1. Principios contractuales

Introducción

¿Qué es el derecho deportivo? ¿Un área definida del derecho? ¿Un programa de estudios que abarca distintos subconjuntos académicos? ¿Un término impreciso que describe el abanico de profesiones que incluyen tanto el deporte como el derecho?

La respuesta a la pregunta en cierto modo existencial "¿qué es el derecho deportivo?" es demasiado compleja para condensarse en una definición de diccionario. En todo caso, el "derecho deportivo" es similar a un unicornio: un concepto mítico y misterioso del cual muchos están enamorados y desearían ser testigos, pero no podrán hacerlo nunca porque, en realidad, no existe en el sentido simplista que muchos desean creer.

Dejando a un lado la esencia del derecho deportivo, la definición misma ha sido objeto de debate de los investigadores durante años. De hecho, Timothy Davis le dedicó un artículo de 35 páginas en el *Marquette Sports Law Review* de la Marquette University (Universidad de Marquette), una de las publicaciones de contenido jurídico relacionado con el deporte más prestigiosas a nivel mundial. Según él, el debate existencial acerca del campo del "derecho deportivo" puede resumirse de la siguiente manera:

> Quienes participan en el debate acerca de si el derecho deportivo constituye un ámbito sustantivo del derecho tienden a adoptar una de las siguientes tres posturas: 1) no existe un cuerpo de leyes que pueda identificarse por separado y que pueda designarse como derecho deportivo, y la posibilidad de que dicho corpus del derecho se desarrolle en algún momento es extremadamente remota; 2) aunque el derecho deportivo no represente en la actualidad un ámbito sustantivo del derecho que pueda identificarse por separado, los desarrollos recientes sugieren que, en el futuro cercano, se justificará dicho reconocimiento; o 3) actualmente existe un cuerpo de leyes que puede designarse de manera apropiada como derecho deportivo. (Davis, 2011, https://goo.gl/8yMo9d).

Analizaremos cada una de las teorías de Davis de manera individual. La primera, que se considera el "punto de vista tradicional", propone que "el derecho deportivo únicamente representa una fusión de distintos ámbitos sustantivos del derecho que son pertinentes en el contexto deportivo. De acuerdo con esta perspectiva, el término 'derecho deportivo' es un nombre poco apropiado, ya que el deporte representa un tipo de actividad y entretenimiento que está regido por el sistema jurídico en su totalidad". (Davis, 2011, https://goo.gl/8yMo9d).

En otras palabras, un curso introductorio de derecho deportivo no se enfocaría en un área del derecho (por ej., las transacciones relacionadas con la propiedad intelectual), sino en una multitud de principios jurídicos sustantivos que suelen cruzarse con el deporte. Según esta teoría, el trabajo del profesor de derecho deportivo sería identificar los principios jurídicos que están más relacionados con la industria del deporte, explicar sus fundamentos y demostrar su aplicabilidad. Sin dudas, ningún curso básico podría abordar la totalidad de los principios jurídicos que podrían aplicarse a los deportes y, por lo tanto, el trabajo del profesor es seleccionar, simplificar y presentar únicamente los conceptos más destacados, teniendo en cuenta que los cursos de niveles más avanzados brindan un camino para estudiar con más detalles las áreas temáticas específicas.

La segunda postura se considera la "postura moderada" y sostiene que, si bien se está desarrollando un cuerpo de leyes pertinente solo para los deportes (es decir, el "derecho únicamente deportivo"), este "no ha alcanzado un punto de madurez tal que exista un 'único corpus sustantivo' que pueda clasificarse como 'derecho deportivo'". (Davis, 2011, https://goo.gl/8yMo9d).

Mientras que la "postura moderada" descrita se relaciona más estrechamente con el punto de vista tradicionalista, la tercera teoría predominante es distinta porque considera que el derecho deportivo es un área del derecho completamente separada e independiente. Este punto de vista es el preferido por los investigadores que creen que el estudio del deporte y el derecho se ha convertido en un campo complejo y único que debe considerarse independiente de los distintos principios jurídicos a los que se recurre para estudiar el derecho deportivo, en lugar de un subconjunto de estos.

Como señala Timothy Davis, uno de los partidarios destacados de este punto de vista es el investigador y profesor británico Simon Gardiner, quien

> “sostiene que es cierto que [el derecho deportivo] es, en gran parte, una fusión de disciplinas jurídicas relacionadas entre sí que implican áreas como el derecho contractual, tributario, laboral, penal y sobre la competencia, pero se ha desarrollado una jurisprudencia y una legislación específicas y esto continuará sucediendo. Como es un área de estudio académico en la que los abogados participan ampliamente, es el momento adecuado para aceptar que ha nacido una nueva área jurídica: el derecho deportivo” (Davis, 2011, https://goo.gl/8yMo9d).

