

Naturaleza contractual de las cartas de patrocinio. Semiótica, pragmática y Derecho internacional privado

Contractual nature of comfort letters. Semiotics, pragmatics and Private International Law

GABRIEL MENGUAL PUJANTE

Letrado de la Administración de Justicia

Recibido:13.06.2025 / Aceptado:25.07.2025

DOI: 10.20318/cdt.2025.9889

Resumen: El presente trabajo analiza la naturaleza contractual de las cartas de patrocinio en el del Derecho Internacional Privado de la Unión Europea. Una calificación jurídica que deriva de la existencia de un compromiso u obligación en cada una de sus modalidades. Para profundizar sobre este aspecto, se ofrece un enfoque semiótico y pragmático de este negocio jurídico, analizando estas declaraciones como actos del lenguaje o actos de la comunicación. Una metodología de la que se pueden extraer notables consecuencias prácticas.

Palabras clave: Cartas de patrocinio, semiótica, pragmática, naturaleza contractual, compromiso, Derecho Internacional Privado.

Abstract: This paper analyses the contractual nature of comfort letters under Private International Law of the European Union, a legal qualification that derives from the existence of a commitment or obligation in each of its modalities. In order to go deeper, this paper offers a semiotic and pragmatic approach on the legal business mentioned above. To this aim, the paper analyses comfort letters as language acts or acts of communication, a methodology from which notable practical consequences can be extracted.

Keywords: Comfort letters, semiotics, pragmatics, contractual nature, commitment, Private International Law.

Sumario: I. Introducción: calificación material vs. calificación conflictual. II. El fenómeno de las Cartas de Patrocinio en el comercio internacional. 1. Versatilidad y multiplicidad de las declaraciones de patrocinio. 2. Finalidad económica de las Cartas de Patrocinio. III. Las Cartas de Patrocinio en el Derecho Internacional Privado de la UE. 1. Naturaleza contractual de las Cartas de Patrocinio. 2. Las Cartas de Patrocinio como contrato de prestación de servicios. IV. Análisis de las declaraciones de patrocinio como actos lingüísticos: semiótica y pragmática jurídica. 1. La “teoría de los actos del habla” y las *Comfort Letters*. 2. Los compromisos existentes las declaraciones de patrocinio. A. Las *declaraciones de voluntad* como expresión de un *compromiso télico*. B. Las *declaraciones de conocimiento* como expresión de un *compromiso atético*. V. Consecuencias prácticas.

I. Introducción: calificación material vs. calificación conflictual

1. Las cartas de patrocinio constituyen un tipo de garantía personal de lo más controvertido. Sobre ellas se ha discutido casi todo, desde su propia denominación hasta su naturaleza jurídica. Una figura de contornos tan ambiguos y difusos que ha dificultado el establecimiento y el examen de su propio régimen jurídico. Problemas que, si bien se plantean de forma diferente según el punto de vista desde el

que se analice, parecen tener como denominador común el ámbito donde se suscitan, pues la mayoría de los casos son problemas relativos a calificación jurídica.

2. Calificar jurídicamente un fenómeno es concretar la norma que lo regula. Una de las fases en que consiste el complejo proceso de enjuiciamiento jurídico de los hechos. La subsunción de dicho fenómeno en una norma o concepto existente en el ordenamiento jurídico de referencia¹. Un procedimiento que implica, a su vez, una labor interpretadora, de modo que al calificar las declaraciones de patrocinio no se está haciendo otra cosa que interpretando dicho fenómeno desde la perspectiva de las normas jurídicas². No obstante, al existir diversas clases de normas, esta tarea difiere según se realice en el plano sustantivo o en el plano conflictual. Aunque en ambos casos dicha operación comparte la finalidad de buscar el encaje del hecho en el supuesto normativo, se proyecta sobre dimensiones diferentes. Mientras que las normas de Derecho material -o de fondo- determinan el estatuto de las partes en la relación jurídica, las normas del Derecho Internacional Privado (en adelante DIPr.) actúan en un estadio previo, al dirimir los conflictos de leyes y de jurisdicción³.

3. Esa dualidad material-conflictual implica la posible y aparente paradoja de que un mismo negocio jurídico pueda calificarse como contractual en el DIPr., mientras que, para el Derecho material pueda carecer de tal carácter o, incluso, de toda relevancia jurídica. De hecho, las cartas de patrocinio son un claro ejemplo de ello. En multitud de ocasiones, las distintas declaraciones podrán limitarse a la mera aportación de información o, incluso, contener tan solo obligaciones morales, pero ello no será obstáculo para que en el DIPr. pueda reivindicarse su naturaleza contractual⁴.

4. Ahora bien, para comprender ese último inciso se ha de adelantar que los distintos instrumentos europeos en materia de DIPr. gozan de una autonomía conceptual característica, que ha traído consigo el empleo de términos no siempre coincidentes con el Derecho interno de los Estados Miembros. En efecto, el DIPr. europeo constituye un ordenamiento jurídico propio y, en cuanto tal, está dotado de sus propias normas e instituciones legales. Por ello, la interpretación y calificación en el Reglamento Bruselas I-bis⁵ y los Reglamentos Roma I⁶ y Roma II⁷ ha exigido el manejo de un método particular y diferente del usado en el DIPr. de producción interna⁸.

5. Desde dicha autonomía existe cierta paz doctrinal en torno a la calificación contractual de las cartas de patrocinio⁹. No obstante, dada la disparidad existente entre la calificación material y la calificación conflictual, en el presente trabajo se pretende ahondar en ese carácter contractual de las cartas de

¹ M. P. DIAGO DIAGO, *Las cartas de patrocinio en los negocios internacionales: estudio jurídico*, Thomson Reuters-Aranzadi, 2012, p. 80; C. ALCHOURRÓN / E. BULYGIN, *Análisis lógico y Derecho*, Centro de Estudios Constitucionales, 1991, pp. 304 ss.

² J. RODRÍGUEZ-TOUBES MUÑOZ, "Interpretación y calificación jurídica de hechos", *Anuario Facultad de Derecho (Universidad de Alcalá)*, 2019, p. 26.

³ J. A. CARRILLO SALCEDO, *Derecho Internacional Privado*, Tecnos, 1971, pp. 134-135.

⁴ Un claro ejemplo son las cartas de patrocinio con cláusulas conocidas como "*pactos entre caballeros*", "*engagement d'honneur*", "*binding in honour only*" o "*gentlemen's agreements*", que, pese a ello, entran dentro del amplio concepto de "material contractual" propio del DIPr europeo. Vid. M. P. DIAGO DIAGO, "Gentlemen's agreements y contratos de financiación internacional", *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Núm. 4 (1), 2012, pp. 122-150.

⁵ Reglamento (UE) n.º 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil. En adelante, RBI-bis.

⁶ Reglamento (CE) n.º 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I). En adelante, RRI.

⁷ Reglamento (CE) n.º 864/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio de 2007, relativo a la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales (Roma II). En adelante, RRII.

⁸ Sobre la calificación contractual y extracontractual, vid. M. A. CEBRIÁN SALVAT, "Estrategia procesal y litigación internacional en la Unión Europea: distinción entre materia contractual y extracontractual", *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Núm. 6 (2), 2014, pp. 315-320.

⁹ Entre otros, M. P. DIAGO DIAGO, *Las cartas de patrocinio en los negocios internacionales: estudio jurídico*, op. cit., pp. 93-97; A.-L. CALVO CARAVACA / J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Tratado de Derecho Internacional Privado*, Vol. III, Tirant lo Blanch, 2022, pp. 3273 y ss.

comfort a la que se refiere la doctrina, aportando una perspectiva singular desde la semiótica y la pragmática. Un análisis que pretende profundizar en la idea latente del compromiso existente en toda declaración de patrocinio y que, lejos de quedar en una órbita meramente teórica, puede tener un gran alcance práctico.

II. El fenómeno de las Cartas de Patrocinio en el comercio internacional

6. En el ámbito de las negociaciones empresariales y, en particular, en el marco del comercio internacional, se han ido desarrollando distintos instrumentos jurídicos y financieros para flexibilizar los parámetros de la negociación al margen de las tradicionales figuras contractuales. Una de estas figuras son las ya citadas cartas de patrocinio, comúnmente conocidas por su denominación anglosajona como *comfort letters*¹⁰. Estas constituyen un conjunto de documentos redactados en forma epistolar, emitidas por una sociedad -generalmente una empresa matriz- y dirigidas a una o varias entidades bancarias con el fin de inducir a estas a acordar, mantener o extender un préstamo u otras exigencias de financiación a favor de un tercero con el que mantiene un estrecho vínculo económico¹¹.

7. Se trata de un negocio jurídico ampliamente conocido, pero pese a su difusión, su comprensión aún resulta complicada. El carácter polimorfo y sibilino de las declaraciones que en ellas se contienen son las principales dificultades que presentan a la hora de clasificar todo ese gran cúmulo en una sola categoría. Unos obstáculos que se suscitan en plano dogmático, pero que tienen su correlato reflejo en el ámbito normativo, dando lugar a una inexistente regulación uniforme¹². Una situación que aún persiste pese al paulatino desarrollo jurisprudencial de las mismas y que ha llevado a afirmar a algunos autores -con razón- que tales cartas “son todo o nada según se mire”¹³.

8. En definitiva, la principal problemática ha sido determinar el alcance jurídico de las cartas de patrocinio, pues esa atipicidad, unida a la versatilidad que las caracteriza, suscita dudas en torno a los supuestos en que tales epístolas vinculan al emisor y, por consiguiente, puede exigirse algún tipo de responsabilidad. Sin embargo, la óptica propia del DIPr. ha planteado la cuestión de forma diferente y, por ello, el principal debate ha pivotado en torno a la determinación de carácter contractual o delictual de las declaraciones, pues esto será lo que determine la competencia judicial internacional y la ley aplicable. Unas razones que exigen analizar sus dos características principales: el contenido de las múltiples declaraciones de patrocinio y su concreta finalidad económica.

