



FACULTAD DE DERECHO

COMFORT LETTERS: NATURALEZA JURÍDICA Y EFECTOS

Autor: Javier Cañones Castañón

5º E3 A

Derecho Mercantil

Tutor: Juan Francisco Falcón Ravelo

Madrid
Junio 2018

Resumen

El presente estudio trata de acometer un análisis omnicomprendivo de las cartas de patrocinio, instrumentos jurídicos, de origen anglosajón, cuya presencia en el tráfico jurídico español ha estado en aumento desde su introducción a finales del siglo pasado. Estas cartas no han sido tipificadas en nuestro ordenamiento y solo contamos con escasos pronunciamientos jurisprudenciales para entender su tratamiento en el sistema jurídico español. Habiéndose catalogado por el Tribunal Supremo como derechos atípicos de garantía personal, está en interés de todas las partes definir, o por lo menos, acotar el régimen de responsabilidad del garante, que será el emisor de la carta, a fin de minimizar los conflictos derivadas de estas, tarea que dista de ser sencilla.

Palabras clave: *cartas de patrocinio, garantía personal, operación de crédito, atipicidad, grupos societarios*

Abstract

The present study aims to undertake a global analysis of comfort letters, legal instruments of Common Law origin whose presence in the Spanish legal traffic has been increasing since its introduction at the end of last century. These letters have not yet been characterized by any law in our legal system, only a few rulings allow us to understand the treatment they deserve in the Spanish legal system. Having been classified by the Supreme Court as atypical personal security rights, it is in the best interest of all parties to define, or at least narrow down, the liability regime of the guarantor, which matches with the issuer of the letter, in order to minimize the possible conflicts arising from their use, task which is far from being simple.

Key words: *comfort letters, personal security, credit operation, atypical, corporate groups*

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción	2
2. Concepto, naturaleza jurídica y utilidad	3
2.1. Origen.....	3
2.2. Concepto.....	4
2.3. Naturaleza jurídica y características.....	9
2.4. Utilidad.....	17
3. Clasificación.....	19
4. Especial mención a cartas fuertes y débiles y su régimen de responsabilidad	22
4.1. Responsabilidad por incumplimiento del patrocinado	27
4.1.1. Cartas débiles	28
4.1.2. Cartas Fuertes.....	28
5. Conclusiones	34
6. Bibliografía	37

1. Introducción

Las referencias personales son algo innato en nuestro día a día. Las manejamos cotidianamente a los efectos de establecer el grado de confianza que podemos concedernos a nosotros mismos ante alguien desconocido. Ese desconocimiento puede ser completo -no conocemos a la persona-, o bien parcial, -conocemos a la persona, pero desconocemos el grado de solidez que su comportamiento puede tener en un contexto determinado-, que es el que nos preocupa. Es humano, es sensato, es en cierta manera práctico cubrir esa necesidad de satisfacer en alguna medida el conocimiento de qué grado de seguridad podemos tener en el cumplimiento satisfactorio de algo concreto por parte de alguien.

Es un mero análisis de coste-beneficio a la hora de acometer una relación que esté basada en las acciones de otra persona, para conseguir un objetivo específico, de tal manera que en el caso de que el desempeño de ese tercero sea exitoso o no conllevará un beneficio, o por el contrario un coste.

Debe hacerse hincapié en la palabra coste, ya que si ese coste posible no existiese no tendría sentido preocuparse en si el tercero es de confianza para aquello concreto o no, ya que una errónea percepción de las posibilidades de éxito, o de cumplimiento adecuado por parte del desconocido al no tener coste alguno tampoco sería importante confiar en él o no. Dichas referencias personales se piden cotidianamente de una manera informal, casi sin darnos cuenta, hablando con terceros de los cuales nos merece tener en consideración su opinión, con frases tales, como: “que tal es...?”, “que tal te fue con ... para ese trabajo, o en ese viaje, o...?”

Hay veces que dicha informalidad se torna en formalidad cuando a la esfera laboral se refiere, cuando se piden, o se ofrecen, referencias de personas o entidades tendentes a validar una serie de aptitudes o actitudes de individuos tendentes a establecer un grado de seguridad relativo en referencia al desempeño de un puesto de trabajo o bien de una profesión.

Otra novedosa versión de ellas, cada vez más en boga, es lo que se conoce por *reseñas*, *opiniones o comentarios* en sitios públicos de internet. Estos comentarios no son otra

cosa que pretender establecer un grado de cumplimiento en el correcto desempeño de algo por parte de alguien que, a pesar de ser desconocido, la confianza que le otorgamos está basada en la supuesta falta de interés directo del “reseñante” o comentarista y por tanto en su supuesta imparcialidad en beneficio de la Comunidad. Ese algo puede hacer referencia al buen funcionamiento de un programa informático, a la calidad de un menú de un restaurante determinado, o la valoración de determinadas facetas de un establecimiento hotelero, etc.

Al igual que ocurre en nuestra esfera personal, en la esfera de la actividad mercantil existen lo que se denomina las Cartas de Patrocinio o “*Comfort Letters*”, con identidad de intervinientes, razón de ser, y motivación, solo que en estos casos se circunscriben normalmente, y en ese contexto vamos a desarrollar el presente estudio, al tráfico mercantil con ocasión de establecer “suficiente” confianza para que una operación de riesgo, normalmente crediticio, sea aceptable para el prestamista, analizando para ello cuales son los elementos esenciales de las mismas, las interconexiones existentes entre sus distintos elementos, su naturaleza jurídica, y las clases de “*comfort letters*” que nos podemos encontrar.

2. Concepto, naturaleza jurídica y utilidad

2.1. Origen

Las cartas de patrocinio son un instrumento jurídico con origen en el Derecho Anglosajón. Comenzaron su aparición en el tráfico mercantil internacional – concretamente en el ámbito de las *joint venture*– allá por mediados del siglo pasado, precisamente en aquellos momentos en los que el auge de los grupos empresariales era considerable, como forma de incentivar ante terceros el apoyo crediticio a filiales, menos conocidas en los sectores de actividad económica que las matrices de mayor prestigio y solvencia¹. Estas alcanzaron el ámbito continental a mediados de los sesenta, extendiéndose rápidamente debido a las ventajas que ofrecían su agilidad y requisitos más laxos frente a las garantías personales tradicionales, si bien las primeras decisiones jurisprudenciales datan de los años ochenta, no produciéndose un pronunciamiento en

¹ Busto Lago, J.M., “Cartas de patrocinio” en Bercovitz Rodríguez-Cano, R. “Tratado de Contratos”, vol. 4, *Tirant lo Blanch*, Valencia, 2013, págs. 4703-4719, concretamente pág. 4703.

nuestro país hasta 1985². A día de hoy, las cartas de patrocinio han cobrado una visible importancia en el tráfico mercantil, siendo especialmente prolíferas en materia de financiaciones corporativas y de proyectos particulares³.

2.2. Concepto

De acuerdo con lo mencionado hasta aquí, la variedad de las declaraciones contenidas en las cartas, así como la heterogeneidad de su forma y su origen ligado al derecho anglosajón y el enfoque casuístico de su estudio que este implica, ofrecer una definición unitaria de las cartas de patrocinio no es sencilla. Sin perjuicio de la diversidad de contenidos y la deliberada ambigüedad del mensaje que pretenden trasladar que implica el grado de aseguramiento del patrocinado, todas las cartas de patrocinio comparten un objetivo principal, no tanto en cuanto al resultado que producen sino la finalidad con la que se emiten. Además, si bien no están limitadas a este ámbito de forma exclusiva, se suele hablar de unas mismas partes intervinientes.

Es por ello, que todas las definiciones hechas de las cartas de patrocinio lo son en base a estas características comunes. La carta de patrocinio es un instrumento jurídico consistente en una declaración escrita en forma epistolar, generalmente emitida por una sociedad matriz y dirigida a una entidad financiera de forma más o menos clara, a través de la cual se pretende asegurar a una sociedad filial, involucrándose de alguna manera en el buen fin de una operación⁴. Como vemos, una de las principales características de las cartas de patrocinio es su carácter trilateral, que comparte con las garantías personales⁵. En ellas encontramos las siguientes partes:

² Pérez Vaquero, C. “Origen, clases y requisitos de las cartas de patrocinio”, *Iustopía, Anécdotas y curiosidades jurídicas*, 26 de junio 2015 (disponible en <http://archivodeinalbis.blogspot.com.es/2015/06/origen-clases-y-requisitos-de-las.html>; última consulta 15/04/2018).

³ Martín Baumeister, B., “Financiación y estructuración de garantías”, *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 22, 2014, págs. 495-508, concretamente págs. 501 y 504.

⁴ Aramendia Gurrea, F.J., “La llamada “Carta de Confort” y su problemática jurídica”, en *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, octubre-diciembre de 1984, págs. 779-805, concretamente pág. 779.

⁵ Domínguez Pérez, E.M., “Problemática de las cartas de patrocinio. Comentarios a algunos recientes pronunciamientos jurisprudenciales”, en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 694 abril-marzo de 2006, págs. 782-795, concretamente pág. 782.

- a) La parte emisora: es la parte que escribe la carta, y también se la conoce como patrocinadora. Es normalmente una sociedad con una sólida posición comercial en el sector, de reconocido prestigio y con una reputada posición financiera, de tal suerte que su patrocinio puede ser tenido en cuenta y admitirlo como válido en cuanto a garantía. Es usual que ésta sea, además, desde un punto de vista patrimonial, matriz en mayor o menor grado de la patrocinada, de ahí su interés en el patrocinio de la filial ante la entidad financiera.