El debate al que se hizo referencia más arriba es importante para los investigadores y para brindar contexto, pero no tendrá un impacto material en la esencia de este curso de nivel introductorio. Sin embargo, a medida que abordemos los elementos básicos del derecho deportivo, piensa en cuál es tu postura, si la tienes, y evalúa si esta cambia a medida que tu comprensión del campo se profundiza durante el curso. También averigua qué áreas del derecho deben comprender de manera general los abogados deportivos que tienen una buena formación. Piensa en el punto de vista de Matthew J. Mitten, un profesor de derecho deportivo muy respetado de la Marquette University:

> Los abogados de los clubes y las ligas profesionales deben tener una comprensión general del derecho contractual, laboral, antimonopolio, tributario, de asociaciones privadas, de responsabilidad civil y de propiedad intelectual. Quienes representan a los deportistas profesionales deben conocer el derecho laboral, contractual, tributario (federal y estatal) y de remuneración del trabajador, así como las normativas sobre la relación deportista-representante. Un abogado deportivo debe tener excelentes habilidades de redacción y negociación de contratos para representar a los clientes de la industria del deporte profesional. También es importante comprender el proceso de arbitraje, dado que la mayoría de los conflictos relacionados con el empleo que surgen entre los deportistas profesionales y las ligas y sus respectivos clubes se resuelven mediante el arbitraje obligatorio. Los
>
> representantes de las personas, las instituciones educativas y los entes reguladores que son parte de las

industrias del deporte de nivel juvenil, escolar, universitario y olímpico también requieren un amplio conocimiento del derecho contractual, constitucional (si existe la "acción estatal" requerida), de asociaciones privadas y de responsabilidad civil, así como del arbitraje (en el caso de los deportes olímpicos). (Mitten, s. f., https://goo.gl/vZ2aMo).

1.1 Contraprestación y exigibilidad de los contratos

1.1.1 Contraprestación

La contraprestación puede describirse como el valor que subyace a un contrato. Es algo que una parte provee a la otra como parte de un acuerdo. Es el motivo por el cual una parte consiente a un contrato. Por ejemplo, si deseas vender una manzana por 5 dólares, la contraprestación por la manzana sería los 5 dólares. En cambio, la contraprestación por los 5 dólares sería la manzana. En otras palabras, la contraprestación es lo que se provee o recibe en relación con un acuerdo. El concepto de contraprestación existe en la mayoría de los sistemas jurídicos occidentales, incluidos, por ejemplo, los Estados Unidos y Gran Bretaña, donde el concepto está consagrado en el *Common Law*, y España, donde se conoce como "causa" y está codificado en los artículos 1274-77 del Código Civil español. Si no hay una contraprestación, los tribunales no exigen el cumplimiento de un acuerdo.

El famoso caso de Schnell contra Nell ilustra este punto:

El caso giraba en torno a la cuestión de si el instrumento que fue objeto de la demanda expresaba una contraprestación suficiente para otorgarle una obligación jurídica frente a Zacharias Schnell. Especifica tres consideraciones distintas para su promesa de pagar los 600 dólares.

1) Una promesa, por parte de las partes actoras, de pagarle un centavo.
2) El amor y el afecto que sentía por su esposa difunta y el hecho de que ella había puesto de su parte, como esposa, para la adquisición de la propiedad.
3) El hecho de que ella había expresado su deseo, en forma de testamento inoperante, de que las personas mencionadas en dicho testamento recibieran las sumas de dinero especificadas.

La contraprestación de un centavo no respalda la promesa de Schnell. Es verdad que, como propuesta general, la falta de adecuación de la contraprestación no invalidará un acuerdo. Sin embargo, esta doctrina no se aplica a un mero intercambio de sumas de dinero, de una moneda cuyo valor está fijado de manera exacta, sino al intercambio de algo, en sí mismo, de valor indeterminado por dinero o, quizás, por alguna otra cosa de valor indeterminado. En este caso, si el centavo mencionado hubiera

sido un centavo en particular, algún objeto familiar o una moneda antigua y excepcional, con un valor indeterminado no intrínseco a su simple valor monetario, se podría adoptar otra perspectiva. En la situación dada, la mera promesa de pagar seiscientos dólares por un centavo, aunque se hubiera ofrecido la parte de ese centavo exigible al demandante, es un contrato inadmisible, nulo a primera vista, si puede considerarse un contrato serio (...) Una contraprestación moral, por sí misma, no puede respaldar una promesa (...) La promesa simplemente fue hacer un regalo. Los servicios pasados de su esposa, así como el amor y el afecto que él sentía por ella, son objetables como contraprestaciones legales (...) El instrumento que fue objeto de la demanda, interpretado a la luz de los hechos afirmados en el segundo párrafo de la respuesta, no respalda una acción (Schnell, 1861).

