que la parte «inocente» es considerada como si el acuerdo de voluntades nunca hubiese tenido lugar y la repudiación (*repudiation*) donde las obligaciones surgidas antes de la aceptación de la repudiación pueden exigirse legalmente, aunque normalmente reduciéndose o extinguiéndose mediante una reclamación de daños; la cancelación (*cancellation*) en cuya virtud la legislación concede al deudor o arrendatario una oportunidad para «segundos pensamientos» o *cooling-off period* y la conclusión, o *termination* (recurso último que sólo se aplica en los casos de venta a plazos y venta condicional, debiendo el deudor pagar una cantidad equivalente a la mitad del precio total).

La parte final del libro se completa con una referencia al Tratado de Roma y, especialmente, a sus artículos 100 (aproximación de las legislaciones de los Estados miembros mediante la publicación de Directivas por la Comisión) y 235 (actuación del Consejo para alcanzar alguno de los objetivos de la Comunidad cuando el Tratado no otorga los medios necesarios), así como el «Programa de protección de los consumidores» (*Consumer Protection Programme*) aprobado en 1972. A continuación se exponen brevemente las características principales de tres proyectos de Directivas comunitarias: la de cláusulas abusivas de los contratos (que ha sido publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* en 1993), la de seguridad general de los productos y la relativa a la responsabilidad de los prestadores de servicios.

Tres apéndices cierran el libro: el primero con los Códigos de conducta de la industria de automóvil (*Code of Practice for the Motor Industry*), tour-operadores turísticos (*ABTA Tour Operators Code of Conduct*) y venta y asistencia técnica en la industria eléctrica y electrónica (*Code of Practice for the Selling and Servicing of Electrical and Electronic Appliances*). El segundo contiene las direcciones de las asociaciones profesionales que han promovido la adopción de Códigos de conducta en su sector de acuerdo con la *Office of Fair Trading* mientras que el tercer apéndice se detiene en las competencias del *Ombudsman* sobre disputas y reclamaciones negociales en materia de seguros.

JAVIER LETE ACHIRICA

ROGERS, W. V. H.: «Winfield and Jolowicz on Tort», 13th edn, reprinted, Sweet & Maxwell, London, 1991, 748 páginas.

Winfield define la *tortious liability* como aquella que surge de la infracción (*breach*) de un deber principal fijado por la ley. Este deber afecta con generalidad a las personas y su infracción puede repararse mediante una acción de daños. Es identificable, por tanto, con la expresión «obligación legal» que emplea nuestra doctrina en materia de responsabilidad civil (recuérdese que el art. 1.089 Cc cita, en primer lugar, a la ley entre las fuentes de las obligaciones).

A pesar de que su definición ha sido criticada por su carácter formal, el autor se defiende intentando construir una teoría general de la responsabilidad e indagando sus principios en la amplitud que ha ido experimentando el *law of tort* con el paso del tiempo. Pretende distinguir la noción de *tort* de la de contrato (*contract*), afirmando que la primera categoría existe por virtud del Ordenamiento jurídico mismo (valga esta expresión, tan poco apropiada para la mentalidad jurídica anglosajona que prefiere referirse siempre a *Law* con las posibilidades de traducción para nosotros) y no depende de un acuerdo *inter partes* ni del consentimiento de las personas sujetas a ese deber de responsabilidad. El deber «principal» que la ley señala sirve, a su juicio, para diferenciarlo del cobro de lo indebido, responsabilidad cuasicontractual (*quasicontractual liability*), que tiene su fundamento en el enriquecimiento injusto de la parte que recibe el pago (*unjust enrichment*) frente a la concepción de nuestro Derecho de falta de causa por ser el pago indebido subjetiva (*ex persona*) u objetivamente (*ex re*). En la parte final del capítulo 1 el autor alude a la ampliación que la responsabilidad experimentó a raíz del Informe de la Comisión real sobre Responsabilidad civil e Indemnización de daños personales, Informe Pearson, relativo a qué indemnizaciones debían ser satisfechas en alrededor de cuatrocientos casos de niños nacidos con deformaciones por haber tomado sus madres, durante el embarazo, un medicamento llamado talidomida entre 1958 y 1961. La Comisión, nombrada en 1973, realizó su trabajo durante casi