- b) La patrocinada o beneficiaria: es la parte de la que se emite una opinión favorable en la carta, normalmente en un texto de contenido ambiguo, con la pretensión de que obtenga el beneplácito por parte de la entidad financiera, de manera que ambos se conviertan en acreedor y deudor tras acceder a lo solicitado.

- c) La parte receptora: es la destinataria de la carta, normalmente una entidad financiera que está vinculada con la patrocinada como consecuencia de la pretensión de ésta última de que la entidad financiera acceda a convertirse en acreedora de ésta en virtud de la relación subyacente o relación de valor, teniendo en cuenta lo que se conoce como relación de cobertura que podrá involucrar en mayor o menor medida al patrocinador.

En resumen, nos encontramos ante una declaración escrita que se hace en el marco de grupos de sociedades con el objetivo de que una de ellas obtenga la credibilidad suficiente de cara a una relación comercial o financiera de otra entidad, ajena a ese grupo gracias al apoyo contenido en dicha declaración hecha por otra entidad del grupo con una posición de solvencia y garantía indiscutibles, de tal suerte que de acceder la destinataria pasará a ser acreedora de la beneficiaria de dicha declaración que pasaría, como no puede ser de otra manera, a ser la deudora en la relación comercial o financiera. La mayor o menor ambigüedad en las declaraciones hechas harán que la emisora pueda ser considerada o no garante de la operación en función de lo que veremos más adelante.

Como hemos adelantado, todas las cartas de patrocinio tienen una única razón de ser, que no es otra que el la de favorecer la realización de la operación de crédito entre

patrocinado y acreedor, en cuya buena marcha tiene particular interés el patrocinador, debido a la especial relación existente entre éste y el beneficiario. El objetivo que radica detrás de las cartas de patrocinio es el de ayudar a que la operación de crédito llegue a buen puerto, sin exigir el acreedor más garantías que las contenidas en la carta.⁶

Junto a esta finalidad, las cartas de patrocinio comparten una serie de características que permiten su identificación y las dotan de cierta autonomía respecto otras figuras jurídicas. En primer lugar, es preciso hablar de la ambigüedad en la redacción de las declaraciones contenidas en las cartas de patrocinio, la cual permite someterlas a diversas interpretaciones posibles en lo referente a la intervención o grado de aseguramiento que la patrocinadora pretende hacer sobre su filial, siendo éste el principal atractivo de este instrumento⁷.

Es normal usar giros o expresiones tendentes a poder argumentar que una interpretación razonable de ellas permite entender que la matriz responde por la filial, llegado el caso de incumplimiento de la obligación de pagar de ésta última y al mismo tiempo entender la misma frase como que llegado el caso no pueda entenderse que la matriz asuma ninguna responsabilidad sobre la filial en caso de incumplimiento de las obligaciones que hubiere podido adquirir a favor de la entidad financiera.

Sin embargo, debe entenderse que esta ambigüedad en la redacción es deliberadamente buscada por las partes a la espera que la interpretación hecha de las declaraciones pueda decantarse a su favor. Por un lado, el emisor espera que la ambigüedad en la redacción permita reconducir la vinculación a la que está sometido por la carta al ámbito de la moral, o al menos, ganar tiempo para negociar con el acreedor unos términos favorables. Por otro, el destinatario está dispuesto a aceptar un documento ambiguo en aras de favorecer la celebración de un contrato que, de otra forma, podría no llegarse a producir. Incluso es precisamente esta ambigüedad la que ocasiones ha permitido a la parte interesada obtener una indemnización superior a la que procedería si se hubiese constituido una garantía personal, con el fundamento de la indemnidad patrimonial.

⁶ Sánchez Álvarez, M.M., “Las cartas de patrocinio”, en Sacristán Bergia, F.(Dir.), “La contratación bancaria”, *Dykinson*, Madrid, 2007, págs. 1153-1175, concretamente pág. 1154.

⁷ “Problemática de las cartas de patrocinio. Comentarios a algunos recientes pronunciamientos jurisprudenciales” *cit.* págs. 782-795.

De esta característica, deriva la vital importancia que la interpretación adquiere en la aplicación de este instrumento. A la hora de proceder a la interpretación, es necesario tener en cuenta que rige el principio de interpretación textual, la voluntad de las partes ha quedado plasmada, gracias a la negociación previa, en las declaraciones contenidas en dicha carta, y no debe interpretarse que en ella reside una voluntad oculta distinta de la expresada por las partes⁸.

Téngase en cuenta el tenor del art. 1827 del Código Civil, que establece que la fianza debe ser expresa y no debe entenderse más de lo contenido en ella, no se debe ni puede hacer una interpretación extensiva de la declaración hecha por el patrocinador, de manera que de una simple declaración de hechos resulte una obligación de pago de la deuda en caso de incumplimiento.

En segundo lugar, nos encontramos con otra de las características de las cartas de patrocinio, como es la estrecha vinculación entre el contenido de las mismas y la responsabilidad asumida por el patrocinador. Es imposible determinar un único régimen de responsabilidad para el patrocinador en estos casos, ya que este estará determinado por el contenido de cada una, lo que dificulta la tarea de clasificación de las mismas, llegándose a afirmar que hay tantos tipos de cartas de patrocinio como contenidos puedan existir en estas⁹. En cuanto a la responsabilidad, si bien se ha ido tendiendo a una mayor vinculación jurídica del patrocinador en nuestro ordenamiento, como se puede apreciar en el cambio de criterios jurisprudenciales de la STS de 28 de julio de 2015, otros sistemas como el francés o belga mantienen las obligaciones derivadas de las cartas de patrocinio en el ámbito eminentemente moral.

Por último, y como ya se ha mencionado, la carta de patrocinio es un instrumento que nace y se desarrolla en el ámbito concreto de los grupos de sociedades. Si bien este no es el único ámbito en el que operan. Para empezar, existen sectores doctrinales que reconocen la eficacia de cartas de patrocinio fuera de grupos societarios e incluso entre

⁸ Carrasco Perera, A., “Las cartas de patrocinio” en Carrasco Perera, A., “Tratado de los Derechos de Garantía” *Aranzadi*, Pamplona, 2002, págs. 307-336, concretamente pág. 318.

⁹ “Problemática de las cartas de patrocinio. Comentarios a algunos recientes pronunciamientos jurisprudenciales” *cit.* págs. 782-795.

particulares¹⁰. La STS de 13 de febrero de 2007¹¹, en el fundamento de derecho quinto, amplía el ámbito de aplicación a los accionistas, sin necesidad de tratarse de una relación matriz-filial: *“Aunque no se trata de una garantía otorgada por una sociedad matriz respecto de la sociedad filial, existe un compromiso personal por parte del firmante de la carta en función de la posición de dominio en la sociedad derivada de la posesión por su parte y por el grupo de sociedades de la que es titular de la mayoría absoluta de las acciones de aquella”*.

La STS 28 julio 2015¹² en su fundamento tercero se pronuncia de nuevo a estos efectos, estableciendo que cualquier relación que justifique la validez del interés del patrocinador en la buena marcha de la operación de crédito:

“Dada la atipicidad que caracteriza a esta figura, como más adelante se expone, la relación concreta que se derive entre el patrocinador y el patrocinado, particularmente de que esta relación se dé, necesariamente, en el ámbito de una sociedad matriz respecto de su filial, sólo debe resultar justificativa de la validez de la “causa credendi” que sustenta el compromiso obligacional. De forma que cabe admitir cualquier marco relacional que justifique la validez del interés propio, atribución o ventaja que para el patrocinador pueda representar la realización de las operaciones financieras proyectadas; bien responda el marco relacional a la anterior circunstancia señalada, o bien a otras diferentes, como su condición de acreedor o accionista”.

De acuerdo con la jurisprudencia de nuestros tribunales, por tanto, queda claro que, si bien el ámbito general en el que se desarrollan las cartas de patrocinio, a consecuencia de las necesidades del tráfico mercantil, ha sido el de los grupos societarios, no se circunscribe a ellos exclusivamente, habiendo cabida para que accionistas o acreedores del beneficiario queden vinculados por la emisión de una carta de patrocinio.

¹⁰ “Tratado de los Derechos de Garantía” *cit.* concretamente pág. 308.

¹¹ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 13 febrero 96/2007, EDJ 2007/10507

¹² Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 28 julio 440/2015, EDJ 2015/187088

2.3. Naturaleza jurídica y características

Como se ha apuntado anteriormente, al nacer en el ámbito del derecho anglosajón, la falta de encuadre dentro de una categoría jurídica general en el derecho continental, y su uso en el tráfico comercial internacional han permitido que con el transcurso de los años las cartas de patrocinio hayan adquirido una naturaleza jurídica, dada la posibilidad, en determinadas ocasiones, de crear efectos legalmente vinculantes entre las partes intervinientes.

Existen pronunciamientos doctrinales que niegan que las cartas de patrocinio constituyan una nueva categoría de garantías. Estas posiciones doctrinales mantienen que las cartas de patrocinio no son contratos, ni típicos ni atípicos, sino simples declaraciones que, tras practicar la interpretación correspondiente, pueden constituir declaraciones de voluntad o una mera exposición de hechos.

En este sentido, podemos afirmar que las cartas de patrocinio no son por si un negocio jurídico, sino más bien un instrumento por el cual se pretende un negocio jurídico entre dos terceros ajenos al emisor de dicho instrumento. El negocio pretendido con la carta no es otro que el destinatario de la misma financie al patrocinado, esto es, el negocio jurídico que provoca es el de préstamo, descuento u otros tipos de financiación, entre dichos actores, sin perjuicio de que para el emisor en base al alcance de las declaraciones que en ella hacen pueda concluirse el nacimiento de obligaciones, ya sea de hacer, ya sea de dar respecto de la deuda del patrocinado para con el destinatario de la carta. Es por ello que la carta de patrocinio no constituirá en este caso una garantía, sino que la garantía surgirá de la correcta interpretación de las declaraciones contenidas en ella¹³.