1. Versatilidad y multiplicidad de las declaraciones de patrocinio

9. El análisis de las cartas de patrocinio exige examinar el contexto económico en el que surgen y en el que se desenvuelven, pues ello permitirá esclarecer numerosos aspectos que, de otra manera, se mantendrían ocultos. Así, aunque no se dan exclusivamente en este sector, generalmente, cuando se habla de cartas de patrocinio como garantía personal se hace referencia aquellas que se emiten en el ámbito de la financiación¹⁴. Cuando una entidad de crédito -u otro sujeto financiador- recibe una solicitud

¹⁰ R. DIÉGUEZ OLIVA, “Vinculatoriedad de las cartas de patrocinio en la reciente jurisprudencia del Tribunal Supremo”, en E. OLMEDO PERALTA / A. F. GALACHO ABOLAFIO / M. B. GONZÁLEZ FERNÁNDEZ (coords.), *Derecho de sociedades. Revisando el Derecho de Sociedades de Capital*, Tirant Lo Blanch, 2018, pp. 509 y s.

¹¹ En términos similares, J. L. DE CASTRO MARTÍN, *Las Cartas de Patrocinio*, Consejo General del Poder Judicial, 1991, p. 13 y F. SEVERINI, “Il patronage tra la promessa unilaterale atipica e la promessa del fatto del terzo”, *Giurisprudenza Commerciale*, 1991, p. 884.

¹² En el Derecho español se trata de una figura atípica a diferencia de otros ordenamientos jurídicos vecinos como es el caso francés. Este país ha sido de los pocos que ha regulado esta figura en el *Code Civil*, a propósito de la reforma operada por la *Ordonance* de 23 de marzo de 2006 (vid. art. 2322).

¹³ J. C. ESPIGARES HUETE, “La incertidumbre sobre las cartas de patrocinio en la práctica financiera”, *Revista de derecho mercantil*, Núm. 275, 2010, p. 128, cit. también en M. P. DIAGO DIAGO, *Las cartas de patrocinio en los negocios internacionales: estudio jurídico*, op. cit., p. 61.

¹⁴ Ciertamente, aunque es en el ámbito de la financiación el sector de difusión más conocido, este no es el único. También se

de préstamo o cualquier otra facilidad crediticia, requiere la aportación de algún tipo de garantía que dé cobertura a los riesgos de dicha operación. Lo normal será exigir la constitución de fianzas o avales, aunque no siempre se encontrarán en disposición para mantener tales exigencias. Ya sea por razones de competencia, ya sea por motivos del mercado, en ciertas ocasiones las entidades bancarias se ven obligadas a admitir garantías más ligeras¹⁵. De este modo, las *comfort letters* surgen como medio para obtener ciertos compromisos de la patrocinadora -agentes potentes en el mercado- en relación con el sujeto patrocinado o con la operación que se pretenden financiar.

10. Como se puede advertir, la amplitud de su contenido resulta casi inabarcable. Un hecho que explica ese estado permanente de indefinición y que ha obligado al operador jurídico a elaborar una suerte de sistematización en tipos de declaraciones, más o menos generales, a la luz de la práctica mercantil. Así, doctrina y jurisprudencia comparada han barajado diversos criterios para esa clasificación que, principalmente, se centran en la materia sobre la que versan sus declaraciones y en la eficacia jurídica de las mismas.

11. En relación con el primer criterio, es conocida la clasificación ofrecida por BELLIS, quien propone distinguir entre cartas que hacen referencia al crédito, aquellas otras relativas a la participación del emisor en el capital de la filial, las que versan sobre calidad de la gestión de la patrocinada y, un último grupo, que se refiere a la situación financiera de la filial¹⁶. En relación con el segundo criterio, se distingue entre cartas “fuertes” y cartas “débiles”, según se dé en ellas un compromiso jurídicamente vinculante, es decir, una obligación en sentido técnico-jurídico¹⁷.

12. No obstante lo anterior, desde la perspectiva del DIPr. europeo resulta oportuno abordar esta casuística de una forma alternativa. De este modo, más allá del alcance vinculante de la declaración o de la materia sobre la que verse, lo verdaderamente trascendente será determinar el tipo de compromiso que se asume. Por ello, las distintas cartas de patrocinio pueden agruparse en dos grandes categorías fácilmente identificables: aquellas que contienen declaraciones de conocimiento y aquellas que contienen declaraciones de voluntad¹⁸.

13. (i) Cartas que incluyen declaraciones de conocimiento. En esta categoría se incluyen todas aquellas misivas en las que el patrocinador formula una serie de proposiciones de carácter enunciativo o informativo, manifestando la conformidad o el conocimiento con respecto ciertos hechos o circunstancias. Se trata de un conglomerado de declaraciones que contienen compromisos despojados de toda con-

emiten *comfort letters* a propósito de una Oferta Pública de Venta (OPVs); para asegurar acuerdos como los denominados “*validity agreement*” relativos a la financiación de activos; las denominadas “*black box letter*”, en torno a la transferencia de propiedad intelectual o en materia de leasing inmobiliario. En igual sentido, L. A. DIMATTEO / R. SACASAS, “Credit and ValueComfort Instruments: Crossing the Line from Assurance to Legally Significant Reliance and toward a Theory of Enforceability”, *Baylor Law Review*, Vol. 47, Núm. 2, 1995, pp. 361-364.

¹⁵ Sobre el contexto económico en el que se gestan las cartas de patrocinio vid. C. VAN WYMEERSCH, “Contexte économique et financier des lettres de patronage”, en M. BELLIS / M. COIPEL / J. LE BRUN / Y. POULLET / C. VAN WYMEERSCH (coords.), *Les lettres de patronage*, Feduci, 1984, pp. 1-11; D. E. ALLAN, “Credit and Security: Economic Orders and Legal Regimes”, *The International and Comparative Law Quarterly*, Vol. 33, Núm. 1, 1984, pp. 22-38.

¹⁶ Vid. M. BELLIS, “Définition et typologie”, en AAVV, *Les Lettres de patronage*, op.cit., pp.16-20. Otros autores abordan una clasificación atendiendo a la materia de forma diferente, v. gr., M. OBERMÜLLER, “Die Patronatserklärung”, *Zeitschrift für Unternehmens und Gesellschaftsrecht*, Vol. 4, 1975, p. 2; M. SEGNI, “La “lettre de patronage” come garanzia personale impropria”, *Rivista di Diritto Civile*, 1975, p. 126.

¹⁷ Esta es la clasificación más extendida y es la seguida por el Tribunal Supremo en diversas sentencias. Vid. STS 16 diciembre 1985 [RJ 1643/1985], STS 30 junio 2005 [RJ 4375/2005], STS 13 febrero 2007 [RJ 1026/2007], STS 18 marzo 2009 [RJ 1257/2009], STS 14 octubre 2014 [RJ 4433/2014], STS 26 diciembre 2014 [RJ 5755/2014], STS 28 Julio 2015 [RJ 4276/2015], STS 27 junio 2016 [RJ 3055/2016].

¹⁸ Entre otros, S. LÓPEZ URIEL, “Las declaraciones de patrocinio y su función de garantía”, *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense*, Núm. 72, 1986-1987, p. 326; F. J. VALENZUELA GARACH, “La seriedad de las llamadas cartas de patrocinio”, *Revista de Derecho Mercantil*, Núm. 185, 1987, p. 358; M. P. DIAGO DIAGO, *Las cartas de patrocinio en los negocios internacionales: estudio jurídico*, op. cit., pp. 42 y ss.

notación promisorio y que se asemejan más a una simple relación de datos o una dación de cuenta. A esta categoría pertenecerían -sin ánimo de exhaustividad- aquellas declaraciones en las que el patrocinador manifiesta el conocimiento o la aprobación de la operación de crédito o de otras facilidades a las que esté dispuesta la entidad bancaria; declaraciones por las que la matriz expone su poder de control o su capacidad para influir sobre la filial, por la ostentación de alguna cualidad fáctica o jurídica; o declaraciones genéricas que expresan las cualidades de la empresa patrocinada, acompañada, en ocasiones, de juicios de valor sobre ella, sus circunstancias, su política empresarial o sobre la gestión del directorio de la filial.

14. (ii) Cartas que incluyen declaraciones de voluntad. En este segundo tipo de declaraciones la sociedad patrocinadora manifestaría su voluntad de ejecutar o no ejecutar ciertas conductas, de realizar -por ella o por un tercero- una determinada acción o de causar un concreto estado de cosas. En general, se trata de una serie de compromisos positivos o negativos que se subordinan a la satisfacción del interés del acreedor-receptor de la carta. Un conjunto de declaraciones con gran riqueza casuística, entre las que se pueden destacar aquellas por las que se compromete a ejercer una suerte de control, supervisión o influencia sobre el deudor para garantizar la correcta ejecución de las obligaciones del prestatario; declaraciones en las que la matriz se obliga a poner a disposición del deudor los medios necesarios para el cumplimiento de su obligación, a realizar actuaciones tendentes a que no disminuya su capacidad de económica o su situación financiera o, en su caso, a establecer garantías alternativas en el eventual supuesto en que varíe su participación en la filial; declaraciones que incluyen una obligación fideiusoria o de garantía a primer requerimiento, en las que el patrocinador asume el compromiso de pagar directa o subsidiariamente en caso de no hacerlo la filial; o declaraciones que contienen promesas difusas en las que se garantiza la satisfacción del acreedor mediante una solución alternativa determinada o indeterminada en el momento de la emisión.

15. Finalmente, debe advertirse que en numerosas supuestas cartas de patrocinio no contienen un único tipo de declaración. Así, será corriente encontrar epístolas en las que, además de aportar determinada información, también puedan contener diversas declaraciones de voluntad de mayor o menor intensidad.