No olvides la importancia de la contraprestación si deseas redactar un acuerdo exigible. Si no estás brindando (o entregando) algo, el acuerdo podría carecer de una contraprestación y ser inexigible.

Veamos una forma común de contraprestación: las promesas.

1.1.2 Promesas

Sabemos que la contraprestación (o el valor) es un elemento esencial de los contratos. Sin ella, el contrato podría ser inexigible. ¿Qué sucede si el valor de un contrato no es un objeto (por ej., dinero), una acción (por ej., mudarse de un departamento) o la omisión o no realización de una acción (por ej., no divulgar una receta secreta)?

¿Puede una promesa, o una serie de promesas, constituir la contraprestación que subyace a un contrato?

Sí. Una promesa se define como "una manifestación de la intención de actuar o abstenerse de actuar de una determinada manera, de modo que el receptor de la promesa entienda que se asumió un compromiso" (varios autores, 1979).

El siguiente es un ejemplo de una promesa que está formada por dos promesas: si prometes revelarme cierta información protegida la semana que viene, y yo prometo pagarte 10 dólares al recibir esa información, hemos establecido una contraprestación haciéndonos promesas el uno al otro, a pesar de que no es necesario realizar ninguna acción en el momento del acuerdo.

Aunque una serie de promesas hechas entre personas o negocios puede constituir un acuerdo, una promesa unilateral no suele ser vinculante. Por

ejemplo, si Frank promete darle a José 1000 dólares dentro de una semana porque se siente generoso en ese momento, no hay ningún

“acuerdo” en el sentido jurídico, ya que José no brindó ningún valor ni contraprestación para respaldar la promesa.

Esta cuestión surge con frecuencia en el mundo de los deportes profesionales, especialmente con los períodos restringidos de firmas durante los cuales los jugadores pueden negociar con múltiples equipos, pero no firmar. (Ver, 2016, https://goo.gl/t67cSU)

No obstante, pueden hacerse excepciones cuando una persona depende razonablemente de una promesa. Por ejemplo, si nuestro amigo José hubiera hecho una donación de 1000 dólares a una beneficencia después de escuchar la promesa de Frank, donación que no habría podido hacer de ninguna otra manera, es posible que pueda demandar a Frank por daños y perjuicios en ciertas jurisdicciones.

Sin embargo, es improbable que dicha dependencia se considere “razonable” en el mundo de los cambios de opinión y las libres negociaciones entre deportistas y representantes.

Actividad de lectura 1.2.2: Artículo IV, sección 5 del Convenio Colectivo de la Liga Nacional de Fútbol Americano (NFL)

Pregúntate lo siguiente mientras lees:

1) ¿Es una promesa oral de jugar para un equipo exigible conforme a este convenio colectivo? ¿Cambia la respuesta si la promesa se hace por escrito, pero no en forma de un contrato de jugador?
2) ¿Qué tipo de “servicios no relacionados con el fútbol” podría un jugador prestar a su club?
3) ¿Deberían los “servicios no relacionados con el fútbol” estar sujetos al tope salarial?
4) ¿A qué tipo de “términos negociados individualmente” crees que se refiere la subsección (e) y por qué el jugador querría proteger esos derechos de propiedad intelectual?

Sección 5. Avisos, prohibiciones, etc.:

(a) Todo acuerdo realizado entre cualquier jugador y cualquier Club acerca de los términos y condiciones de empleo deberá estipularse por escrito en un Contrato de Jugador lo antes posible. Cada Club deberá otorgar a la NFL una copia de dicho Contrato de Jugador dentro de los dos días posteriores a la fecha en que el jugador y el Club celebraron dicho contrato. La NFL deberá otorgar a la Asociación de Jugadores de la NFL (NFLPA) una copia de cada Contrato de Jugador celebrado que un Club le haya otorgado, y deberá hacerlo dentro de los dos días hábiles posteriores a la fecha de recepción del Contrato de Jugador. Se prevé que, en el día de su celebración, cada Club enviará una copia del Contrato de Jugador a la NFL por correo con entrega al día siguiente, y, en el día de su recepción, la NFL enviará una copia de dicha copia a la NFLPA por correo con entrega al día siguiente. La NFL deberá brindar a la NFLPA toda información sobre los salarios que haya recibido de un Club y que sea pertinente al hecho de si el Contrato de Jugador cumple con el artículo 7 o el artículo 13, y deberá hacerlo dentro de los dos días hábiles posteriores a la fecha en que la NFL recibió dicha información. Inmediatamente después de la contratación de un Jugador Veterano con menos de tres Temporadas Acumuladas para un Contrato de Jugador, y sin dejar transcurrir dos días hábiles, el Club empleador deberá notificar a la NFL, la cual deberá notificar a la NFLPA acerca de dicha contratación.