Por una parte, hay autores que afirman que la naturaleza de las cartas de patrocinio no es contractual, sino que consisten en una mera *“comunicación de una conducta que se observará (no se promete) que se adoptará u observará o de unos hechos o de*

¹³ “Tratado de los Derechos de Garantía” *cit.* concretamente pág. 309.

*información*¹⁴”, siendo imposible definir un régimen jurídico unitario para estos instrumentos.

Por otra parte, y en contraposición con la anterior, también existe una sección doctrinal que cataloga a las cartas de patrocinio como una nueva forma de garantía, distinta de las garantías personales o reales tipificadas en el Derecho de Garantías, y que ocupa una posición intermedia entre éstas y las simples garantías de moralidad¹⁵. Este sector asegura que es evidente que, tanto desde un punto de vista de tipificación, como de normalización y rigor interpretativo, las cartas de patrocinio se sitúan a caballo entre instrumentos de garantía más típicos, como pueda ser el afianzamiento, el aval o instrumentos similares y las meras declaraciones de moralidad

Conscientes de estas limitaciones, vamos a tratar de llevar a cabo una aproximación detallada a la naturaleza jurídica de este instrumento jurídico, si bien más adelante se profundizará en la cuestión de la juridicidad de las cartas débiles.

Está claro que, a pesar de no tener una adscripción clara a ningún tipo legal normativo, las cartas de patrocinio provocan unos efectos jurídicos entre los actores intervinientes, y entendida la naturaleza jurídica como la capacidad de desplegar efectos jurídicos entre las partes, después del análisis efectuado, entendemos que no es posible negársela a estos instrumentos, haciendo el análisis que a continuación desarrollamos.

En primer lugar, se discute el origen de la eficacia obligacional de las cartas de patrocinio. El art. 1089 CC recoge las posibles fuentes de obligaciones en nuestro ordenamiento, naciendo estas “*de la ley, de los contratos y cuasi contratos, y de los actos y omisiones ilícitos o en que intervenga cualquier género de culpa o negligencia*”. Por lo que, si se quiere dotar a las cartas de patrocinio de la capacidad de producir algún tipo de obligación para el patrocinador, estas deben incluirse en alguna de las anteriores categorías, esto es, contratos cuasicontratos o revestirlos como actos u omisiones ilícitos causantes de daño por culpa o negligencia.

¹⁴ Blasco Gascó, F.P., “Declaraciones unilaterales y vínculo obligatorio”, *Cuadernos de Derecho Judicial, Consejo General del Poder Judicial*, núm. 8, 1996, págs. 13-53.

¹⁵ “Problemática de las cartas de patrocinio. Comentarios a algunos recientes pronunciamientos jurisprudenciales” *cit.* págs. 782-795.

Si tenemos en cuenta que las cartas de patrocinio vinculan, en mayor o menor grado, al patrocinador en función de sus propias declaraciones, de su alcance, del contexto en el que se las impone a sí mismo –como se desprende del estudio de la jurisprudencia existente–, quedando éste obligado frente al destinatario a observar un determinado comportamiento, a mantener determinadas posiciones, o incluso a afianzar al patrocinado, podemos entender que las cartas de patrocinio deban encuadrarse como una declaración unilateral de naturaleza contractual¹⁶. Como hemos dicho antes, en cuanto a la relevancia jurídica de la obligación a la que queda sometido el emisor de la carta, dependerá del contenido de las declaraciones contenidas en aquella, siendo imposible su determinación sin un análisis particular, dependiendo caso por caso, del contenido de cada una, al ser el alcance y, por tanto, los efectos, función directa del contenido expresado en la carta.

Es preciso tener en cuenta una cuestión sobre la que más tarde se incidirá con mayor detalle, que no es otra que la relación de causalidad entre el posible incumplimiento en el pago del patrocinado y las obligaciones impuestas a sí mismo por el emisor-patrocinador de la carta, de tal suerte que, aún en caso de incumplimiento por parte de éste de las obligaciones impuestas a sí mismo- no resulte obligado a asumir responsabilidad alguna por el posible impago del deudor -si por ejemplo el garante se compromete a mantener el control accionarial en sede del deudor-, y a pesar de esto, éste impaga la deuda, deberá concluirse que a buen seguro, en el caso de haber mantenido el control accionarial, el impago no se hubiera producido.

En otro orden de cosas, y como hemos dicho antes, debemos analizar la tipicidad de las cartas de patrocinio. Estas no se encuentran tipificadas en nuestro ordenamiento jurídico, no existe mención en ley alguna sobre su uso, sus clases o efectos como ocurre con otras figuras jurídicas, como la fianza o el mandato de crédito, haciendo particularmente compleja la interpretación de este instrumento. Es por ello que se ha tratado de reconducir las cartas de patrocinio a otras figuras con las que comparten rasgos, concretamente las ya mencionadas fianza o mandato de crédito, que sí se encuentran tipificadas en el ordenamiento, con la pretensión de aplicar la normativa

¹⁶ “La contratación bancaria”, *cit.* concretamente pág. 1158.

prevista para estas figuras, y dar solución a los problemas que se puedan plantear en relación con estos instrumentos.

De conformidad con el artículo 4.1 de nuestro Código Civil, para practicar una interpretación analógica de las leyes en nuestro ordenamiento es preciso que exista identidad de razón entre el supuesto que recoge la normativa y aquel al que se pretende extender la aplicación de la misma. En este caso, la causa que origina la carta de patrocinio no es la de constituir una garantía sobre la operación de crédito subyacente, sino, precisamente, la de favorecer la celebración de ese contrato sin prestar una garantía personal como pueda ser la fianza o el aval¹⁷, por lo que no cabe extender, por analogía, la aplicación de la normativa sobre garantías personales a las cartas de patrocinio, las cuáles serán interpretadas de acuerdo a su propio contenido y la parte general de obligaciones y contratos de nuestro Código Civil.

Es así que, en la primera sentencia sobre la materia de nuestro Alto Tribunal –STS 16 diciembre 1985 FD 3º (RJ 6442)– se afirma que *“no existe obstáculo legal para entender eficaces en nuestro ordenamiento positivo las cláusulas de apoyo financiero con una fuerza vinculante fundada en el principio de libertad de contratación proclamado en el artículo 1255 CC y sus concordantes sobre los efectos de la relación obligatoria”*, por lo que no se encuentra obstáculo alguno en afirmar que las obligaciones contenidas en las declaraciones de las cartas revistan de eficacia sin más límites que los dispuestos en el art. 1255 CC, esto es, el respeto a la ley, a la moral y al orden público. Por tanto, la nota de “aformalidad” no obstaculiza la eficacia de las obligaciones contenidas en la carta.

En definitiva, las cartas de patrocinio son declaraciones contractuales unilaterales, atípicas, no sujetas a condiciones formales y de carácter recepticio, capaces de generar obligaciones para el emisor de la misma, pero nunca para el destinatario, cuyo alcance y eficacia está en estrecha relación con el contenido de las mismas.

¹⁷ Sánchez-Calero Guilarte, J.S., “Garantías bancarias, las cartas de patrocinio y las garantías a primera demanda” en García Villaverde, R. (Dir.), “Contratos bancarios”, *Civitas*, Madrid, 1992, págs. 711-808.

Desde un punto de vista jurisprudencial, se ha producido una evolución en su acepción, a nuestro juicio lenta y no demasiado acertada dada la constricción conceptual a las que se les ha sometido, la cual ha ido flexibilizándose poco a poco, de forma que se ha ido adaptando a la realidad de los hechos en los que se incardina el uso de este instrumento. Desde la primera sentencia de 16 de diciembre de 1985, la jurisprudencia del Supremo en la materia ha experimentado una evolución significativa. A continuación, se exponen los rasgos más relevantes de las mismas.

En nuestro país, la Sentencia del Supremo de 16 de diciembre de 1985¹⁸ fue la primera en pronunciarse sobre este instrumento jurídico y estableció, a modo de delimitación, una serie de requisitos que deberían cumplirse para que estas cartas fuesen eficaces en nuestro ordenamiento jurídico, posteriormente ratificados por la STS de 30 de junio de 2005¹⁹. Estos son los siguientes:

1. Que la sociedad matriz tenga intención de obligarse a prestar apoyo financiero o a contraer deberes de cooperación a fin de que la segunda pueda hacer efectivas las prestaciones a las que se obliga con el tercero favorecido por la carta de patrocinio, careciendo de esa cualidad las declaraciones meramente enunciativas.
2. Que la vinculación obligacional sea clara, sin expresiones equívocas.
3. Que el firmante de la carta tenga facultades para obligar al patrocinador en un contrato análogo a la fianza.
4. Que las expresiones vertidas en la carta sean determinantes para la conclusión de la operación que motiva la emisión la misma.
5. Que la relación de patrocinio tenga lugar en el ámbito de un grupo societario, siendo la matriz quien patrocine a la filial, no bastando la figura de accionista mayoritario para constituir la carta.²⁰

De acuerdo con estos requisitos, quedan fuera del catálogo de cartas de patrocinio algunas figuras consideradas como tales desde el punto de vista doctrinal, como las llamadas *cartas débiles*, a las que también hace mención la jurisprudencia, o las

¹⁸ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 16 diciembre de 1985, RJ 1985\6442.