2. La finalidad económica de las Cartas de Patrocinio

16. Hablar de la finalidad económica de las cartas de patrocinio es hablar de su causa. No de cualquier causa, sino de la causa de su causalidad¹⁹, pues todo negocio jurídico tiene una causa final y descubrir esta dará respuesta a los grandes interrogantes que plantean los conflictos de leyes y los problemas relativos a competencia judicial internacional. Una finalidad, en todo caso, objetiva y distinta a los móviles personales de los agentes²⁰.

17. La comprensión de esa finalidad exige, en primer lugar, su puesta en relación con el origen de las cartas de patrocinio y con las razones que las hacen necesarias. Como se ha señalado, cualquier entidad bancaria o sujeto financiador, antes de conceder un préstamo, ha de evaluar la viabilidad financiera del proyecto en cuestión y de la capacidad de pago de los clientes-deudores. En este sentido, solo mediante una adecuada cobertura la entidad bancaria estará en disposición de concederlo. De ello se desprende, entonces, que el origen de las cartas de patrocinio se encuentra estrechamente relacionado con el riesgo, es decir, con la posibilidad de que se produzca un evento con consecuencias dañinas para el acreedor. Así, el riesgo genera incertidumbre, la incertidumbre provoca temor y ese miedo dificulta la toma de decisiones o determina la negativa para asumir ciertas acciones.

18. Expuesto esta circunstancia, queda claro cuál es la causa final de las cartas de *comfort*, pues no es otra que dar confianza y seguridad al acreedor, además, de fomentar la perfección de acuerdos entre las

¹⁹ P. L. LANDESTOY MENDEZ, *La causa final del negocio jurídico*, Ediciones Olejnik, 2022, pp. 38 y s.

²⁰ Entre los partidarios de la concepción objetiva de la causa, vid. R. DE RUGGIERO, *Instituciones de Derecho Civil*, Vol. 1, Editorial Reus, 1929, pp. 278-286; E. BETTI, *Teoría General del Negocio Jurídico*, Revista de Derecho Privado, 1959, pp. 132-142.

partes implicadas²¹. Una finalidad económica que se concreta en la concesión al destinatario de la misiva de un estado de seguridad o quietud en relación con su posición crediticia²². Una previsión positiva de sus expectativas y que, a su vez, produce el cese transitorio de la incertidumbre provocada por el riesgo. En virtud de este estado, se potencia la predictibilidad de sus previsiones, facilitando la toma de decisiones en torno a esa relación jurídica subyacente. Un estatus de seguridad que el acreedor adquiere por mor de un concreto compromiso asumido por el garante, con independencia de cuál sea la forma en que se configure.

19. Así las cosas, se puede comprender que todas las declaraciones vienen a cumplir con esa finalidad, ya se trate de la asunción de algún tipo de promesa, ya sea la mera aportación de información. En las declaraciones de tipo promisorio o en las que se manifiesta cualquier otra declaración de voluntad, la finalidad se alcanzará por medio del desarrollo de una determinada conducta, que podrá ser el pago en defecto del deudor o la realización de cualquier otra actividad en beneficio del correcto desarrollo de la obligación garantizada. En las declaraciones de conocimiento se predica esa misma finalidad, diferenciándose de las anteriores en el modo en que el compromiso se ejecuta.

20. Efectivamente, aunque en las declaraciones de conocimiento la matriz no se proponga llevar a cabo una conducta posterior, el crédito se ve en sí mismo asegurado, pues qué duda cabe que, al emitir una declaración de este tipo, se expone a cierto grado de responsabilidad. Con independencia de que, finalmente, la frustración del crédito garantizado no provoque consecuencia jurídica para la emisora, nada obsta el cumplimiento de esa finalidad, pues esta se alcanza por su lógica inspiradora que invita o exhorta a la confianza en la empresa patrocinada al evidenciar un interés económico del garante. De esta manera, aun cuando pueda concurrir algún ánimo fraudulento, al exponerse en el mercado de esta forma, la matriz afecta su propio patrimonio –tangible o intangible–, presuponiendo su colaboración con el buen fin de la relación garantizada²³.

III. Las Cartas de Patrocinio en el Derecho Internacional Privado de la UE

21. Como se ha tenido ocasión de señalar, el DIPr. europeo constituye un ordenamiento jurídico propio y, por tanto, goza de sus propias normas e instituciones jurídicas. Un ordenamiento que dispone, además, de un sistema particular de interpretación y calificación jurídica para garantizar su correcto desenvolvimiento.

22. En este orden de cosas, se ha de advertir que, aunque la tarea de interpretación suele incluirse dentro del proceso calificador, se trata de dos acciones diferentes e independientes. Mientras que la interpretación supone la determinación del concreto significado de los términos utilizados en los reglamentos europeos, la calificación implica la subsunción de un supuesto fáctico dentro de esas categorías determinadas. Dos actuaciones que han de efectuarse en clave europea²⁴, pues solo de este modo se puede garantizar la aplicación uniforme en todos los Estados Miembros y reivindicar la naturaleza contractual de todas las cartas de patrocinio como contratos de prestación de servicios.

1. Naturaleza contractual de las Cartas de Patrocinio

23. Cuando se alude a la naturaleza jurídica de las cartas de patrocinio se hace referencia a la intelección genética del plexo normativo que tipifica y disciplina una determinada institución jurídica²⁵. Ahora bien, para comprender como adviene esa realidad contractual en el DIPr. europeo, se ha de tener

²¹ H. BERNSTEIN / J. ZEKOLL, “The Gentleman’s Agreement in Legal Theory and in Modern Practice: United States”, *American Journal of Comparative Law Supplement*, Vol. 46, 1998, pp. 98-99.

²² S. LÓPEZ URIEL, *op. cit.*, p. 350.

²³ M. P. DIAGO DIAGO, “Gentlemen’s agreements y contratos de financiación internacional”, *op. cit.*, pp. 127 y ss.

²⁴ M. A. CEBRIÁN SALVAT, *op. cit.*, pp. 318 y ss.

²⁵ J. L. ESTEVEZ, “Sobre el concepto de “Naturaleza jurídica””, *Anuario de Filosofía del Derecho*, Núm. 4, 1956, pp. 159-182.

en cuenta los parámetros de este ordenamiento jurídico. Así, la autonomía conceptual de los distintos instrumentos internacionales ha traído consigo una serie de conceptos que, aunque aparentemente pueden coincidir con otros del Derecho interno, su significado se ha ido concretando de forma autónoma²⁶.

24. El paradigma de tales conceptos viene determinado por el binomio contractual-delictual. Dos materias que delimitan un amplio campo de aplicación de este especial sistema normativo y que son compartidas por diversos Reglamentos²⁷. Nociones que, por ende, han de ser interpretadas de manera uniforme con las salvedades que puedan existir por la diferencia del sector regulado²⁸.

25. Una primera aproximación a los textos internacionales pone de manifiesto cómo estos dos términos no gozan de una definición legal. Por ello, el TJUE ha ido desarrollando los contornos de su significado de forma pragmática, pues sin ofrecer una noción exhaustiva de los mismos, ha ido aportando unos criterios de interpretación mediante el análisis individualizado de los casos presentados. Por esta razón, se dice que son conceptos jurídicos “vivos” o conceptos en desarrollo²⁹, a los que, sin embargo, se les ha atribuido un contenido desigual³⁰.

26. En términos generales, el TJUE ha señalado que la “materia contractual” comprende aquellos litigios que derivan de un compromiso libremente asumido por una parte frente a otra³¹. Por consiguiente, el elemento *ad essentialiam* de esta materia -aquel que permite hablar de contrato- será la existencia de “una obligación jurídica libremente consentida por una persona respecto a otra y en la que se basa la acción del demandante”³².

27. Así configurado, la amplitud de este concepto tiene notables consecuencias, pues abarca supuestos que, desde el plano material, suelen quedar excluido de la órbita contractual. Al respecto, A.-L. CALVO CARAVACA / J. CARRASCOSA GONZÁLEZ ofrecen una síntesis de tales supuestos³³:

- 1º. A pesar de que se hable de materia contractual, no será preciso que se configure materialmente un contrato. Por tanto, este concepto incluye todos aquellos negocios en el que exista un compromiso libremente asumido, aunque no haya contrato o el contrato sea nulo. En todo caso, lo importante es que la obligación jurídica sea identificable.
- 2º. Al no precisar la concurrencia de voluntades para que pueda darse esa materia contractual, se incluyen aquí los negocios jurídicos de carácter unilateral³⁴. Así, este concepto europeo

²⁶ Una concreción del significado que se efectúa atendiendo, fundamentalmente, al sistema y a los objetivos que marcan los distintos instrumentos internacionales, evitando el reenvío al Derecho nacional de los Estados implicados. Vid. STJCE 22 marzo 1983, C-34/82, *Peters vs. Zuid Nederlandse Aannemers Vereniging*, *Recueil*, 1983, pp. 987-1012, párrafo 9.

²⁷ Así, respecto de la materia contractual, los arts. 7.1 RBI-bis y 1.1 RRI y, respecto a la materia extracontractual, los arts. 7.2 RBI-bis y 1.1 RRII.

²⁸ Esa interpretación uniforme se impone de manera explícita en el considerando 7 de los Reglamentos Roma I y Roma II. Así, el considerando del Reglamento Roma I establece que “El ámbito de aplicación material y las disposiciones del presente Reglamento deben garantizar la coherencia con el Reglamento (CE) no 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil [5] (Bruselas I), y el Reglamento (CE) no 864/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio de 2007, sobre la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales (Roma II)”.

²⁹ M. A. CEBRIÁN SALVAT, *op. cit.*, p. 329.

³⁰ En efecto, aquello que debe incluirse dentro del concepto “materia delictual” se ha configurado de manera residual respecto de la “materia contractual”, englobándose en ella todos aquellos supuestos que no se encuentren relacionados con la primera. Por ello, las disposiciones relativas a la responsabilidad extracontractual exigen la necesidad previa de revisar la aplicabilidad de las disposiciones previstas a la responsabilidad contractual. G. VAN CALSTER, *European Private International Law*, Hart Publishing, 2016, p. 138.