(b) Todo acuerdo realizado entre cualquier jugador o Afiliado Jugador y cualquier Club o Club Afiliado donde se disponga que el jugador debe recibir una remuneración por parte del Club o Club Afiliado por los servicios no relacionados con el fútbol deberá estipularse por escrito como un anexo por separado al Contrato de Jugador del jugador. Dicho anexo deberá establecer el monto de dicha contraprestación o describirla de alguna otra manera. Si dicho acuerdo se celebra con posterioridad a la celebración del Contrato de Jugador de la NFL del jugador, deberá enviarse a la NFL como anexo a ese Contrato de Jugador dentro de los dos días posteriores a la fecha de celebración del acuerdo. La NFL deberá otorgar una copia de dicho anexo a la NFLPA dentro de los dos días hábiles posteriores a su recepción.

(c) Ningún Club pagará o estará obligado a pagar dinero o alguna otra cosa de valor a un jugador o Afiliado Jugador (sin incluir los exjugadores) que no esté estipulado en los términos de un Contrato de Jugador de la NFL firmado (o de los anexos de dicho Contrato por los servicios no relacionados con el fútbol según lo descrito en la subsección 5(b) anterior). Nada de lo contenido en la oración inmediatamente anterior podrá interferir con la obligación de un Club de pagar a un jugador una remuneración diferida que se haya ganado en conformidad con un Contrato de Jugador anterior.

(d) Además de los derechos que un Club puede tener actualmente en conformidad con el Contrato de Jugador de la NFL, todo Contrato de Jugador puede ser rescindido si, en la opinión del Club, se prevé que el jugador cuyo Contrato de Jugador se rescinde hará una contribución menor a la capacidad del Club de competir en el campo de juego que cualquier otro jugador que el Club tiene la intención de contratar o tratar de contratar, o cualquier otro jugador que ya se encuentre en la lista de dicho Club, y para el cual el Club necesita Lugar. Esta subsección no afectará la obligación de cualquier Club o Club Afiliado de pagar a un jugador las contraprestaciones garantizadas.

(e) Ningún Contrato de Jugador puede contener términos negociados individualmente que transfieran los derechos de propiedad intelectual de un jugador a un Club o Club Afiliado o a un patrocinador de un Club.

(f) Ningún Club o jugador puede aceptar una disposición del Contrato de Jugador acerca de la extinción del contrato que no sea coherente con los términos de este Convenio (incluido, entre otros, el Contrato de Jugador de la NFL, apéndice A de este documento) o las disposiciones del acta constitutiva y el estatuto de la NFL como se estipulan en el adjunto a la carta con fecha de 4 de agosto de 2011.

1.1.3 Acuerdo de voluntades y errores

Ya hemos hablado sobre un elemento esencial de un acuerdo exigible. Un segundo elemento esencial es el “acuerdo de voluntades”. Este concepto está implícito en el concepto de acuerdo, en el sentido de que dos partes “se ponen de acuerdo” sobre un tema. Sin embargo, no debe darse por sentado. Por ejemplo, las palabras escritas en una página pueden tener significados distintos para distintas personas, aun si estas las interpretan de manera razonable. Las barreras lingüísticas, culturales y de la traducción pueden generar confusión y hacer que se cometan errores, aunque los documentos estén firmados.

Estos son los conceptos que deben tenerse en cuenta cuando se determina si las partes llegaron a un “acuerdo de voluntades” suficiente para exigir el cumplimiento de sus intenciones mutuas.

Los errores ocurren. Algunos errores pueden tener un impacto en el núcleo del contrato y volverlo exigible, mientras que otros no serán perdonados y les costarán sumas importantes a los clientes y el trabajo a los abogados. Veamos algunos ejemplos.

En el famoso caso inglés Griffith contra Brymer (Sala Civil del Tribunal Superior Británico, 1903), Griffith le alquiló a Brymer una habitación con vista a la ruta planificada para la procesión de una coronación. Brymer sabía que Griffith alquiló la habitación con el objetivo único de ver la

procesión. Sin embargo, sin que las partes lo sepan cuando celebraron el contrato, el rey se había enfermado y la procesión había sido cancelada. Cuando Griffith se enteró de la cancelación, le exigió a Brymer que le devolviera el dinero.

La pregunta que el tribunal tuvo que responder fue la siguiente: ¿quedará nulo el acuerdo por un error mutuo relacionado con los hechos subyacentes y materiales de un contrato?

El tribunal respondió que sí. Concluyó que, si ambas partes de un contrato están equivocadas respecto de la existencia de los hechos en los que se basa el contrato, y si la equivocación constituye el núcleo del acuerdo, el contrato es nulo. Como Brymer sabía con qué objetivo Griffith alquiló la habitación, objetivo que fue impedido por la cancelación de la procesión, Griffith tenía derecho a que se le devolviera el dinero.