¹⁹ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 30 junio 529/2005, EDJ 2005/113510

²⁰ Requisito posteriormente flexibilizado por la STS de 28 de julio 2015 en su FD 3º, al establecer suficiente la acreditación de un interés propio en la consecución de la operación de crédito que se patrocina

emitidas por personas que no sean sociedad matriz²¹. Sin embargo, estos requisitos deben ser entendidos como necesarios para que la carta de patrocinio despliegue eficacia obligacional, lo que no impide que las cartas que no cumplan con tales requisitos puedan seguir desplegando ciertos efectos, como ya se analizará más adelante, propios de la responsabilidad civil extracontractual o precontractual. El tribunal estableció estos requisitos a fin de asimilar los efectos jurídicos a los de la fianza, lo cual suscitó revuelo por parte de la doctrina.

Otro de los aspectos controvertidos de esta sentencia del Tribunal Supremo fue que estableció como uno de los requisitos de las cartas de patrocinio el que su firmante estuviese legitimada para obligar al patrocinador por un contrato análogo a la fianza, cosa que no pueden hacer los administradores sin la aprobación de la Junta General. De acuerdo con la sentencia, para que un administrador estuviese legitimado para emitir una carta de patrocinio, era necesario que los Estatutos Sociales previesen expresamente este poder.

Esta cuestión cambió cuando el Supremo volvió a pronunciarse sobre este aspecto en 2005²²:

“Entre las facultades de gobierno y gestión del órgano de administración de la entidad patrocinadora figuran los llamados "actos neutros", es decir, aquellos que, aunque no comprendidos directamente en el objeto social, tampoco suponen una ampliación de éste, presumiéndose que se realizarán o estipularán, en el caso de convenciones, en beneficio de la sociedad y al servicio del objeto y fin sociales. Estos actos, como son el concertar préstamos, prestar avales o garantías, etc., pueden incluirse dentro del concepto más general de actos jurídicos necesarios para la realización o desarrollo de las actividades indicadas en el objeto social, a que se refiere el art. 117.2 Reglamento del Registro Mercantil, para declarar que no podrán incluirse en el objeto social.”

De esta manera se amplía la legitimidad para firmar una carta de patrocinio a los administradores de la sociedad, al entender la emisión de una carta de patrocinio como

²¹ “La contratación bancaria”, *cit.* concretamente pág. 1156.

²² Sentencia Tribunal Supremo Sala 1ª, de 30 junio 529/2005, EDJ 2005/113510.

un acto neutro necesario para llevar a cabo las actividades que integran el objeto social. Solo cuando los EESS prevean la autorización de otro órgano social será ilícita la emisión de las mismas por parte de los administradores²³. Por ello, los administradores podrán emitir cartas de patrocinio vinculando a la entidad patrocinadora de sin la necesidad de trámites pesados, como la aprobación por la Junta General.

Otra de las cuestiones que innova la STS de 30 de junio 2005, es el tratamiento que hace de la propia naturaleza de las cartas de patrocinio en su asimilación con las fianzas, ya que el tribunal corrige su consideración anterior, y lo cataloga como un contrato atípico de garantía personal, no siendo posible la aplicación analógica del régimen previsto para la fianza en nuestro ordenamiento, aunque compartan algunas características. Esta aclaración es, a nuestro juicio, necesaria y en beneficio de las tres partes intervinientes en la emisión de una carta; patrocinado, patrocinador y acreedor, ya que, al momento de acordar la emisión de la misma, lo que las partes efectivamente buscaban era la indeterminación de los efectos, ya habiéndose explicado la racionalidad detrás de esta cuestión. Si las partes hubiesen querido que su relación quedase regulada por el régimen previsto por el ordenamiento para las garantías personales típicas, hubiesen acudido a ellas y no a una carta de patrocinio. Lo que verdaderamente pretendían con su decisión era, en cambio, no generar responsabilidades tan rígidas, por un lado, y captar negocio que de otra forma no se conseguiría por otro, a la vez que se favorece el contrato de financiación que da pie a la emisión de la carta.

Uno de los últimos pronunciamientos de la Sala, en concreto, la STS de 28 de julio 2015²⁴, mantiene que la carta de patrocinio no despliega su contenido obligacional de modo automático, sino que este está sometido a dos requisitos: que la carta contenga una declaración inequívoca respecto del compromiso obligacional que asume el patrocinador, y que este compromiso obligacional sea aceptado por el acreedor, dado el carácter recepticio de las cartas²⁵. A efectos de su aceptación, se entiende que ésta puede ser expresa o tácita, bastando en este último caso la aceptación de la financiación

²³ “Problemática de las cartas de patrocinio. Comentarios a algunos recientes pronunciamientos jurisprudenciales” *cit.* págs. 782-795.

²⁴ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 28 julio 440/2015, EDJ 2015/187088.

²⁵ Guillén Catalán, R., “La carta de patrocinio o confort a la luz de la STS 440/2015, de 28 de julio”, *Diario la Ley*, nº 8680, 13 de enero de 2016.

por el acreedor, debido al nexo que se entiende que existe entre la emisión de la carta en cuestión y la aceptación de la referida financiación.

Por otra parte, el Alto Tribunal ya no sigue manteniendo la tesis de que la relación emisor-patrocinado debe limitarse única y exclusivamente a la que deviene de la consideración matriz-filial, respectivamente, pudiendo darse entre otros sujetos, sin que deban ser matriz-filial entre sí, bastando que se acredite el interés legítimo en la prestación del patrocinio ante el acreedor. Dicha apreciación es introducida por la STS 13 de febrero de 2007²⁶ y ratificada por la STS de 2015 en los siguientes términos:

“Dada la atipicidad que caracteriza a esta figura, como más adelante se expone, la relación concreta que se derive entre el patrocinador y el patrocinado, particularmente de que esta relación se dé, necesariamente, en el ámbito de una sociedad matriz respecto de su filial, sólo debe resultar justificativa de la validez de la “causa credendi” que sustenta el compromiso obligacional. De forma que cabe admitir cualquier marco relacional que justifique la validez del interés propio, atribución o ventaja; bien responda el marco relacional a la anterior circunstancia señalada, o bien a otras diferentes, como su condición de acreedor o de accionista²⁷.”

Por último, la más reciente Sentencia del Tribunal Supremo, de 27 de junio de 2016²⁸, ha innovado en la consideración que hace de la solidaridad de los garantes. En un caso en el que se emiten dos cartas de patrocinio, de idéntico contenido por dos garantes, ambas, matrices, cada una de ellas con distinto porcentaje de una misma filial, son condenadas de forma solidaria al pago de la deuda de la filial.

De nuevo la Sala aprecia como elemento determinante para la consideración de si existe compromiso o no por parte del garante el análisis de sus declaraciones en el propio instrumento, al igual que hizo en la STS de 2015 comentada anteriormente, apreciando

²⁶ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 13 de febrero 96/2007, EDJ 2007/10507. FD 5º.

²⁷ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 28 julio 440/2015, EDJ 2015/187088. FD 3º.

²⁸ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 27 de junio 424/2016, ROJ STS 3055/2016. FD 4º

que en este caso existe igualmente un compromiso claro de resultado al pago de la deuda, sin bien lo novedoso es la consideración de compromiso solidario por ambas garantes, argumentándolo en base al carácter determinante de las cartas de patrocinio para el otorgamiento de la financiación en su conjunto, considerada como una unidad, sin que quepa entender que ambas asumían una responsabilidad basada en los porcentajes de participación en la filial respectivos, tal y como se explicitaban en la carta suscrita²⁹.

2.4. Utilidad

La proliferación de las cartas de patrocinio en el tráfico mercantil se debe a la utilidad que éstas reportan a las tres partes intervinientes, observando siempre la finalidad inequívoca de las mismas, que no es otra que favorecer la celebración de un contrato de crédito entre patrocinado y destinatario sin necesidad de recurrir a una garantía personal que afiance el pago al que queda obligado el deudor patrocinado. Evidentemente, dicho negocio jurídico de financiación coadyuva a la potenciación del objeto y fines sociales, al desarrollo de la actividad económica de las partes intervinientes, facilitando a una la ampliación de su actividad, a la otra el incremento de su negocio propiamente financiador y por último al garante, bien como parte integrante del grupo empresarial, bien como elemento adicional en la cadena de valor de la producción del patrocinado.

Es indudable que las cartas de patrocinio presentan una ventaja en cuanto a agilidad y rapidez en su emisión frente a la constitución de otras garantías personales como la fianza que están sujetas a formalidades más estrictas. Como se ha explicado antes al exponer el devenir jurisprudencial de este instrumento, veíamos como la STS de 16 diciembre 1985 establecía como uno de los requisitos de las cartas de patrocinio el que su firmante tuviese legitimidad para obligar al patrocinador por un contrato análogo a la fianza, si bien el Supremo modificó el tratamiento previo sobre esta cuestión al considerarlo un acto neutro, no incluido expresamente en el objeto social cuya realización coadyuva al beneficio de éste, facilitando la legitimidad para firmar una carta de patrocinio a los administradores de la sociedad, por considerarlas precisamente,

²⁹ Sánchez-Calero Guilarte, J., “Nueva sentencia del Tribunal Supremo sobre las cartas de patrocinio”, *El Blog de Juan Sánchez-Calero Guilarte* (disponible en <http://jsanchezcalero.com/nueva-sentencia-del-tribunal-supremo-sobre-cartas-de-patrocinio/>; última consulta 14/06/18).

actos neutros necesarios para llevar a cabo las actividades que integran el objeto social, salvo, como hemos visto, que los Estatutos Sociales prevean expresamente la necesidad de que la autorización provenga de otro órgano social.

Además, existe la consideración extendida de que las “*comfort letters*” proporcionan beneficios para la estructura financiera de la empresa, ya que permiten disfrutar del efecto de una garantía personal, sin tener que reflejar esta situación en el pasivo de la compañía. Sin embargo, esta concepción no es acertada, ya que, de acuerdo con el PGC, las cuentas anuales de la empresa deberán “*mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa*”, por lo que, si del compromiso adquirido por la sociedad patrocinadora se desprende algún tipo de riesgo para su patrimonio, este deberá ser reflejado correctamente en las cuentas de la compañía, o al menos hecha mención en la Memoria de las Cuentas Anuales.