³¹ Entre otras, STJCE 17 junio 1992, C-26/91, *Jakob Handte vs. Mecano-Chimoques*, *Recopilación*, 1992, p. 3994, párrafo 15.

³² STJUE 20 enero 2005, C-27/02, *Petra Engler vs. Janus Versand GmbH*, *Recopilación*, p. 518, párrafo 51; STJUE 18 julio 2013, C-147/12, *ÖFAB, Östergötlands Fastigheter AB c. Frank Koot, Evergreen Investments BV*, *Recopilación*, p. 7, párrafo 33.

³³ A.-L. CALVO CARAVACA / J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Tratado de Derecho Internacional Privado*, Vol. II, Tirant lo Blanch, 2022, p. 2881.

³⁴ P. MANKOWSKI, “Art. 7”, en U. MAGNUS / P. MANKOWSKI (coords.), *Brussels I Regulation*, Sellier European Law Publisher, 2015, p. 164.

abarcaría las promesas unilaterales de pago, las ofertas públicas, las donaciones –recepticias o no recepticias- y las obligaciones dimanantes del conocimiento de embarque o de otros instrumentos negociables.

- 3º. Dado que el eje de gravedad de este concepto recae en el sujeto que sume la obligación es irrelevante la determinación o indeterminación de la contraparte en dicho vínculo obligacional; de que esta última haya intervenido en el acuerdo con la persona que libremente se obliga o que, ni tan siquiera, haya aceptado la obligación de la primera.

28. Una vez delimitado el alcance del significado de esta categoría jurídica, se ha de verificar si las cartas de patrocinio encuentran acomodo en la misma. Una calificación que, al igual que el proceso anterior, ha de efectuarse de forma autónoma, atendiendo a los datos de hecho que se exponen y sin necesidad de verificar su existencia con arreglo a ningún otro Derecho. De este modo, y a la luz de esa visión expansiva de las obligaciones contractuales, se puede afirmar que las cartas de patrocinio se incluyen dentro esta categoría, pues todas ellas contienen compromisos con independencia de cuál sea el cumulo de declaraciones que albergue.

29. En las cartas de patrocinio que incluyen declaraciones de voluntad es evidente que se hayan compromisos, pues el emisor asume el deber de realizar una conducta objetivamente considerada y, por tanto, plantea un programa prestacional específico. Igualmente, las cartas que incluyen declaraciones de conocimiento también contienen compromisos, sin embargo, esa idea de compromiso no se extrae de la prestación explicitada sino, como afirma DIAGO DIAGO³⁵, del sentido mismo de su emisión y del significado de esa emisión. En efecto, aunque se trate de declaraciones que contienen informaciones, no se limitan a informar. Con ellas se generan expectativas respecto del receptor con independencia del contenido. Unas expectativas que permiten cumplir con esa finalidad económica y que se sintetiza en la creación de un estado de seguridad.

2. Las Cartas de Patrocinio como contratos de prestación de servicios

30. Una vez determinada la inclusión de las cartas de patrocinio dentro de la esfera de lo contractual en el DIPr. europeo, se ha de continuar con ese proceso de interpretación y calificación para verificar si pueden integrarse dentro de algunas de las categorías contractuales típicas, como es el contrato de prestación de servicios. Un proceso que, al igual que el anterior, ha de realizarse de forma autónoma.

31. La primera consideración que debe efectuarse al respecto es que el contrato de prestación de servicios es un concepto económico y no jurídico y, en consecuencia, su definición debe realizarse bajo criterios económicos y al margen de la disciplina normativa de la relación contractual. De esta manera, la prestación de servicios ha de considerarse como la prestación de una ventaja económica. Por ello, BERLIOZ define esta modalidad contractual como aquella operación que tiene por finalidad el cumplimiento por una persona, en beneficio de otra, de un acto positivo o negativo, a título oneroso o lucrativo. Un tipo contractual que englobaría lo que se ha denominado “*commerce des invisibles*”, en tanto implica la realización de una actividad o la causación de un estado por parte de un agente económico, abarcando todos aquellos contratos que generan obligaciones, tanto de hacer y no hacer, como medios y resultados³⁶.

³⁵ M. P. DIAGO DIAGO, *Las cartas de patrocinio en los negocios internacionales: estudio jurídico*, op. cit., pp. 79-97.

³⁶ P. BERLIOZ, “La notion de fourniture de services au sens de l’article 5-1 b) du règlement Bruxelles I”, *Journal du Droit International (Clunet)*, Núm. 3, 2008, pp. 675-717; A.-L. CALVO CARAVACA / J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Vol. II, Comares, 2018, pp. 915-916. Por su parte, entre los pronunciamientos europeos más destacados al respecto se encuentra la STJUE 14 julio 2016, C-196/15, *Granarolo SpA vs. Ambrosi Emmi France SA*, Rec. electrónica, ECLI:EU:C:2016:559; STJUE 19 diciembre 2013, C-9/12, *Corman-Collins SA vs. La Maison du Whisky SA*, Rec. electrónica, ECLI:EU:C:2013:860.

32. Ahora bien, hechas estas consideraciones, cabría preguntarse si las cartas de patrocinio cumplen con ese esquema normativo y, en su caso, de qué manera. Algo que deviene problemático dada la gran variedad de declaraciones que pueden contener y que obliga a tener en consideración algún elemento que permita advertir la existencia de alguna ventaja económica a favor del destinatario. A tal efecto, el TJUE ha barajado varios criterios para calificar diversos negocios jurídicos de entre las diferentes modalidades típicas. Concretamente, para calificar un contrato a efectos del art. 7.1 RB-I bis ha señalado que es preciso basarse en la obligación característica del contrato en cuestión³⁷. Una opción que resulta controvertida respecto a estas garantías por diversos motivos: el primero, porque en las declaraciones exclusivamente informativas resulta complicado identificar una obligación; el segundo, porque en algunos casos la matriz puede asumir más de una obligación con caracteres que impidan esclarecer cuál de ellas es la principal. Unos óbices que, no obstante, parecen encontrar solución con el criterio teleológico establecido a tal objeto. De este modo, para identificar la obligación característica se tendrá que acudir a la finalidad económica del contrato³⁸.

33. En el caso de las declaraciones de patrocinio, es su causa la que va a permitir la calificación como contrato de prestación de servicios. Se ha afirmado que todas las declaraciones constituyen diversas formas de garantía y, en consecuencias, presentan una misma finalidad económica: ofrecer al destinatario un estado de seguridad en torno a sus concretas expectativas. Por tanto, la existencia de una prestación es evidente, pues qué duda cabe que ofrecer certidumbre en un proyecto afectado por el riesgo es una efectiva ventaja económica³⁹. Consiguientemente, si el elemento determinante para esa calificación es su finalidad económica y, en la medida en que este es el eje sobre el que pivotan todas las cartas de patrocinio, será indiferente cual sea el contenido de sus múltiples declaraciones a los efectos de dicha calificación.

34. Configuradas las cartas de patrocinio como contrato de prestación de servicios, será entonces aplicables las normas que los distintos reglamentos establecen al efecto. Así, en relación con la competencia judicial internacional será de aplicación el art. 7 RBI-bis y, en consecuencias, además de la concurrencia de los foros generales, serán competentes los tribunales del lugar donde, según el contrato, hubieran sido o debieran ser prestados los servicios. Del mismo modo, y a propósito de la ley aplicable, será de aplicación el art. 4.1. RRI que determina que tales cartas se regirán por ley del país donde el prestador del servicio tenga su residencia habitual⁴⁰.

35. Dicho lo anterior, la aplicación de tales disposiciones a este particular negocio jurídico presenta aún ciertas dificultades. La diversidad de declaraciones que pueden albergar las cartas exige tener en consideración los concretos compromisos para localizar el lugar de prestación de los servicios e identificar al prestador de los mismos. Una respuesta que será diferente según sean cartas de patrocinio que incluyan manifestaciones de voluntad o de conocimiento y que obliga a tener en cuenta la estructura lógica de los compromisos asumidos en cada una de estas.

IV. Análisis de las declaraciones de patrocinio como actos lingüísticos: semiótica y pragmática jurídica

36. Como se infiere del título de este trabajo, la naturaleza contractual de las cartas de patrocinio implica la presencia de un compromiso libremente asumido. Ahora bien, decir que todas las declara-

³⁷ STJUE 25 febrero 2010, C-381/08, *Car Trim GmbH vs. KeySafety Systems Srl*, Recopilación, 2010, p. 1250, párrafo 32.

³⁸ STJUE 19 diciembre 2013, C-9/12, *Corman-Collins c. La Maison du Whisky*, Rec. electrónica, ECLI:EU:C:2013:860, párrafo 27.

³⁹ M. P. DIAGO DIAGO, *Las cartas de patrocinio en los negocios internacionales: estudio jurídico*, op. cit., pp. 147 y s.

⁴⁰ Vid. M. P. DIAGO DIAGO, *Las cartas de patrocinio en los negocios internacionales: estudio jurídico*, op. cit., pp. 169-172.; A.-L. CALVO CARAVACA / J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, op. cit., Vol. III, Tirant lo Blanch, 2022, p. 3273.

ciones de patrocinio tienen esta naturaleza confronta con la idea que tradicionalmente se tiene de lo que es una obligación o un compromiso. En efecto, uno de los elementos estructurales de la obligación contractual es la prestación, entendida comúnmente como programa de actuación a ejecutar. Como conjunto de conductas (dar, hacer o no hacer) que deben llevarse a cabo por el deudor en un lapso de tiempo determinado. Una noción que, si bien parece extraerse fácilmente de las declaraciones preceptivas o dispositivas, presenta mayores dificultades en relación con aquellas declaraciones enunciativas o representativas⁴¹.