En otros casos, los errores no se perdonan y se vuelven muy costosos. Por ejemplo, en un famoso caso que involucraba tarjetas de béisbol, un coleccionista de tarjetas con doce años de experiencia vio una rara tarjeta a la venta por 12,00 dólares. En realidad, la tarjeta valía 1200 dólares, pero un vendedor nuevo no se dio cuenta del error y la vendió por 12,00. Cuando el comprador se negó a devolverla, la tienda lo demandó.

¿Hubo un acuerdo de voluntades? ¿Debería exigirse el cumplimiento del acuerdo? En este caso, nunca lo sabremos. Las partes decidieron vender la tarjeta a una beneficencia y dar por resuelto el caso.[1]

Lo cierto es que un error unilateral puede ser esencial de manera tal que elimina el "acuerdo de voluntades" que se requiere para que haya un acuerdo vinculante. Si, en el momento en que se realizó el acuerdo, una de las partes cometió un error en relación con un supuesto básico y dicho error tiene un efecto material en el intercambio acordado de acciones que le es desfavorable, a menudo se puede cuestionar el contrato, especialmente si el efecto del error es tal que resulta inadmisible exigir el cumplimiento del contrato o si la otra parte tuvo motivos para conocer el error o si una acción de su parte causó el error (varios autores, 1979).

---

[1] Para ver un excelente análisis académico detallado sobre este caso, consulta Kull, A. (1992). *Unilateral Mistake: The Baseball Card Case*, 70 Wash. U. L. Q. 57 (1992).

Actividad de lectura 1.2.3: El famoso caso inglés de Raffles contra Wichelhaus

Pregúntate lo siguiente mientras lees:

1) Es evidente que hubo un error. ¿Estás de acuerdo con el resultado al que llegó el tribunal? ¿Crees que es un resultado justo?
2) ¿Cambiaría tu opinión si los bienes fueran perecederos y no pudieran revenderse a otro comerciante?
3) ¿Se te ocurre algún ejemplo relacionado con el deporte en el cual dos partes podrían cometer un error mutuo que provocaría la inexigibilidad de un acuerdo?
4) Si un jugador cree que goza de buena salud y si un equipo que cree que él goza de buena salud lo contrata, y si más adelante ambos descubren que el jugador tiene una cardiopatía que le imposibilita jugar, ¿debería respetarse el contrato? ¿O debería rescindirse?
5) Si dirigieras una liga profesional de deporte, ¿qué tipo de procedimientos implementarías para abordar y solucionar dichas situaciones de manera justa?

Raffles contra Wichelhaus: En el Tribunal de Exchequer

[1864] EWHC Exch J19 (1864) 2 H & C 906; 159 ER

Ante la reclamación por no aceptar algodón Surat que el demandado compró al demandante y que llegaría desde Bombay en el "Peerless", el demandado alegó que su intención fue referirse a un barco llamado "Peerless", el cual partió de Bombay en octubre, y que el demandante no estaba listo para entregar el algodón que llegó en ese barco, sino el algodón que llegó en otro barco llamado "Peerless", el cual partió de Bombay en diciembre. —Se decidió, con excepción por falta de causal suficiente, que la contestación fue una buena respuesta.

RECLAMACIÓN. El demandante y el demandado acordaron, a saber, en Liverpool, que el demandante debería vender al demandado, y que el demandado debería comprar al demandante, ciertos bienes, a saber, 125 fardos de algodón Surat tipo Dhollorah regular, que llegarían en el "Peerless" desde Bombay; y que el algodón se retiraría en el muelle y el demandado pagaría al demandante un determinado precio por él, a saber, 17 d por libra, dentro de un cierto período que se acordaría después de la llegada de dichos bienes a Inglaterra.

Aseveraciones: que dichos bienes sí llegaron en dicho barco desde Bombay a Inglaterra, a saber, a Liverpool, y que el demandante estaba listo en ese momento y lugar y dispuesto a entregar dichos bienes y ofreció entregar dichos bienes al demandado.

Incumplimiento: que el demandado se negó a aceptar dichos bienes o pagar al demandante por ellos.

Contestación: que el demandado tenía la intención de que el barco mencionado en dicho acuerdo fuera el barco llamado “Peerless”, el cual partió de Bombay en octubre, y que el demandante no estaba listo ni dispuesto para entregar ni ofreció entregar al demandado los fardos de algodón que llegaron en el barco mencionado, sino que únicamente estaba listo y dispuesto para entregar y ofreció entregar al demandado 125 fardos de algodón Surat que llegaron en un barco diferente, el cual también se llamaba “Peerless” y el cual partió de Bombay en diciembre.

Excepción y réplica.