También se habla de ventajas fiscales y relativas al control de cambio sobre no residentes, sin embargo, las disposiciones en esta materia no existen o se encuentran derogadas en nuestro ordenamiento, por lo que no merecen mayor desarrollo.

Por último, la mayor utilidad que reporta la carta de patrocinio y que en última instancia justifica su existencia, tanto para el emisor como el destinatario, emana de la ambigüedad que caracteriza a la misma³⁰. El emisor pretende, con la ambigüedad de sus declaraciones no quedar obligado jurídicamente al cumplimiento de la obligación de pago de su patrocinado en caso de que éste incumpla. Para el acreedor de la operación de crédito, la ambigüedad también supone un beneficio, ya que de esta forma pretende conseguir un supuesto afianzamiento basado en su propia interpretación de las declaraciones del emisor, a su juicio suficientes para exigir, en su caso, un afianzamiento que de forma típica y formal posiblemente jamás hubiera podido -en términos comercialmente posibles- proponer al deudor, e incluso en algunos casos argumentar, a través de la indemnización por daños y perjuicios en la que se profundizará más adelante, su derecho a recibir una compensación. Por su parte, la ventaja que la ambigüedad representa para el patrocinado es clara, ya que consigue que un tercero favorezca la operación de crédito que de otra manera no haría. Como vemos,

³⁰ “Problemática de las cartas de patrocinio. Comentarios a algunos recientes pronunciamientos jurisprudenciales” cit. págs. 782-795.

la falta de certeza y la confusión en los efectos jurídicos desplegados que caracteriza a este instrumento, juegan a favor de todas las partes que intervienen en su creación y es la causa última que les motiva a acudir a este instrumento.

3. Clasificación

Como hemos mencionado, siendo una figura atípica, su contenido será el que resulte de la negociación previa, que se plasmará en el acuerdo entre el patrocinador y el destinatario, sin más límite que el general establecido por el artículo 1255 CC, lo que hace imposible ofrecer una clasificación cerrada de sus posibles contenidos³¹.

Por otra parte, ya se ha mencionado la importancia del contenido de la carta para definir los efectos de la misma, por lo que cualquier clasificación que se pretenda hacer de este instrumento estará en estrecha relación con sus contenidos, corriendo el peligro de limitarse a hacer una larga enumeración de su contenido factual³². La clasificación propuesta por López Uriel, que ha sido alabada por una parte importante de la doctrina³³ proporciona una clasificación de los posibles contenidos que agrupa en torno a dos bloques en función de si la carta se limita a hacer meras declaraciones de hechos o si esta incorpora la voluntad del emisor a través de algún compromiso:

A. Constataciones de hechos

- i. Conocimiento del crédito concedido a la filial
- ii. Aprobación del contrato y reconocedora de que el crédito se concede por causa de la emisión de la carta o de la relación de grupo de sociedades.
- iii. De control y participación en la filial.
- iv. De la política seguida usualmente por la sociedad matriz respecto al sostenimiento de sus filiales.
- v. De confianza en la gestión de los administradores de la filial o de la disponibilidad de la sociedad misma para el pago.

B. Declaraciones de voluntad del patrocinador:

³¹ “La contratación bancaria”, *cit.* concretamente pág. 1165

³² “Tratado de los derechos de garantía”, *cit.* concretamente pág. 310

³³ “Tratado de los derechos de garantía”, *cit.* concretamente pág. 311 y “La contratación bancaria”, *cit.* concretamente pág. 1165

- i. Compromiso de mantenimiento y/o no transferencia de la participación de control sobre la filial salvo aprobación o conocimiento del banco.
- ii. Compromiso de buscar una solución satisfactorio, prestar garantías, reembolsar el crédito, si se produce la transferencia o pérdida de la participación de control.
- iii. Compromiso de ejercicio de la influencia y vigilancia sobre la filial para que ésta cumpla regularmente frente al banco.
- iv. Compromiso de gestionar eficazmente la filial para que no disminuya su capacidad de cumplimiento, incluyendo el compromiso de no sustraer de la filial fondos y recursos.
- v. Compromiso de poner en práctica, proveer, ejecutar todas las medidas necesarias para mantener la filial en situación que le permita atender sus compromisos.
- vi. Compromiso de mantenimiento de cierto nivel de capital o ciertos ratios financieros o de subordinación de créditos propios frente a la filial.
- vii. Compromiso de que el crédito será reembolsado en todo caso o en hipótesis determinadas.
- viii. Compromiso de pagar una clausula penal prefijada para el caso de que la declarante incumpla las obligaciones de hacer comprometidas en la carta de patrocinio.

La importancia de esta clasificación reside en el hecho de que el compromiso que parece adquirir el patrocinador dependiendo que opte por las primeras o las segundas es radicalmente distinto. No debe comportar el mismo valor obligacional para el patrocinador el hecho de manifestar la certeza de unos hechos determinados que comprometerse con el acreedor a involucrarse en la operación de crédito de una forma concreta.

Por otra parte, también encontramos la clasificación hecha por Duque Domínguez, que organiza las cláusulas en tres bloques dotados de la suficiente abstracción para incluir cualquier tipo de carta de patrocinio que se emita:

1. Cláusulas referentes al contrato concedido
 - a. Cláusulas enunciativas
 - i. De simple conocimiento.

- ii. De consentimiento del crédito.
 - iii. Cláusulas que reconocen que la concesión del crédito es la declaración de patrocinio o la vinculación que existe entre patrocinadora y patrocinada.
2. Clausulas referentes a la participación del patrocinador en la patrocinada
- a. La constatación de la existencia de dicha participación
 - b. Declaraciones cualificadas de participación
 - i. De seguir una política de conservación de la participación.
 - ii. De informar al destinatario de la declaración, de la transmisión de la participación.
 - iii. De construir garantías cuando se transmita la participación
 - iv. De consulta o de llegar a un acuerdo para alcanzar una solución satisfactoria a las diferencias.
 - v. De subordinar la transmisión de la participación al consentimiento del destinatario.
 - vi. De condicionar la liquidación a la liquidación de las deudas de la patrocinada.
3. Cláusulas referentes a la gestión y situación financiera de la patrocinada
- a. Sin asumir ningún compromiso
 - b. Asumiendo compromisos
 - i. De poner todos los medios para que la patrocinada efectúe el reembolso de dicho crédito.
 - ii. Poner algún medio concreto para el reembolso, sin asumir la obligación de pago.
 - iii. Observar algunas conductas, sin asumir el cumplimiento del resultado.
 - iv. Conservar determinados ratios financieros.
 - v. Subordinación voluntaria de los créditos contra el patrocinado, respecto a los créditos que tenga el tercero contra ese patrocinado.

Por último, la clasificación más conocida y extendida de las cartas de patrocinio es aquella que distingue entre “cartas fuertes” y “cartas débiles” según el emisor transmita en ellas la voluntad de obligarse. Esta clasificación, empleada por los tribunales de

nuestro país en la breve jurisprudencia existente, permite distinguir fácilmente si la carta sujeta a análisis será generadora de una obligación jurídica para los emisores de la misma. En el siguiente epígrafe, analizaremos esta clasificación en profundidad, haciendo especial énfasis en la responsabilidad que para el emisor resulta de unas y otras.

4. Especial mención a cartas fuertes y débiles y su régimen de responsabilidad

Como hemos dicho, a la hora de clasificar las cartas de patrocinio, la mayor parte de la doctrina y la jurisprudencia distingue como modalidades de las mismas entre cartas fuertes y cartas débiles, según el emisor de la carta adquiera un compromiso para con el cumplimiento de la obligación de pago al redactar la misma.

El elemento utilizado como criterio clasificador será, por tanto, la eficacia obligacional de la propia carta. Ya hemos adelantado que, debido tanto a la atipicidad de estos instrumentos y la variedad de contenido que podemos encontrar en los mismos, como a la estrecha relación entre el contenido y los efectos desplegados por aquellas, es difícil clasificar las cartas de patrocinio en cuanto a los efectos que producen, clasificación que, en materia de garantías, es de indudable interés para los suscriptores. Esta clasificación, que goza de la aceptación generalizada de la doctrina española y de otros países como, por ejemplo, Alemania³⁴, que establece el criterio de distinción en el compromiso obligacional que éstas crean.

Las cartas fuertes son generadoras de una obligación jurídica para el emisor, que queda obligado al cumplimiento de las obligaciones del patrocinado, al plasmar en la propia carta su voluntad de garantizar la operación de crédito entre receptor y patrocinado. Para que dicha carta despliegue unos efectos asimilables a un contrato de garantía su emisión deberá observar los requisitos que las distintas sentencias del Supremo han ido estableciendo como condiciones que necesariamente deben darse en estos instrumentos en el desarrollo temporal desde su utilización dentro del ámbito de aplicación de nuestro ordenamiento jurídico.

³⁴ “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.*, concretamente página 310.

Como hemos apuntado anteriormente, está claro que en un principio el Alto Tribunal fue mucho más exigente en los requisitos que debían darse para que estas misivas desplegasen efectos jurídicos. No obstante, en las sucesivas sentencias evacuadas por el Tribunal Supremo, las consideraciones respecto de diversas características de las cartas de patrocinio han ido desplazándose a una consideración de éstas más flexible y más adaptada a la realidad del tráfico mercantil, y por tanto al uso que en la práctica se hace de ellas.

Además, al analizar la eficacia de estas cartas, podemos encontrar posturas contrapuestas en cuanto a la naturaleza de la obligación creada, en función de si son de medios o de resultado, existiendo pronunciamientos doctrinales diferentes al respecto.