37. Esta situación obliga a plantear dos situaciones posibles: o las declaraciones de conocimiento no contienen compromiso alguno o el compromiso es un concepto más amplio de lo usualmente fijado. No obstante, teniendo en cuenta esa autonomía conceptual reivindicada por el TJUE y los pronunciamientos doctrinales considerando todas esas modalidades como auténticas obligaciones, es dable indagar sobre su posible estructura lógica. Por ello, más que al concreto sentido de las palabras o alcance jurídico de los términos empleados, hay que atender al acto que el emisor realiza con dichas declaraciones y a los efectos que con ellas se producen⁴².

1. La “teoría de los actos de habla” y las *Comfort Letters*

38. Como se ha podido advertir, las cartas de patrocinio pueden contener una gran variedad de declaraciones. Si bien de la gran mayoría se podrían desprender auténticas obligaciones explícitas, otras se limitan a aportar una determinada información. A pesar de que, en relación con estas últimas, ha sido común excluir cualquier tipo de halito compromisorio, un nutrido y autorizado sector doctrinal reivindica esa naturaleza obligacional, aunque se traten de compromisos verdaderamente atípicos⁴³.

39. Ciertamente, la idea de compromiso u obligación está estrechamente ligada con las formulas promisorias, pero no siempre ocurre así. También existen compromisos cuando se formula una mera aserción sobre ciertas circunstancias, en la medida en que el emisor se compromete con la verdad de lo dicho⁴⁴. Por esta razón, se propugna desde la filosofía del lenguaje que el hecho de decir algo con un concreto significado, implica la imposición de ciertas condiciones de satisfacción sobre lo afirmado⁴⁵. Una circunstancia que exige analizar este tipo de emisiones como lo que son: actos de comunicación o actos del lenguaje.

40. Las modernas orientaciones filosóficas ponen de manifiesto la necesidad de distinguir entre el lenguaje y su utilización, pues una cosa es hablar y, otra, que ese acto implique una conducta social. Así, frente a la tradicional visión de que el uso lingüístico se limitaba a los *enunciados constatativos* -de forma que solo podían ser calificados como verdaderos o falsos-, se propugnan en la actualidad, además, una *eficacia performativa* del lenguaje, de modo que, como ya señalara AUSTIN, al decir algo se está haciendo algo distinto al hecho de decirlo⁴⁶.

⁴¹ E. BETTI, *op. cit.*, pp. 117 y s.

⁴² En el seno de la metodología jurídica contemporánea se ha ido elaborando una metodología cuyo objeto y fundamento es el lenguaje y su estructura. Esta técnica se descompone, a su vez, en tres ramas: la sintaxis, que estudia la arquitectura del lenguaje; la semántica, que busca identificar el contenido y el significado de esos signos; y la pragmática, que analiza el lenguaje en contextos de comunicación concretos y su influencia efectiva en la conducta de los individuos. Vid. entre otros, C. MORRIS, *Fundamento de la teoría de los signos*, Paidós, 1985, pp. 31-36; U. Eco, *Tratado de la Semiotica General*, Lumen, 2000, pp. 63-66; J. L. MIRETE NAVARRO, *Teoría del Derecho*, Diego Marín, pp. 203-217.

⁴³ A.-L. CALVO CARAVACA / J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *op. cit.*, Vol. III, Tirant lo Blanch, 2022, p. 3275.

⁴⁴ C. S. PEIRCE, *Collected Papers of Charles Sanders Peirce*, Belknap Press of Harvard University Press, 1974, Vol. 5, p. 543.

⁴⁵ M. L. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, “Esa fuerza tan especial del compromiso”, *Logos. Anales Del Seminario de Metafísica*, Núm. 36, 2003, pp. 283-288.

⁴⁶ J. L. AUSTIN, *Como hacer cosas con palabras*, Paidós, 1990, p. 53.

41. La teoría de los “actos de habla”⁴⁷ señala que la emisión de un enunciado posee tres dimensiones diferentes, siempre que concurren una serie de factores sobre el emisor, el receptor y el contexto⁴⁸. Tales dimensiones serían:

- 1º. El *acto locutivo*, con el que se hace referencia al hecho físico de enunciar y al relato informativo contenido en la simple formulación.
- 2º. El *acto ilocutivo*, con el que se alude a la intención del emisor y a la acción que se realiza por medio de dicho enunciado.
- 3º. El *acto perlocutivo*, la reacción o el efecto que el acto ilocutivo produce en la realidad y, en particular, sobre el destinatario del enunciado.

42. De este modo, al emitir una declaración del tipo “*No modificaremos nuestra participación en el capital social de la Sociedad X*”, se están realizando simultáneamente tres actos distintos: se está diciendo algo (acto locutivo); se está prometiendo o asegurando una acción (acto ilocutivo) y se está generando un estado de confianza o seguridad en el interlocutor (acto perlocutivo).

43. Una primera aplicación de esta teoría a las cartas de patrocinio, exigiría determinar cuál es la intención del declarante con la emisión de estas declaraciones y que conducta está realizando con aquellas, pues no es el enunciado en sí mismo la unidad mínima de la comunicación lingüística, sino la emisión del enunciado al realizar el acto de habla⁴⁹. Ello implica que, como unidad mínima de comunicación, es también unidad básica de significado, de manera que no puede disociarse el significado del enunciado del acto de habla que lo emite. Así, el significado es total, pues incluye tanto el significado lingüístico de la expresión, como el significado del hablante⁵⁰.

44. Desde esta óptica ilocutiva (o ilocucionaria), son varios los propósitos que puede tener la entidad matriz (emisor de la declaración) y que, fundamentalmente, pueden resumirse en representaciones, promesas y órdenes. Así las cosas, es comúnmente aceptado clasificar esa eficacia ilocucionaria en los siguientes tres actos⁵¹:

- 1º. *Actos representativos o constatativos*, mediante el cual se pretende decir algo de la realidad, afirmando o negando con diferentes grados de certeza.
- 2º. *Actos comisivos*, por el que el emisor manifiesta su compromiso de realizar una conducta futura o mantener un determinado comportamiento.
- 3º. *Actos directivos*, con el que se pretende impulsar al receptor para realizar algo determinado, ejerciendo sobre él una determinada influencia.

45. La mayoría de la doctrina que ha tratado la temática, cuando pretenden extraer alguna consecuencia jurídica de tales declaraciones, ha sostenido que mediante aquellas cartas se están emitiendo órdenes o promesas. Un razonamiento que se justifica en que tales actos ilocucionarios podrían asociarse con determinados tipos negociales, de suerte que pueda extraerse algún tipo de obligación o compromiso y, consecuentemente, algún tipo de responsabilidad. En particular, DE CASTRO, al tratar las cartas

⁴⁷ La teoría de los actos de habla fue formulada inicialmente por J. L. AUSTIN y seguida y reelaborada posteriormente por su discípulo J. SEARLE en su obra “Speech Act” en 1969. Si bien, a estos aportes les han sucedido posteriormente numerosos estudios multidisciplinares, principalmente, desde la Filosofía del lenguaje y de la Pragmática.

⁴⁸ M. V. ESCANDELL VIDA, *Introducción a la pragmática*, Ariel. 1996, pp. 67 ss.; M. BERTUCELLI, *Qué es la pragmática*, Paidós, 1996, pp. 38 y ss.

⁴⁹ J. SEARLE, *Actos de Habla*, Planeta De Agostini, 1994, p. 25 y ss.

⁵⁰ J. LÓPEZ HERNÁNDEZ, “Clasificación de las normas jurídicas como enunciados de actos ilocutivos”, *Anuario de Derechos Humanos*, Núm. 6, 2005, p. 467.

⁵¹ Aunque son diversas las clasificaciones sobre los actos de habla según su eficacia ilocucionaria, se ha seguido la triple distinción ofrecida J. L. DE CASTRO MARTIN, *op. cit.*, pp. 127-128.

de patrocinio como actos del habla, viene a concluir que las mismas constituyen una especie de acto directivo, de modo que todas ellas podrían reconducirse a la figura del mandato de crédito⁵².

46. Dicho lo anterior, aunque esta aproximación pragmática puede tener relevancia a la hora de interpretar y calificar las cartas de patrocinio en el plano material, no parece predicarse ese resultado en el ámbito conflictual. Aquí, el elemento determinante es la existencia de un compromiso libremente asumido, por lo que, más que identificar ese acto ilocucionario que realiza la matriz, se debe examinar si es posible advertir la existencia de compromisos, cualquiera que sea el acto ilocucionario en cuestión. Un planteamiento ciertamente controvertido al que, sin embargo, parecen orientarse modernos estudios de la filosofía del lenguaje.

2. Los compromisos existentes en las declaraciones de patrocinio

47. El ser humano se encuentra integrado en una dinámica natural que acoge y gobierna la vida y le hace dependiente de los demás para multitud de actuaciones. Esta realidad insoslayable impone la necesidad de coordinar las acciones de los individuos entre sí, de tal forma que las expectativas de unos y otros puedan ser gestionadas. El compromiso surge, de esta manera, como vehículo destinado a satisfacer tal necesidad, pues permite la confianza entre distintos sujetos para actuar, de modo que los intervinientes puedan coordinar sus actividades. Así las cosas, se advierte que el compromiso -al igual que la obligación- es una noción deóntica o normativa que supone algún tipo de regulación⁵³. Esta idea encierra en sí misma una dimensión social determinante, en la medida en que supone algún tipo de relación para con los demás, desde la perspectiva de la ética o de la justicia.

48. A este respecto, los teóricos del lenguaje propugnan que los compromisos se hayan presenten en muchos tipos de actos de habla, como en las promesas o en las aserciones⁵⁴. Incluso, novísimas teorías postulan que la finalidad de la comunicación, antes que transmitir intenciones o creencias, es compartir compromisos. Según estas, los actos de habla, como unidades principales de la comunicación, deberían entenderse como una expresión de compromisos públicos o sociales, en la medida en que el hablante se compromete con el oyente -implícita o explícitamente- para actuar sobre un determinado contenido proposicional. De esta manera, se podría afirmar que un compromiso es una relación triangular que se da entre dos sujetos y una proposición y en cuya virtud uno de ellos estatuye frente a otro una norma de conducta sobre dicho contenido proposicional. Una actuación, en todo caso, consistente con la verdad de esa proposición y capaz de generar en el destinatario la suficiente confianza para intervenir, también, sobre ese contenido proposicional⁵⁵.