Milward, en apoyo a la excepción. —El contrato se celebró en 1864 para la venta de una cantidad de fardos de algodón a RAFFLES, los cuales el demandante estaba listo para entregar. No tiene relevancia en qué barco se suponía que llegaría el algodón, siempre y cuando fuera un barco llamado “Peerless”. La frase “que llegarían en el ‘Peerless’” únicamente significa que, si el barco se pierde durante el viaje, el contrato se extingue. [Pollock, C. B.: —El jurado debería decidir si ambas partes quisieron referirse al mismo barco llamado “Peerless”]. Ese sería el caso si el contrato se hubiera celebrado para la venta de un barco llamado “Peerless”, pero se celebró para la venta del algodón que se encontraba a bordo de un barco con ese nombre. [Pollock, C. B.: —El demandado únicamente compró el algodón que llegaría en un barco en particular. Bien podría decirse que, si se celebra un contrato de compra de ciertos bienes en el almacén A, el contrato se cumple con la entrega del mismo tipo de bienes en el almacén B]. En ese caso, habría bienes en ambos almacenes, pero en este caso no parece que el demandante tuviera bienes a bordo del otro “Peerless”. [Martin, B.: —Se está imponiendo al demandado un contrato diferente al que este celebró. Pollock, C. B.: —Es como un contrato de compra de vino proveniente de un estado en particular de Francia o España, donde hay dos estados con ese mismo nombre]. El demandado no tiene derecho a contradecir mediante pruebas verbales un contrato escrito válido a primera vista. No imputa una tergiversación o fraude, sino que solo afirma haber creído que el barco era otro. La intención no tiene ninguna utilidad, a menos que se exprese en el momento de celebrar el contrato. [Pollock, C. B.: —Un barco partió en octubre y el otro, en diciembre.] La fecha de partida no es parte del contrato.

Mellish (con el apoyo de Cohen) está a favor de la contestación. —No hay nada en el contrato que demuestre que se tenía la intención de referirse a un barco en particular llamado “Peerless”, pero, en el momento en que se tiene conocimiento de que dos barcos llamados “Peerless” están por partir de Bombay, hay una ambigüedad latente y pueden darse pruebas verbales con el objetivo de demostrar que el demandado tuvo la intención de referirse a un “Peerless” y el

demandante, a otro. Dada dicha situación, no hubo ningún acuerdo por la misma cosa y, por consiguiente, no hubo contrato vinculante. (Fue entonces interrumpido por el tribunal).

Per CURIAM. —Procede dictar sentencia a favor del demandado.

1.1.4 Escribir: Es mejor eliminar todas las dudas

Cuando alguien se refiere a un "contrato", es probable que nos imaginemos documentos escritos y extensos que detallan una serie de derechos y obligaciones entre las partes.

Sin embargo, los acuerdos orales son "contratos" y, por lo tanto, suelen ser exigibles aun si son orales (con algunas excepciones que se disponen en distintos estatutos, como los contratos de compra y venta de inmuebles, las hipotecas, los alquileres a largo plazo, los acuerdos de servicios personales, las transacciones de valores, etc.).

La definición principal de "contrato" en el Black's Law Dictionary es la siguiente: un acuerdo entre dos o más partes que crea obligaciones que son exigibles o reconocibles ante la ley de alguna otra manera (Von Bar y Drobnig, 2004).

Por supuesto que la mera exigibilidad de un acuerdo oral no necesariamente lo convierte en un enfoque sensato para hacer negocios. Los abogados utilizan acuerdos escritos para conservar el registro de derechos y obligaciones, brindar previsibilidad y conmemorar la negociación y la asignación de riesgos y recompensas. Esto, en última instancia, minimiza la probabilidad de que surjan conflictos durante el cumplimiento de un contrato y, en caso de que surjan dichos conflictos, brinda mecanismos ya acordados para resolverlos.

1.2 Incumplimiento del contrato y aplicación de los contratos

1.2.1 Incumplimiento del contrato

Una vez celebrado un contrato, este requiere que ambas partes lo cumplan (recuerda que, si una de las partes no tiene obligaciones, el acuerdo carece de una contraprestación).

¿Qué sucede si una de las partes no cumple? Esto se conoce como "incumplimiento del contrato" y, por lo general, activa una multitud de recursos cuyos detalles dependen del contenido del acuerdo.

De manera general, los contratos disponen procedimientos y mecanismos detallados para la resolución de conflictos. Estas disposiciones pueden abarcar, entre otras cosas, los siguientes temas: (a) obligaciones en cuanto a las notificaciones en caso de incumplimiento; (b) períodos de subsanación; (c) topes de daños y perjuicios; (d) foros para la resolución de conflictos (por ej., tribunal o arbitraje); y (e) qué leyes regirán.

Con el fin de acelerar la negociación de estos distintos puntos, los abogados corporativos, incluidos los que trabajan en las ligas y los demás entes reguladores del deporte, crearán "modelos" que pueden servir como plantillas para una transacción en particular (por ej., contratos uniformes de jugador).