Una línea doctrinal más conservacionista se inclina por su calificación como obligaciones de medios³⁵, por lo que la patrocinadora solo tendría que demostrar haber puesto los medios necesarios para la consecución de la obligación de pago por parte de su filial. El resultado de considerar estos instrumentos como obligaciones de medios tiene un efecto inmediato, que no es otro que, ante un eventual incumplimiento del deudor para con la entidad financiera, recaería sobre ésta la carga de la prueba sobre si el patrocinador / garante hubiera puesto los medios a los que se comprometió, y además de si existe una relación de causalidad entre los antedichos medios y el impago producido.

En contraposición con lo anterior, su consideración como obligaciones de resultado, evitaría, ante un incumplimiento, todo lo anteriormente mencionado sobre la carga de la prueba y la relación de causalidad entre el incumplimiento y lo anunciado en la carta de patrocinio, tan solo habría que probar que se ha producido el impago, y por tanto sería el patrocinador quien tendría que responder subsidiariamente.

Como a se ha mencionado, desde la STS de 2005, las cartas de patrocinio no son susceptibles de aplicación analógica del régimen de la fianza, por lo que no deberían responder de las prestaciones incumplidas por los patrocinados. Al contrario, deberían

³⁵ “La contratación bancaria”, cit. concretamente pág. 1165.

responder de acuerdo a las propias declaraciones hechas en la carta. Es cierto que el hecho detonante de la responsabilidad del patrocinador es el incumplimiento del patrocinado y sin incumplimiento no es posible exigir responsabilidad, sin embargo, el régimen de responsabilidad será el previsto en la propia carta, por lo que para parte de la doctrina la calificación como obligación de resultados resulta errónea³⁶, habiendo incluso autores que niegan relevancia a la discusión sobre si constituyen obligaciones de medios o resultados³⁷.

No obstante, lo anterior, sin ir más lejos pronunciamientos jurisprudenciales más recientes, como la STS de 28 de julio de 2015, la catalogan como de resultado, como no podía ser de otra manera dada la declaración que se hace en la propia carta:

*“Conforme al desenvolvimiento del tráfico patrimonial, es decir, a la función de garantía que se deriva de la carta de patrocinio en orden a la concesión de la financiación empresarial, el patrocinador asume una obligación de resultado con el acreedor, o futuro acreedor, por el buen fin de las operaciones o instrumentos de financiación proyectados; de forma que garantiza su indemnidad patrimonial al respecto.”*³⁸

De esta manera, la responsabilidad del patrocinador se amplía considerablemente, ya que no le bastará con probar que ha actuado conforme a lo que se comprometió a través de las declaraciones contenidas en la carta para eximirse de cualquier responsabilidad, sino que será responsable del incumplimiento del patrocinado, estando obligado a satisfacer las prestaciones debidas por él.

A nuestro juicio, el pronunciamiento al que nos referimos debe ser entendido como una consecuencia directa del análisis hecho por la Sala de la declaración del emisor, por lo que, en consecuencia, no estaríamos ante una posición doctrinal genérica, sino ante un análisis particular y consecuente de los hechos enjuiciados.

³⁶ “La contratación bancaria”, *cit.* concretamente pág. 1172.

³⁷ En este sentido, “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.* concretamente pág. 325.

³⁸ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 28 julio 440/2015, EDJ 2015/187088, FD 3º

Esto no podría ser de otra manera, dado que como hemos venido defendiendo desde este estudio, la naturaleza jurídica de las cartas de patrocinio son contratos unilaterales atípicos, no sujetos a condiciones formales, generando obligaciones sólo para el emisor de la misma en función de sus propias declaraciones.

Por el contrario, las cartas débiles, aunque jurídicamente relevantes, tradicionalmente se entiende que crean una obligación más acorde con el campo de la moralidad o el honor, por lo que no son pocos los autores que niegan la juridicidad de estos instrumentos. La STS de 30 de junio 2005 se pronuncia a este respecto, “*Dichas “cartas débiles” más se pueden estimar como verdaderas recomendaciones que no sirven de fundamento para que la entidad crediticia pueda exigir el pago del crédito a la entidad patrocinadora*”³⁹. Sin embargo, pese a no permitir exigir el pago a la patrocinadora cuando el patrocinado incumpla, la emisión de cartas débiles no carece de trascendencia para la sociedad emisora, al contrario, esto tendrá una serie de efectos para la sociedad, entre los cuales están la *solutio retentio* en caso de cumplimiento espontáneo por parte del patrocinador o supuestos de responsabilidad extracontractual que analizaremos a continuación⁴⁰.

Frente a esta negación absoluta de la relevancia jurídica de las cartas de patrocinio débiles que encontramos en nuestra jurisprudencia, en los últimos años ha crecido una considerable oposición que reivindica la juridicidad de las mismas basada en diferentes argumentos⁴¹, argumentos que en su mayoría tienen sentido desde la óptica de la cada vez más poderosa esfera del Derecho de Daños, a la luz de la consideración jurisprudencial de los conceptos negligencia, diligencia debida, culpa y dolo.

Destaca entre ellos el supuesto de que en la carta de patrocinio se declaren hechos falsos o recomendaciones infundadas, siendo esto generador de responsabilidad extracontractual, sobre todo cuando quede claro que, para prestar la financiación, la “*ratio decidendi*” ha sido la existencia de la carta de Patrocinio. El receptor de la carta, que ha concedido la financiación a la sociedad patrocinada influenciado por el contenido de la misma, se considerará defraudado al no cumplirse sus expectativas, ni

³⁹ Sentencia Tribunal Supremo Sala 1ª, de 30 junio 529/2005, EDJ 2005/113510, FD 1º

⁴⁰ “Tratado de Contratos” *cit.* concretamente pág. 4708

⁴¹ Fuentes Naharro, M., “Las cartas de patrocinio y la cuestionada juridicidad de las cartas débiles” en Flores Doña, M.S., “El préstamo hipotecario y el Mercado de Crédito en la Unión Europea”, *Dykinson, Madrid, 2016, págs. 265-275.*

darse las condiciones que fundaron la decisión de financiar. Siendo éste el caso, se reconoce el derecho del receptor a exigir una indemnización por daños y perjuicios al patrocinador, fundado en la interferencia de éste en el negocio de aquel al inducirle a contratar mediante declaraciones falsas⁴².

En el caso de que estas declaraciones falsas o infundadas se hubiesen realizado de forma dolosa o mediando *culpa lata* los efectos podrían verse agravados. Si el patrocinador, por no tratarse de un tercero propiamente dicho, como sucede en el caso de matriz-filial al que hemos ido aludiendo a lo largo de este trabajo, hubiese obrado dolosa o culpablemente, y la carta en cuestión fuese determinante para la consecución del contrato de financiación que se pretendía favorecer, el acreedor podría impugnar el contrato, además de solicitar la indemnización por daños y perjuicios causados por la operación⁴³.

También puede ser generador de responsabilidad extracontractual el supuesto en el que el emisor de la carta adopte comportamientos contrarios a los que se comprometió a observar en la carta. Es preciso mencionar que el compromiso a adoptar un comportamiento determinado no constituye condición suficiente para considerar una carta como fuerte. Véase, por ejemplo, el caso en el que el patrocinador se compromete a informar al acreedor de futuros cambios en la titularidad de las acciones de la entidad patrocinada. En este caso, sería cuanto menos difícil argumentar que dicha declaración haya sido determinante para la concesión del préstamo a la patrocinada, debido a la escasa relevancia práctica que la misma tiene sobre el buen fin de la operación, sin perjuicio de que en determinada situación muy concreta pudiera ser causa determinante. Es por ello que dicha cláusula, pese a contener un compromiso de adoptar un determinado comportamiento, no bastará para calificar una carta como “fuerte”.

En caso de que, tras la consecución de la operación de crédito, el patrocinador no observase el comportamiento acordado, continuando con el ejemplo, la obligación de informar sobre cambios en la titularidad del capital social, y siempre habiéndose producido el incumplimiento por parte del patrocinado, la entidad acreedora no podría

⁴² “Tratado de Contratos” *cit.* concretamente pág. 4709

⁴³ “Tratado de Contratos” *cit.* concretamente pág. 4710

exigir al patrocinador el cumplimiento de la obligación de pago. Si bien, si podrá invocar responsabilidad extracontractual del patrocinador debido a que el incumplimiento de la obligación contraída es contrario a las exigencias de la buena fe⁴⁴, debiendo acreditar el daño causado, evidentemente.

También sería una opción, para aquellos casos en los que, pese a haberse producido una declaración de hechos falsa, mediando dolo o culpa grave, no se lograra la impugnación del contrato, recurrir a una acción de responsabilidad precontractual, motivada por el incumplimiento de la obligación de corrección de conformidad con la buena fe que debe regir las relaciones precontractuales, a la que es equiparable el momento de emisión de una carta de patrocinio.

Como vemos, el acreedor receptor de una carta de patrocinio calificada como débil, no queda desarmado ante un quebrantamiento de la buena fe que debe regir los negocios por parte del patrocinador. Al contrario, de incurrir éste en declaraciones falsas, medie o no culpa, podría quedar obligado al pago de indemnizaciones por los perjuicios ocasionados, pudiendo incluso ser estas superiores al montante adeudado por el patrocinado.