⁵² J. L. DE CASTRO MARTIN, *op. cit.*, pp. 131. 160 y ss.

⁵³ Debe traerse a colación que la traducción oficial de la jurisprudencia del TJUE parece hacer un uso indistinto del término compromiso y de obligación. Así, *vr.gr.*, en la traducción de la STJCE 17 junio 1992, C- 26/29, al español, francés, o al portugués utiliza el primer término (*compromiso*, *engagement*, *compromisso*), mientras que la traducción al inglés y al italiano utiliza el segundo (*obligation*, *obbligo*). Por esta razón, en el presente estudio se utilizarán ambos conceptos como sinónimos, a pesar de que el término obligación tenga una fuerte carga de significado en el plano jurídico-material.

⁵⁴ Si bien existe una rica bibliografía en torno al estudio de los posibles compromisos que pueden existir en los distintos actos de habla, es igualmente cierto que en su mayoría se centran en concretos actos de habla. Vid. J. L. AUSTIN, *Como hacer cosas con palabras*, *op. cit.* pp. 200-212; J. SEARLE, *Expression and Meaning. Studies in the theory of speech acts*, Cambridge University Press, 1979, pp. 12-20; D. VANDERVEKEN, *Meaning and Speech Act. Vol. 1. Principles of language use*, Cambridge University Press, 1990.

⁵⁵ Vid. *i.a.*, B. GEURTS, „Communication as commitment sharing: speech acts, implicatures, common ground“, *Theoretical Linguistics*, Vol. 45, Núm. 1-2, 2019, pp. 1-30; R. BRANDON, *Making it Explicit*, Harvard University Press, 1994, pp. 157-166; R. KIBBLE, „Speech acts, commitment and multi-agent communication“, *Computational & Mathematical Organization Theory*, Vol. 12, 2006, pp. 127-145; P. DE BRABANTER / P. DENDALE, „Commitment: the term and the notions“, *Belgian Journal of Linguistics*, Núm. 22, pp. 1-14; M. KRIFKA, „Bias in commitment space semantics: declarative questions, negated questions, and question tags“, en S. D'ANTONIO / M. MORONEY / C. R. LITTLE (coords.), *Proceedings of SALT 25*, Linguistic Society of America, 2015, pp. 328-345. C. BEYSSADE / J.-M. MARANDIN, „Commitment: Une attitude dialogique“, *Langue Française*, Num. 162, 2009, pp. 89-107; S. LAUER, *Towards a dynamic pragmatics*, University of Stanford, 2013, pp. 122-123.

49. Aunque no hay unanimidad en torno a la definición de compromiso, esta noción resultaría ciertamente ventajosa, pues todos los actos de habla serían susceptibles de ser incardinados en el esquema propuesto. Así, todos los actos incluirían compromisos, porque en todos ellos se daría ese vínculo nomológico sobre el contenido proposicional. Ahora bien, se trataría de una obligación diferente en cada uno de tales actos, distinguiéndose entre sí por la *telicidad*, es decir, por la expresión –o no– de una meta concreta⁵⁶. Una propiedad de carácter ontológico relacionada con el desarrollo temporal, que permitiría establecer la distinción entre *compromiso télico* y *compromiso atélico*⁵⁷. Los primeros serían aquellos que contendrían un término inherente en su desarrollo para que pueda decirse de ellos que han sido realizados; los segundos, por el contrario, se encontrarían despojados de ese punto natural de conclusión, teniendo lugar su realización desde el mismo momento en que comienzan⁵⁸. Como consecuencia de lo anterior, se podría afirmar que los actos comisivos y directivos serían expresión de un compromiso télico, mientras que los actos representativos provocarían un compromiso atélico.

50. Ahora bien, más allá de los problemas que tales propuestas pueden plantear en el ámbito de la filosofía del lenguaje o en el plano semiótico y pragmático, esta dicotomía resulta interesante, pues sería aplicable a las cartas de patrocinio para poder captar los posibles compromisos existentes en cada una de sus declaraciones. Así, las declaraciones preceptivas o dispositivas (declaraciones de voluntad) expresarían un compromiso télico, mientras que las declaraciones enunciativas o representativas (declaraciones de conocimientos) contendrían un compromiso atélico. Una perspectiva que, por otro lado, enfatiza la esencia todo negocio jurídico, ya que, como conjunto de declaraciones, es la consecuencia directa de un acto y de una iniciativa libre y consciente y, a mayor abundamiento, fuente de responsabilidad.

51. De esta manera, se pone en evidencia que “iniciativa” –libertad del acto regulador de intereses– y “autorresponsabilidad” –necesidad de soportar la deriva del acto vinculante– son conceptos mutuamente concatenados que, en el seno de una interacción social, se presuponen e interpelan recíprocamente, conformando el núcleo de la obligación. Tal es así que, activado ese mecanismo, el precepto de la autonomía de la voluntad se proyecta sobre su autor, aun antes de su recepción jurídica. Y es que la libertad que sirve de fundamento al negocio jurídico es una libertad responsable, coordinada y subordinada a un interés social superior. Por este motivo, en todo negocio jurídico se da esa relación de causa-efecto, revestida de una aparente antinomia entre la previa libertad del individuo y su lógica autorresponsabilidad. Una tensión dialéctica entre el significado del declarante al ejecutar ese acto de su libre arbitrio y el significado objetivo del negocio una vez ha sido consumado⁵⁹.

A. Las declaraciones de voluntad como expresión de un compromiso télico

52. En el ámbito jurídico, las declaraciones de voluntad son aquel conjunto de signos que se puedan considerar expresivos de una voluntad dirigida a conseguir un resultado social o un propósito negocial que el Derecho estima digno de amparo⁶⁰. Sin embargo, no quiere decirse que esta sea la única

⁵⁶ En lingüística, la telicidad (del griego *τέλος* <fin, meta>) es la propiedad de un enunciado o frase verbal que presenta una acción o evento como si tuviera un punto final específico. Al respecto, se han elaborado diversas definiciones que atienden a características diferentes. Así, algunos sostienen que un evento es télico cuando se dirige o tiende hacia un punto temporal determinado. Otros, sostienen que la telicidad de un evento supone la causación de un estado resultante, de modo que este concluye cuando se verifica aquel. Finalmente, también hay quienes sostiene que los eventos télicos albergan un argumento interno que determina la extensión temporal del mismo. Tres visiones que, aunque en ocasiones pueden ir aparejadas o ser complementarias, también pueden darse por separado. Vid. respectivamente, Z. VENDLER, “Verbs and Times”, *The Philosophical Review*, Vol. 66, Núm. 2, 1957, pp. 143-160; D. R. DOWTY, *Word Meaning and Montague Grammar*, Springer, 1979, pp. 168 y ss.; C. TENNY, ‘The Aspectual Interface Hypothesis’, en I. A. SAG / A. SZABOLCSI (coords.), *Lexical Matters*, Stanford University, 1992, pp. 1–27.

⁵⁷ B. GEURTS, *op. cit.*, pp. 7 y ss.

⁵⁸ Siguiendo la definición ofrecida por E. ALCARAZ VARÓ / M. A. MARTÍNEZ LINARES, *Diccionario de lingüística moderna*, Ariel, 1997, p. 550.

⁵⁹ E. BETTI, *op. cit.*, pp. 124 y s.

⁶⁰ F. DE CASTRO Y BRAVO, *El negocio jurídico*, Civitas, Madrid, 1991, p. 65.

forma de expresión de la voluntad, sino que con esta denominación se pretende acentuar la idea de que dichas declaraciones establecen explícitamente una pauta de conducta, bien al propio declarante (acto comisivo), bien a un tercero (acto directivo)⁶¹.

53. (i) Las declaraciones de voluntad y los actos comisivos. Centrados en los actos comisivos, se ha puesto de manifiesto que su objeto ilocutivo es revelar la intención del emisor de realizar la acción descrita en el contenido proposicional. Así, en este tipo de declaraciones el hablante se comprometería con el curso de una acción o con un estado de cosas futuro⁶² y, por ello, destacarían las formulas promisorias, en donde el declarante asumiría un deber de actuación para que lo prometido se haga realidad, obligándose a sí mismo para hacer algo específico en relación con esa proposición⁶³.

54. En este sentido, se puede afirmar que las declaraciones de voluntad supondrían la expresión de un compromiso télico en los términos pragmáticos referidos, pues tendrían como característica expresar el objetivo del declarante, es decir, la manifestación de una meta específica a alcanzar para cumplir la finalidad que se pretende. Objetivos que, por otro lado, deben entenderse en un sentido amplio, pues no solo se incluirían aquellos que se consiguen por el emisor (promesa de hecho propio), sino también, aquellos que solo pueden realizarse por terceras personas (promesa de hecho ajeno).

55. Obsérvense los siguientes ejemplos:

Ejemplo 1. Le aseguramos que si nuestra filial no hiciese frente a sus obligaciones derivadas del préstamo en cuestión, procederemos al pago de las cantidades pendientes⁶⁴.

Ejemplo 2. De acuerdo con nuestra política constante, nuestra filial estará siempre en disposición de cumplir con sus obligaciones financieras⁶⁵.