1.2.2 Notificación y subsanación

A menudo, los contratos abarcan cientos de obligaciones, grandes y pequeñas, muchas de las cuales requieren la realización de informes financieros detallados. Si supervisaras uno de estos contratos, deberías saber si incumpliste involuntariamente alguno de los cientos de obligaciones. También deberías saberlo antes de que la otra parte reciba el derecho de rescindir el acuerdo cuidadosamente negociado o, peor aún, demandarte por daños y perjuicios.

Para ello existe la disposición de notificación y subsanación, una cláusula estándar que aparece en casi todos los acuerdos escritos modernos:

> Incumplimiento, notificación y subsanación. La Parte A tendrá el derecho de rescindir este Acuerdo previa notificación cursada por escrito a la Parte B si la Parte B omite o incumple algún término o condición material de este Acuerdo y no subsana dicha omisión o incumplimiento dentro de los (X) días hábiles posteriores a la entrega de la notificación escrita a la Parte B en la que se especifica dicha omisión o incumplimiento.

Analicemos esta cláusula con más detenimiento. Esto significa que, si la parte B incumple el acuerdo, no se expone automáticamente a un juicio o una rescisión (más información sobre las rescisiones en la sección 1.3.4).
Por el contrario, la parte B tiene tanto el derecho de recibir una notificación de su supuesto incumplimiento como la oportunidad de subsanarlo antes de que la parte A pueda tomar medidas (por ej., rescindir el acuerdo y demandar a la parte B por daños y perjuicios).

Este ejemplo es el modelo más básico de disposición de notificación y subsanación. Sin embargo, cuando hay más cosas en juego, los acuerdos tienden a volverse más detallados porque deben dar cuenta de mecanismos más complejos. Dado que estos acuerdos son redactados por abogados deportivos, las disposiciones de notificación y subsanación suelen negociarse con mucho detalle.

Las cuestiones que pueden negociarse en relación con una disposición de notificación y subsanación incluyen, entre otras, las siguientes:

- Si los derechos de rescisión pueden ser activados por cualquier incumplimiento o solo por un “incumplimiento material”.
- Cuáles son los incumplimientos “materiales” y cuáles son los “inmateriales”.
- La duración del período de subsanación.
- Qué recursos, si los hubiera, están disponibles en caso de que haya un incumplimiento y este se subsane dentro del período de subsanación.
- Qué sucede si un incumplimiento no puede subsanarse.
- Qué tipo de incumplimiento constituye un “incumplimiento no subsanable”.
- Si un incumplimiento de un pacto y garantía se trata de manera distinta que la omisión de una acción.

- Si el período de subsanación debería extenderse en caso de que una parte esté tomando los recaudos razonables para subsanar, pero no pueda hacerlo dentro del período prescrito.

El siguiente es un ejemplo tomado de un acuerdo más detallado:

> Si la Parte X omite o incumple algún término o condición de este Acuerdo, o si incumple algún pacto y garantía hecho por la Parte X en este Acuerdo, y si dicha omisión o incumplimiento continúa por un período de noventa (90) días después de que la Parte Y haya cursado notificación por escrito donde se especifique dicha omisión o incumplimiento; siempre que, si la Parte X ha tomado las medidas razonables para subsanar dicha omisión o incumplimiento dentro de dicho período de noventa (90) días, pero la omisión es de naturaleza tal que no es razonablemente susceptible de ser subsanada dentro de dicho período de noventa (90) días y podría ser subsanada por la Parte X tomando los recaudos razonables, entonces la Parte X deberá tener el tiempo adicional que sea necesario (que no podrá exceder un período adicional de noventa (90) días) a fin de poder realizar dicha subsanación.

1.2.3 Extinción y rescisión

Los acuerdos escritos suelen tener un plazo determinado (por ej., 1 año). Cuando vence el plazo, se dice que el contrato se "extingue".

Sin embargo, los contratos no siempre se extinguen. También pueden ser rescindidos antes del vencimiento del plazo, según las circunstancias.

Casi todos los acuerdos pueden ser rescindidos "por incumplimiento". En otras palabras, si una parte incumple y no subsana dicho incumplimiento, la otra parte queda eximida del cumplimiento de sus obligaciones y puede rescindir el acuerdo.

Otros acuerdos otorgan derechos de rescisión más amplios, conocidos como "rescisión por conveniencia". Si un contrato otorga a una parte la capacidad de rescindir por conveniencia, dicha parte posee el derecho de rescindir el acuerdo en cualquier momento y por cualquier motivo. Este suele ser el caso del empleo "a voluntad", en el cual una parte acuerda trabajar para otra por un precio acordado, y se entiende que el empleador puede rescindir el acuerdo de empleo en cualquier momento y por cualquier motivo.