4.1. Responsabilidad por incumplimiento del patrocinado

Ya hemos mencionado que el hecho generador de responsabilidad para el patrocinador no es otro que el incumplimiento del patrocinado, no siendo posible exigir responsabilidad alguna al patrocinador, haya cumplido o no con las obligaciones concretas emitidas en la carta, mientras no se haya producido aquel. Es por ello que la determinación de la responsabilidad en caso de producirse dicho incumplimiento, es de especial interés y no puede pasarse por alto en el estudio de estos instrumentos. Dicho régimen de responsabilidad, como no puede ser de otra forma, diferirá según nos encontremos ante una carta conteniendo declaraciones “fuertes” o declaraciones “débiles”, ya que el elemento diferenciador de ambas es la eficacia obligacional de las mismas, e incluso será diferente, tratándose de cartas “fuertes”, según las declaraciones

⁴⁴ “La contratación bancaria”, *cit.* concretamente pág. 4710 y “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.* concretamente pág. 336.

concretas que en ellas se hagan. A continuación, se tratará de determinar el régimen de responsabilidad de las cartas, deteniéndose en las principales declaraciones empleadas.

4.1.1. Cartas débiles

Las llamadas cartas de patrocinio débiles persiguen como finalidad la misma que para el caso de las fuertes, promover una operación de crédito en la que el emisor mantiene cierto interés sin lograr una efectiva vinculación jurídica del mismo, más aún, evitándola. Aunque pueda parecer que de esta manera el banco queda en una posición desventajada, puede estar también en su interés comercial, ya que de esta forma puede asegurarse un atractivo flujo de operaciones con las empresas de la operación, tanto la matriz, como la filial, e incluso en algunos casos el resto del grupo empresarial. Como ya se ha mencionado, y en palabras del propio Tribunal Supremo, “...*más se pueden estimar como verdaderas recomendaciones que no sirven de fundamento para que la entidad crediticia pueda exigir el pago del crédito a la entidad patrocinadora.*”⁴⁵”

Estas cartas no contienen verdaderas declaraciones de voluntad, al menos en los términos de las cartas fuertes, esto es, manifestaciones mediante las cuales el emisor de las mismas se obliga a hacer algo de forma clara e inequívoca⁴⁶, por lo que el emisor no quedará obligado al cumplimiento de las obligaciones del patrocinado en la posible eventualidad de que éste no atienda las mismas.

Por tanto, las cartas débiles pueden ser fuente de responsabilidad civil extracontractual en los términos que se han descrito anteriormente, sin embargo, no podrán generar responsabilidad contractual al no existir un contrato que vincule al emisor, por lo que no tendrá responsabilidad en caso de incumplimiento de la sociedad patrocinada.

4.1.2. Cartas Fuertes

Las cartas de patrocinio fuertes tienen como principal característica el desplazamiento del riesgo del incumplimiento de las obligaciones de la patrocinada hacia la

⁴⁵ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 30 de junio 529/2005, EDJ 2005/113510. FD 1º

⁴⁶ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 16 diciembre de 1985, RJ 1985\6442. FD 5º

patrocinadora⁴⁷, pudiendo distinguirse varios grados en función de la eficacia con la que efectivamente se consigue desplazar dicho riesgo. En los casos en los que el patrocinador emite una carta con declaraciones fuertes, en las que se compromete a través de medidas concretas, a garantizar el cumplimiento de las obligaciones de su patrocinada, es aquel quien finalmente se convierte en responsable de satisfacer las expectativas del acreedor en caso de incumplimiento del patrocinado, lográndose la efectiva transmisión del riesgo.

En el marco de estas cartas, como bien apuntan algunos autores, es preciso apuntar el interés concreto que el acreedor mantiene a lo largo del proceso. Por un lado, el patrocinador queda obligado a observar los comportamientos a los que se ha comprometido en la carta de confort emitida, así como, por otro, lo está el patrocinado a cumplir sus obligaciones crediticias, quedando ambos obligados ante el mismo acreedor. Sin embargo, el interés del acreedor se limita a la satisfacción de la deuda que se ha contraído con él, y no incluye el cumplimiento de las medidas concretas a las que se comprometió el patrocinador. Lo único que realmente puede interesar al acreedor es el reembolso del crédito⁴⁸, ya que no obtiene ninguna satisfacción por el hecho de que el emisor de la carta observe el comportamiento al que se comprometió en la misma si éste no produce el reembolso del crédito. Derivado de esta situación, es irrelevante el hecho de que el patrocinador no cumpla con su obligación de proveer de fondos o vigilar a su filial si ésta cumple fielmente sus obligaciones con el deudor, ya que su interés se ha visto plenamente satisfecho, lo cual convierte el incumplimiento del patrocinado en condición necesaria para exigir responsabilidad al patrocinador. Por todo ello, el acreedor solo podrá exigir el cumplimiento al patrocinador en caso de incumplimiento de la obligación principal, y, una vez lo haga, no exigirá el cumplimiento de la obligación de comportamiento contraída en la carta, sino que lo hará de aquella que le reporte la satisfacción de su interés, solicitando el pago del crédito debido.

Esto no quiere decir que la relación de patrocinio se convierta en una simple intercesión de crédito en los términos de una fianza o aval⁴⁹, al contrario, el emisor de la carta queda obligado en los términos en que se comprometió en la carta y a las medidas

⁴⁷ “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.* concretamente pág. 323.

⁴⁸ “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.* concretamente pág. 323.

⁴⁹ “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.* concretamente pág. 324.

particulares contenidas en la misma. Es por ello, que la STS 2015, a nuestro juicio, es desacertada a la hora de calificar como obligación de resultados las declaraciones fuertes hechas en una carta de patrocinio en términos generales. Únicamente serán las declaraciones de la carta las que determinen el alcance de la obligación asumida por la sociedad patrocinadora, no siendo posible definirlo sin atender a su contenido. En el caso de la STS 2015, sí que es posible calificar como obligación de resultado el compromiso adquirido por la sociedad, debido a las declaraciones hechas por aquella en la misiva:

“... Así mismo, les confirmamos que, en base a las relaciones que mantenemos con dicha compañía, nos comprometemos frente a ustedes a realizar nuestros mejores esfuerzos, incluido el apoyo financiero, para que D.H.O. cumpla en todo momento sus compromisos con ustedes, y en especial los adquiridos por la citada operación de descuento, con objeto de que ustedes no tengan ningún perjuicio.”⁵⁰”

Es, precisamente, la promesa de indemnidad que la emisora hace en la carta la que permite reconocer sin aparente dificultad el alcance de la obligación asumida por ella y calificarla como obligación de resultado. Más complejo es el análisis de la cláusula de apoyo financiero realizada en el mismo párrafo, ya que dicha cláusula exige un análisis de la relación de causalidad existente entre el cumplimiento de la obligación de apoyo financiero y el cumplimiento de la obligación crediticia de la filial, recayendo la carga de la prueba en el que exige el cumplimiento.

El análisis que se ha de practicar a la hora de interpretar las declaraciones hechas en una carta para determinar el alcance de las obligaciones asumidas, dependerá del tipo de declaraciones hechas por el emisor, si son declaraciones fideusorias, tendentes a entender la obligación autoimpuesta como de resultado, o si por el contrario son declaraciones en las que se asumen obligaciones *in faciendo* en cuyo caso más próximas a una obligación de medios.

⁵⁰ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 28 julio 440/2015, EDJ 2015/187088. FD 1º.

En el primer caso, puede obviarse el hecho de analizar si existe relación de causalidad entre ambas obligaciones, esto es, analizar el porqué del incumplimiento de la obligación de pago, ya que independientemente de las causas, el patrocinador deberá asumir su obligación proveyendo, mediante su compromiso los fondos necesarios, o la ayuda mediata para que el pago se produzca.

En el segundo caso, si será necesario entrar en analizar si el cumplimiento de la matriz hubiese sido causa suficiente para que el incumplimiento de pago no se hubiera producido, esto es, si el comportamiento de la matriz es causa del incumplimiento en la obligación de pago.

Para el caso de las cláusulas de apoyo financiero, no resulta descabellado afirmar que la filial que no es capaz de satisfacer sus obligaciones financieras no recibió el apoyo financiero prometido. Será muy difícil que, habiendo la patrocinadora cumplido con su obligación de apoyo financiero, la patrocinada no disponga de fondos suficientes para atender sus obligaciones con la entidad crediticia, por lo que, en caso de incumplimiento de la patrocinada, el acreedor no tendrá problemas para probar el incumplimiento del patrocinador y para exigir a aquel el cumplimiento, que, recordemos, no consiste en el mero pago subsidiario de la deuda, sino en una obligación determinada.

Por tanto, las llamadas cartas fuertes dan lugar a responsabilidad del patrocinador en caso de incumplimiento del patrocinado, de forma más o menos directa según las declaraciones concretas contenidas en ellas, responsabilidad que se limitará al cumplimiento de las declaraciones realizadas en cada caso. Es por ello que procede realizar un análisis de las declaraciones fuertes más empleadas en el tráfico.

Las declaraciones de apoyo financiero son una de las declaraciones fuertes más empleadas y, como ya se ha aclarado, se entiende probado su incumplimiento prácticamente siempre que el patrocinado incumple su deber de reembolso a la entidad de crédito⁵¹. Dichas declaraciones pueden encontrarse en formulaciones muy diversas

⁵¹ En algunos casos, como la declaración de concurso de la filial, es posible que se incumpla la obligación de reembolso, pero se haya cumplido el apoyo financiero prometido, al no haber suficientes fondos y quedar subordinado el crédito de la entidad receptora de la carta.

con idéntico resultado, todas encaminadas a proveer a la filial de los medios suficientes para atender las obligaciones adquiridas con la entidad de crédito.