56. Como se puede advertir, la finalidad económica de estas dos declaraciones es idéntica, pues ambas buscan generar en el destinatario un estado de seguridad. Una finalidad común, pero con distinto itinerario para su consecución. Si bien se trata de dos formas de garantía, en las cuales la sociedad interviene y se compromete, se presenta en cada una de ellas un programa prestacional diferente. Mientras que en el Ejemplo 1º se formula una promesa de hecho propio, cuya meta en última instancia es el pago subsidiario de la deuda de la filial⁶⁶, en el Ejemplo 5º se manifiesta una promesa de hecho ajeno. En esta última declaración, el objetivo explicitado es que la filial se encuentre en disposición de cumplir con las obligaciones dimanantes del crédito concedido. Así, aunque es la filial quien ha de efectuar el hecho que promete la matriz, es esta última quien asegura ese cumplimiento. Por tanto, serán distintos los modos en que la matriz podrá intervenir sobre ese contenido proposicional. Según el contexto, podrá asumir el deber de actuar con diligencia, realizar actuaciones necesarias para que el tercero cumpla con lo estipulado o indemnizar los perjuicios ocasionados en caso de que, finalmente, el tercero no cumpla el hecho prometido⁶⁷.

57. En resumen, los actos comisivos se englobarían dentro de las declaraciones de voluntad porque tendrían un propósito normativo o dispositivo, en cuanto pretenden explicitar un precepto regulador

⁶¹ En efecto, la dicotomía entre declaraciones de voluntad y declaraciones de conocimiento no debe inducir a pensar que no exista una manifestación de la voluntad en estas últimas, pues no se debe confundir el fin del acto con su contenido. Vid. E. BETTI, *op. cit.*, p. 113.

⁶² D. CRYSTAL, *A Dictionary of Linguistics and Phonetics*, Blackwell Publishing, 2008, p. 88.

⁶³ J. L. AUSTIN, *op. cit.*, p. 199 y 205 y ss.

⁶⁴ En análogos términos se expresa la carta analizada en la STS 14 octubre 2014 [RJ 4433/2014].

⁶⁵ Y. POULLET, "Les règles d'interprétation leur application aux lettres de patronage", en AAVV, *Les lettres de patronage*, *op. cit.*, p. 71.

⁶⁶ Como se puede apreciar, no es extraño que algún sector doctrinal haya denominado a la fianza como "promesa de hecho propio en garantía del ajeno". Vid. J. M. MANRESA Y NAVARRO, *Comentarios al Código Civil Español*, Vol. 12, Reus, 1907, p. 154.

⁶⁷ En torno a la naturaleza de la prestación del promitente, vid. G. MENGUAL PUJANTE, "La promesa de hecho ajeno: cuestiones de competencia judicial internacional en la Unión Europea", *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol. 11, Núm. 1, 2019, p. 844; A. GULLÓN BALLESTEROS, "La promesa de hecho ajeno", *Anuario de Derecho Civil*, Vol. 17, Núm. 1, 1964, pp. 3-20.

de la conducta del declarante. En estos dos tipos de compromiso se encerraría una conducta positiva en torno al contenido proposicional. Un deber concreto que se materializaría en la asunción de una acción posterior, inferida directamente de los términos de la declaración en el Ejemplo 1º, al describir ese programa conductual y, de manera indirecta en el Ejemplo 2º, por el contexto en el que se desenvuelve. En esta segunda, si bien es cierto que el promitente no puede determinar de modo absoluto el hecho del tercero, sí que puede hacer todo lo que esté a su alcance para que se logre dicho objetivo. Con esta emisión, la matriz transmite al destinatario la asunción de un deber concreto para procurar ese hecho, que variará según los elementos condicionales del caso.

58. (ii) Las declaraciones de voluntad y los actos directivos. Junto a los anteriores, también se incluirían dentro de las declaraciones de voluntad los actos directivos. A través de estos, el hablante intentaría mover la voluntad del destinatario hacia un determinado sentido, bien para realizar una concreta conducta, bien para alcanzar un estado de cosas⁶⁸. Por ello, por ese propósito reglamentario de la voluntad, se incluirían dentro de este tipo de actos un amplio espectro de posibilidades, entre las que se encontrarían las peticiones, las órdenes y los mandatos⁶⁹. En general, un conglomerado de posibilidades mediante las cuales, un sujeto puede o pretende influir en el comportamiento de otro para alcanzar un objetivo específico.

59. En el plano pragmático se han mostrado ciertas reticencias en considerar que los actos directivos serían susceptibles de contener compromisos, más allá de los supuestos en que medie la aceptación por parte del destinatario de la orden o del mandato⁷⁰. Sin embargo, según las nuevas orientaciones indicadas, se ha de poner énfasis en que la apreciación de su existencia no depende tanto de la naturaleza del acto, sino de la noción misma de compromiso⁷¹. De esta manera, una mirada a este tipo de declaraciones sobre la base de una amplia concepción del compromiso permitiría sostener una tesis distinta.

60. Con el fin de ampliar esta idea, examínense los siguientes ejemplos:

Ejemplo 3. Por la presente, le instamos a que conceda el crédito mencionado a nuestra filial.

Ejemplo 4. Siguiendo con nuestra leal trayectoria, le solicitamos que otorgue a dicha empresa el préstamo por el importe indicado.

61. Se puede constatar que, mediante este tipo de declaraciones, la entidad matriz intentaría influir en la conducta de la entidad bancaria para que conceda el crédito a una empresa determinada. En un contexto comercial concreto, estas declaraciones no son una mera solicitud, sino que a través de aquellas la matriz asumiría un compromiso que proyectaría una serie de responsabilidades y expectativas sobre el declarante y, si accede a lo solicitado, también sobre el destinatario⁷².

62. En efecto, al emitir estas declaraciones la emisora estaría asumiendo un compromiso tellico, pues se explicitaría una meta concreta (la concesión del crédito). Sin embargo, a diferencia de los compromisos presentes en los actos comisivos, estos presentarían una estructura eventitiva diferente. Así, aunque en estos tipos de compromiso el objeto a alcanzar solo se podría llevar a cabo por el destinatario de la declaración, el declarante asumiría la posibilidad, y consecuente responsabilidad, de que el crédito sea concedido. En este sentido, la emisora establecería una previsión positiva sobre el buen desarrollo de la concesión del crédito ya que, al instar o solicitar a una entidad bancaria la concesión de un préstamo a favor de otra empresa, la matriz estaría confirmando, de un lado, que el destinatario de la directiva podría concederlo y, de otro, que la empresa estaría en disposición de cumplir con sus

⁶⁸ J. SEARLE, *op. cit.*, pp. 21 y s.

⁶⁹ J. L. AUSTIN, *op. cit.*, p. 203.

⁷⁰ M. S. GREEN, *Self-Expression*, Oxford University Press, 2007, p. 76.

⁷¹ M. HANCHER, "The classification of cooperative illocutionary acts", *Language in Society*, Vol. 8 (1), 1979, pp.1-14; B. GEURTS, *op. cit.*, pp. 9-10.

⁷² Así, entre el dador de la orden y el destinatario de la orden se da una suerte de vinculación por razón de una "acción normativa". G. H. V. WRIGHT, *Norma y acción: una investigación lógica*, Tecnos, 1979, pp. 91-92.

obligaciones. Una inferencia que deriva del propio entorno en el que se desenvuelve la propia emisión de estas declaraciones.

63. Como se ha dicho a propósito de la causa de este negocio jurídico, estas cartas se emiten en el contexto del riesgo de incumplimiento por el deudor, con el fin de dar seguridad y certidumbre al acreedor. Por ello, esa solicitud y ese mandato supondrían un interés por parte del mandante en torno a la operación a la que hace referencia, de modo que presupondría que estaría dispuesto a asumir las consecuencias que se predicaran de lo mandado⁷³. Un hecho que generaría confianza en el destinatario de la misiva, en tanto el mandante tendría relación con la operación a financiar. Por este motivo, se dice que existiría un compromiso, pues estas declaraciones conllevan una serie de implicaturas sobre lo que ha de suceder en caso de que se frustren las expectativas proyectadas. Un compromiso, en definitiva, de responsabilidad o de cobertura adicional en torno a ese contenido proposicional⁷⁴. De lo contrario, sin esa responsabilidad accesoria, cualquier solicitud, mandato o autorización de crédito perdería toda lógica y función.

B. Las declaraciones de conocimiento como expresión de un compromiso atético

64. Según la naturaleza de lo declarado, es común en la literatura jurídica hablar de declaraciones de conocimiento -o de ciencia- para referirse a aquellas que tienen un contenido testimonial o asertórico, como materia de conocimiento⁷⁵. Unas declaraciones que, en el plano pragmático, supondrían un acto representativo o enunciativo, cuyo objeto ilocucionario sería decir algo sobre la realidad. Declaraciones que, según lo expuesto, serían, además, expresión de un compromiso atético, pues, aunque su contenido proposicional carecería de un final natural, el emisor asumiría la responsabilidad de que el estado de cosas o circunstancias aludido sea real o exista.

65. *Declaraciones de conocimiento y actos representativos.* Como se puede observar, la estructura compromisoria de estos actos difiere de la de otros ilocucionarios. En estos no se explicitaría por el declarante un objetivo concreto, sino que, simplemente, se daría cuenta de una realidad conocida. Sin embargo, la potencialidad de tales declaraciones sería capaz de satisfacer las necesidades del destinatario. Por ello, se dice que en estos casos existiría un compromiso con la verdad de lo dicho, esto es, un compromiso de que esa proposición coincida con la realidad⁷⁶. Compromiso que, a su vez, generaría confianza y expectativas, pues el declarante, aun no asumiendo un concreto deber de actuar, sí que asumiría la responsabilidad de lo dicho. Una actuación que se ha definido como la exposición a la culpa, censura, reproche o deber de responder, en caso de que la proposición no sea verdadera en los términos indicados⁷⁷.

66. Para profundizar sobre esta cuestión, analícense los siguientes ejemplos:

Ejemplo 5. Esta sociedad es una compañía en donde yo mismo y mi grupo empresarial ostentamos una posición de mayoría absoluta en el capital de la misma y tenemos interés de que la citada operación se resuelva con toda normalidad⁷⁸.