Las distintas ligas deportivas abordan los contratos de empleo de los jugadores de su propia manera. La Liga Nacional de Fútbol Americano permite a los equipos rescindir muchos contratos de jugador (se "renuncia a" los jugadores) sin tener que pagar el resto del salario del jugador en cuestión. En otras palabras, el dinero no siempre está "garantizado", independientemente de si se rescinde el contrato del jugador. Por supuesto que casi todo puede negociarse y, por lo tanto, los jugadores que tienen un talento excepcional pueden exigir grandes sumas de indemnizaciones garantizadas.

Muchos otros contratos de deporte, como los contratos de las Grandes Ligas de Béisbol (MLB), la Asociación Nacional de Baloncesto (NBA) y el fútbol internacional, casi siempre están completamente garantizados: se le garantiza al jugador la suma total del contrato sin importar si el contrato es rescindido o se extingue.

El hecho de que los contratos estén garantizados o no generalmente está determinado por el ente regulador correspondiente (más adelante hablaremos sobre ellos) y depende de una multitud de factores, incluidos los tamaños de las listas, los topes salariales y el poder de negociación que tenga el sindicato.

1.2.4 Daños y perjuicios / Incumplimiento eficiente

Conforme al derecho contractual estadounidense, el incumplimiento de un contrato no siempre otorga a una parte el derecho de entablar una demanda.
No obstante, en algunos sistemas jurídicos europeos no se requiere que haya daños y perjuicios para poder iniciar un juicio contra la parte que no cumpla. Como lo explican von Bar y Drobnig:

> En el derecho inglés, el incumplimiento de un contrato, desde el punto de vista teórico, no requiere que la pérdida sea susceptible de una acción legal. El acreedor de la obligación incumplida siempre tiene derecho a daños y perjuicios nominales, es decir, una suma nominal que represente el hecho del incumplimiento. En los casos que correspondan, también se puede ordenar un cumplimiento específico, es decir, ordenar a la parte incumplidora que cumpla sus obligaciones. Sin embargo, el tribunal da dichas órdenes con mucha prudencia, enfatizado por la postura técnica que ve como un recurso secundario disponible únicamente cuando una recompensa de daños y perjuicios no produce una respuesta adecuada de la ley. En la práctica, dado que el demandante no intentará recibir una recompensa por daños y perjuicios nominales, el derecho inglés ha tenido

> que evaluar si para recibir más que los daños y perjuicios nominales debe haber una pérdida y, en consecuencia, qué contará como pérdida para que eso sea posible (Von Bar y Drobnig, 2004).

A diferencia del recurso existente en el derecho inglés de daños y perjuicios nominales para subsanar el "hecho del incumplimiento", los principios de libre mercado del derecho contractual estadounidense tienen un resultado completamente diferente: se perdona (e incluso se incentiva) el incumplimiento de un contrato si dicho incumplimiento es eficiente, es decir, si ambas partes estarán en una situación mejor después del incumplimiento que antes que este.

Por ejemplo, un locador es propietario de dos edificios de oficinas, el edificio A y el edificio B. Ambos edificios son idénticos y adyacentes. El locador tiene un solo locatario en el edificio A, una agencia de marketing deportivo que tiene un contrato de 5 años. Un comprador le ofrece 10 millones de dólares por el edificio A, con la condición de que esté vacío. De la noche a la mañana, el locador incumple el contrato de la agencia de marketing y muda toda la oficina del edificio A a una oficina idéntica en el edificio B. Con las ganancias de la venta, el locador entrega 100 000 dólares a la agencia como un incentivo por la mudanza. ¿El locador incumplió el contrato de alquiler? Sí. ¿La agencia sufrió daños y perjuicios? Podría decirse que no. Está en una situación mejor que la que habría estado si se hubiera exigido el cumplimiento del contrato y, por lo tanto, es posible que no demande al locador por daños y perjuicios.

Esto es lo que se conoce como incumplimiento eficiente.

Referencias

Davis, T. (2011). What Is Sports Law? 11 Marq. Sports L. Rev. 211, 211-12. Obtenido el 29/1/17 de https://goo.gl/8yMo9d.

Mitten, M., (publicación de la Asociación Estadounidense de Abogados (ABA) sin fecha). What Is Sports Law and Who Is a Sports Lawyer? Obtenido el 29/1/17 de https://goo.gl/vZ2aMo

Schnell vs. Nell, 17 Ind. 29 (Indiana 1861)

American Law Institute (Instituto Estadounidense de Derecho). (1979). Restatement 2d. of Contracts Washington, D.C

Ver, por ej., Hanzus, D. (2016). What is the Legal Tampering Period? Obtenido el 29/1/17 de https://goo.gl/t67cSU. Ver también Aschburner, S. (2015). Jordan Isn't First Player to Waffle Over Verbal Agreement. Obtenido el 29/1/17 de https://goo.gl/kmHZvq.

Von Bar y Drobnig (2004). The Interaction of Contract Law and Tort and Property Law in Europe.