⁷³ En el plano pragmático, los teóricos señalan que la adecuación del enunciado –en este caso, del acto directivo- requiere la concurrencia de una serie de condiciones. Así, junto a las del contenido proposicional, han de darse las condiciones preparatorias, es decir, que el emisor tenga autoridad para emitir la declaración; condiciones de sinceridad, que el hablante desee que el acto ordenado se ejecute y la condición esencial, que tiene que ver que con la intención del hablante de que el hecho de la emisión lleve al oyente a llevar a cabo el acto. J. SEARLE, *op. cit.*, p. 72.; M. V. ESCANDELL VIDA, *op. cit.*, p. 68.

⁷⁴ Numerosos cuerpos legales han aprehendido este compromiso, tipificando el mandato de crédito como garantía personal, del que se deriva una obligación de tipo fideiusorio a cargo del mandante. En este sentido, el art. 758 BGB alemán (*Kreditauftrag*), art. 1958 del Codice civile italiano (*mandato di credito*) y la ley 526 de la ley 1/1973, de 1 de marzo, por la que se aprueba la Compilación del Derecho Civil Foral de Navarra.

⁷⁵ E. BETTI, *op. cit.*, p. 117.

⁷⁶ J. SEARLE, *op. cit.*, p. 12.

⁷⁷ W. ALSTON, *Illocutionary acts and sentence meaning*, Cornell University Press, 2000, p. 55.

⁷⁸ En análogos términos la carta de patrocinio trata en la STS 13 febrero 2007 [RJ 1026/2007].

Ejemplo 6. Por respeto a nuestra reputación, siempre hemos tratado las obligaciones de nuestra filial de la misma manera que nuestras propias obligaciones⁷⁹.

67. A la luz de lo expuesto, se ha de insistir en que asumir un compromiso no siempre conlleva una conducta activa, sino, también, puede suponer una conducta pasiva, como es la de asumir cierto grado de responsabilidad o, más concretamente, exponerse a las posibles consecuencias que se prediquen de la quiebra de lo dicho o de lo hecho. En este tipo de misivas, el declarante no solo estaría transmitiendo un conocimiento, sino asumiendo una posición consciente en torno a lo dicho que, lógicamente, conllevaría ciertas implicaciones, pues su emisión no tiene carácter neutro, aunque no muestre un objetivo o un juicio explícito.

68. En efecto, solo desde una óptica excesivamente formalista y carente de una completa hermenéutica del acto se podría considerar que tales declaraciones se limitan a informar o a dar a conocer una determinada circunstancia. Así, sería un error considerar que en los actos constatativos o representativos existiera una suerte de incompatibilidad lógica entre el acto en cuestión y la autonomía de la voluntad o, si se prefiere, entre el acto de informar y el acto de disponer. En tal sentido, pese a la naturaleza enunciativa de estas declaraciones, no supone ello que, en el contexto de la interacción social, no adquieran un significado práctico como criterio de conducta⁸⁰. Tal y como se puede advertir, los dos ejemplos manejados no se limitarían a informar ni a describir determinados extremos, sino que con ellas se pretendería establecer una inferencia práctica en torno a una situación económicamente relevante para las partes⁸¹. Estas aseveraciones establecerían un valor o un deber ser, dentro de un contexto determinado, que sirve de guía para futuras acciones o comportamientos del destinatario de la misiva⁸². En definitiva, ambas declaraciones tendrían un objetivo claro y una función esencial: garantizar la realidad de un hecho como presupuesto de potenciales relaciones económicas futuras.

69. De este modo, mediante las declaraciones de conocimiento, la matriz asumiría un compromiso de ejecución instantánea. A diferencia de las declaraciones de voluntad, en las que su núcleo central viene representado por un acto futuro sobre el contenido proposicional, en estas declaraciones el núcleo del compromiso vendría representado por acto presente o simultáneo. Mientras que en las primeras, la asunción del compromiso exigiría la realización de una serie de conductas posteriores –positivas o negativas– para cumplir con la meta explicitada, las segundas no implicarían una conducta posterior⁸³, sino que, por la sola emisión de la declaración se cumpliría con la finalidad pretendida, al exponerse a cierto grado de responsabilidad. Todo ello, con independencia de cuál sea el elemento normativo al que se encuentre afecto dicho vínculo⁸⁴.

V. Consecuencias prácticas

70. Como se ha tenido ocasión de señalar, el concepto de „materia contractual“ o de „obligaciones contractuales“ en el ámbito del DIPr. europeo descansa sobre la existencia de un compromiso

⁷⁹ M. OBERMÜLLER, *op. cit.*, p. 4.

⁸⁰ E. BETTI, *op. cit.*, p. 43.

⁸¹ En torno a esta idea, H. V. WRIGHT, *Explicación y comprensión*, Alianza Editorial, 1987, pp. 121 y ss.

⁸² En este sentido, afirmaba KALINOWSKI que la diferencia entre la razón en su uso teórico o en su práctico no deriva de la alteridad de las operaciones mentales, sino en la diversidad de los fines perseguidos. G. KALINOWSKI, “La razón práctica. Sus conceptos, juicios y razonamientos”, *Anales de la Catedra Francisco Suarez*, Granda, 1977, Núm. 17, p. 203. A este respecto, se ha llegado a afirmar que toda proposición es susceptible de dirigir la acción humana. Vid. M. BALLESTER, “La unidad interna del saber en G. Kalinowski”, *Revista Internacional de Filosofía*, 1994, Núm. 8, p. 133.

⁸³ En torno a la vinculación entre las promesas y las aserciones, vid. G. WATSON, “Asserting and Promising”, *Philosophical Studies*, Núm. 117 (1-2), 2004, pp. 57-77.

⁸⁴ En el contexto socioeconómico en el que se desenvuelve esta figura subyace una triple relación que permite al beneficiario confiar en la solvencia del deudor. Así, el beneficiario siente confianza a través de un mecanismo específico: el convencimiento de que el garante no le inducirá a error. Una confianza inspirada en situaciones derivadas del contexto (posición social, política, económica o de otro tipo) que otorgan al garante un plus de credibilidad. Vid. en igual sentido, S. LÓPEZ URIEL, *op. cit.*, p. 355.

libremente asumido o de una obligación jurídica identificable. Sin embargo, el TJUE no ha especificado que debe entenderse por tal compromiso u obligación, sino que se ha limitado a indicar cuando un caso presenta esa naturaleza contractual y cuando no. No obstante, de la exégesis de sus pronunciamientos se puede extraer que existe un compromiso cuando una parte asume el deber o la responsabilidad de realizar una prestación o ventaja económica a favor de otra.

71. Desde esta perspectiva, es fácil identificar una obligación en aquellas cartas de patrocinio que incluyen declaraciones de voluntad, en tanto se explicita un programa prestacional propuesto por la matriz. Ahora bien, esta concepción tradicional de las obligaciones en su fórmula promisoria no impide apreciar la existencia de otras obligaciones formuladas en una aserción, pues los compromisos y las obligaciones no siempre implican conductas activas, sino también puede implicar conductas pasivas, como ocurre con las declaraciones de conocimiento en las que simplemente se aporta un relato informativo.

72. En este sentido, el análisis de estas declaraciones como actos de habla permite advertir criterios que, no solo facilitan la identificación y caracterización de esos compromisos, sino también ofrecen una posible clasificación. Así, en la medida en que es la estructura temporal interna de la prestación la que mayor dificultad presenta a la hora de identificar un compromiso en determinadas declaraciones, la telicidad se erige como factor determinante para su comprensión. Un criterio por el que se pueden distinguir compromisos *télicos* y compromisos *atélicos*. De esta manera, las declaraciones de voluntad serían expresión de los primeros, en tanto expresarían la meta u objetivos concretos a realizar o conseguir para entender cumplido ese compromiso. En contraposición, las declaraciones de conocimiento albergarían este segundo tipo de compromisos, al carecer de ese punto natural de conclusión. Mientras que los primeros precisarían de una actuación -generalmente posterior- para alcanzar la finalidad económica propuesta, los segundos serían autorealizativos, en tanto se efectuarían tan pronto como nacen o surgen.

73. Dicho lo anterior, debe reiterarse que el análisis planteado se ha de entender en un sentido económico más que jurídico. La telicidad pretende destacar la estructura eventitiva del compromiso y no su posible eficacia jurídica en el plano sustantivo. Sin embargo, se trata de una idea que ofrece grandes posibilidades tanto en el ámbito teórico, como en el plano práctico. Una serie de conjeturas que parecen converger en las conclusiones que ya la doctrina internacionalprivatista había prefigurado.

74. Consecuencia de todo lo anterior, y desde la autonomía conceptual que caracteriza al DIPr. de la Unión Europea, se puede afirmar que las cartas de *comfort* presentan una naturaleza contractual y, concretamente, pueden ser calificadas como un contrato de prestación de servicios. Un razonamiento que se fundamenta sobre la base de una premisa fundamental: que todas las declaraciones de patrocinio presentan compromisos con una misma finalidad económica, concretada en la atribución al destinatario de un estado de seguridad en torno su posición crediticia.

75. A este respecto, el RRI señala que los contratos de prestación de servicios se regirán por la ley del domicilio del prestador del servicio. En la medida en que la finalidad económica es la que marca la calificación de las cartas como contrato de servicios, el prestador de aquellos será el emisor de las declaraciones, pues es este quien con su conducta alcanza dicho fin. Por tanto, la gran mayoría de las cartas de patrocinio se regirán por la ley del lugar del domicilio de la matriz.

76. Por su parte, esa calificación en un litigio internacional abrirá, también, el foro contractual consagrado en el RBI-bis, de modo que serán competentes los tribunales del lugar de prestación de servicios. Ahora bien, cuando tales cartas expresen declaraciones de voluntad (compromiso *télico*), aquel lugar será donde se cumple la meta fijada y que, generalmente, coincidirá con el lugar del domicilio de la filial. En contraposición, en las cartas que incluyan declaraciones de conocimiento (compromiso *atélico*) el lugar de la prestación del servicio será aquel en donde cumple su finalidad. En la medida en que está se identifica con la generación de estado de seguridad a favor del destinatario, este no será otro que el lugar de su domicilio.