Otras de las declaraciones más frecuentes son aquellas relacionadas con el mantenimiento de la participación en la filial. En este caso, es fácil apreciar si efectivamente se ha producido el incumplimiento de la obligación contraída por el patrocinador sin necesidad de acudir a presunciones como en el caso anterior⁵², simplemente se comprobará si se ha transmitido o no la participación. Sin embargo, a diferencia de lo que sucede con las declaraciones de apoyo financiero, de la obligación de mantenimiento de la participación no se deduce una relación de causalidad tan nítida, siendo más difícil imputar el incumplimiento de la obligación de reembolso, a la transmisión hecha de las participaciones de la filial.

Por último, en cuanto a las declaraciones de vigilancia o influencia, estas son hechas frecuentemente a fin de tranquilizar a la entidad crediticia con la que la patrocinada contrata, prometiendo la sociedad emisora vigilar que aquella cumpla con sus obligaciones. Al igual que en el primer caso descrito, probar de forma separada el incumplimiento de la obligación de vigilar es demasiado difícil, y la relación de causalidad entre una y otra obligaciones nos permite presumir que la patrocinadora faltó a su promesa de vigilancia o influencia si la entidad crediticia no ve reembolsado su crédito. Esta presunción, cuya eficacia para reclamar la responsabilidad del patrocinador queda lejos de toda duda, pierde operatividad cuando el patrocinador no ostenta el control efectivo de la sociedad patrocinada, ya que razonablemente no se puede exigir que una sociedad que no ostenta el control de otra en cuyo capital participa vigile e influya decisivamente sobre las decisiones de esta última. Por tanto, en línea con cualquier análisis que se haga sobre cartas de patrocinio, el estudio de la causalidad entre las obligaciones suscritas que precisa este tipo de declaraciones deberá tener en consideración los hechos concretos de cada caso, siendo errónea cualquier regla general que pretenda dar respuesta a cualquier sujeto.

Como se puede observar, la relación de causalidad existente entre las obligaciones de reembolso y aquellas contraídas en la carta, es pieza fundamental de la determinación

⁵² “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.* concretamente pág. 326.

del alcance de la responsabilidad del patrocinador, no siendo posible determinar exitosamente la misma sin el referido análisis. Tal es la importancia del mismo, que algunos autores afirman la posibilidad del patrocinador que incumple sus obligaciones de quedar liberado de responsabilidad en caso de demostrarse que, en caso de haber cumplido, se hubiese producido de igual manera el incumplimiento de la obligación principal de reembolso⁵³.

Por último, aunque este tipo de declaraciones alejan las cartas de patrocinio en las que se encuentran de la finalidad con la que fueron concebidas y que motiva su existencia, que no es otra que favorecer la operación de crédito evitando los efectos que para ellos tendrían la constitución de garantías personales típicas, también es posible encontrar declaraciones fideusorias en las mismas. Se trata de aquellas declaraciones cuyo mensaje es la promesa por parte del patrocinador de que la operación de crédito se cumplirá, admitiéndose formulaciones diversas del mismo. Dentro de las declaraciones fuertes, nos encontramos aquí con las más fuertes posibles, prácticamente en contacto con las garantías personales típicas como la fianza o el aval. El elemento que caracteriza este tipo de declaraciones no es otro que la promesa de pagar al acreedor la cantidad debida en caso de incumplimiento del patrocinado⁵⁴. El efecto fundamental que dichas declaraciones tendrán para el acreedor es que, en caso de incumplimiento del patrocinado, no tendrá que probarse incumplimiento del patrocinador, sino que podrá dirigirse a este directamente para que reembolse la cantidad debida por el aquel. De esta manera, el patrocinador quedaría en la posición de garante de la deuda o deudor subsidiario, a efectos prácticos como un fiador o avalista.

Una última cuestión, que no debe pasarse por alto, es la posibilidad del patrocinador de subrogarse en la posición del acreedor una vez satisface la deuda debida por el patrocinado. Aunque sí existen pronunciamientos doctrinales al respecto, estos no abundan, a nuestro juicio porque no se encuentran motivos para negar dicho derecho al patrocinador. El artículo 1210 del Código Civil establece tres presunciones de subrogación, siendo la tercera de ellas “Cuando pague el que tenga interés en el cumplimiento de la obligación, salvos los efectos de la confusión en cuanto a la porción que le corresponda”. Por ello, parece haber problema alguno para reconocer al

⁵³ “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.* concretamente pág. 328.

⁵⁴ “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.* concretamente pág. 330.

patrocinador el derecho a subrogarse en la posición del acreedor, no como fiador o avalista sino, como prevé la ley, un tercero interesado en la operación⁵⁵.

5. Conclusiones

Las cartas de patrocinio, son instrumentos jurídicos que adoptan la forma de misivas y son empleados generalmente en el contexto de grupos empresariales, si bien su extensión a otros ámbitos ha sido reconocida por el Tribunal Supremo, siempre con el fin de favorecer una operación financiera entre una entidad de crédito y un tercero, en cuyo buen fin mantiene especial interés el emisor. Estos instrumentos jurídicos constituyen declaraciones contractuales de carácter recepticio y atípicas, y como tal, no sujetas a particularidades formales concretas. Como se ha mencionado, estas notas de atipicidad y aformalidad, derivadas de su origen anglosajón, hacen necesario un análisis minucioso de las declaraciones hechas en la carta a fin de determinar los efectos que puedan generar para el emisor, ya que su alcance y eficacia están en estrecha relación con el contenido de las mismas. Esto hace que sea inútil cualquier esfuerzo de proporcionar reglas generales que delimiten sus efectos, y, al ser infinitas las posibles combinaciones de declaraciones, solo de un estudio individual de las cartas permitirá determinar de forma eficaz el alcance de estas.

No hay que olvidar que las cartas de patrocinio, a fin de favorecer la operación de crédito que la patrocinada necesita, suele incluir declaraciones que pueden interpretarse como garantías, si bien, como bien ha corregido el Tribunal Supremo, estas no deben reconducirse a figuras de garantías personales típicas, al contrario, constituirán garantías atípicas, a las que no será de aplicación el régimen previsto en el Código Civil para la fianza o el aval, sino la parte general de obligaciones.

De nuevo, derivada de la aformalidad que caracteriza estas misivas, se hace imposible ofrecer una clasificación sin atender al contenido de las cartas. A pesar de que existen otras clasificaciones posibles, algunas alabadas por la doctrina, la jurisprudencia ha decidido fundamentar sus pronunciamientos exclusivamente en base a la clasificación bimembre que distingue entre cartas fuertes y débiles, en base a la eficacia obligacional que desplieguen.

⁵⁵ En este sentido, “Tratado de los Derechos de Garantías”, *cit.* concretamente pág. 330

Las cartas débiles se caracterizan por no recoger declaraciones de voluntad del emisor, de esta manera, no generarán responsabilidad contractual para él. Es por esta razón que la mayoría de la doctrina y la jurisprudencia niega que estas cartas ostenten naturaleza jurídica, sin embargo, como ya se ha expuesto existen supuestos bajo los cuales las cartas débiles pueden generar responsabilidad civil extracontractual para el emisor, pudiendo dar lugar a indemnizaciones incluso mayores a la cantidad adeudada por el patrocinado. Es por ello que nos inclinamos por reconocer la juridicidad de las cartas débiles, en línea con un reducido sector doctrinal⁵⁶.

Al contrario de lo que ocurre con la categoría anterior, las cartas fuertes si ostentan eficacia obligacional siempre que cumplan los requisitos establecidos por el Alto Tribunal en sus sucesivos pronunciamientos en la materia. Con cierta generalidad, se afirma que las obligaciones generadas por esta modalidad de cartas de patrocinio deben ser catalogadas como obligaciones de resultados, si bien, como venimos repitiendo a lo largo de esta investigación, es un error cualquier generalización hecha sobre el alcance y eficacia de estos instrumentos. El emisor de estas cartas se compromete únicamente a lo declarado en las mismas, no siendo posible determinar el alcance de cualquier declaración por el simple hecho de haber sido catalogada como fuerte. Para determinar el mismo, es preciso recurrir al análisis de causalidad que se ha mencionado, a fin de comprobar la relación existente entre el incumplimiento del patrocinado y el incumplimiento del patrocinador, pudiendo quedar exento de responsabilidad el patrocinador que incumple si se logra demostrar que, a pesar de haber cumplido, se hubiese producido igualmente el incumplimiento del patrocinado⁵⁷.

Por último, de cara al futuro que pueda deparar nuestro ordenamiento para las cartas de patrocinio, consideramos que la progresiva tipificación y excesiva labor jurisprudencial puede terminar por desvirtuar el fin para el que estos instrumentos fueron diseñados. No se debe olvidar que, al momento de emitir y aceptar la emisión de una carta de confort, la indeterminación de los efectos opera en interés de todas las partes involucradas, y el

⁵⁶ Tanto Busto Lago, J.M. en “Tratado de Contratos” como Fuentes Naharro, M. en “El préstamo hipotecario y el Mercado de Crédito en la Unión Europea” se pronuncian en este sentido.

⁵⁷ “Tratado de los Derechos de Garantía”, *cit.* concretamente pág. 328.

tratamiento que un sistema continental como el nuestro pueda deparar a las mismas en aras de la seguridad jurídica podría acabar por perjudicar los intereses de las partes. Las cartas de patrocinio son y deben seguir siendo garantías atípicas, y un acercamiento a las figuras del aval o fianza sería infructífero, ya que los operarios jurídicos que deseen sus efectos deberían acudir a estos instrumentos y no a otros.

6. Bibliografía

Legislación

- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. Publicado en BOE núm. 206, de 25 de julio 1889.

Jurisprudencia

- Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 16 diciembre de 1985, RJ 1985\6442
- Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 30 junio 529/2005, EDJ 2005/113510
- Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 13 febrero 96/2007, EDJ 2007/10507
- Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 28 julio 440/2015, EDJ 2015/187088
- Sentencia del Tribunal Supremo Sala 1ª, de 27 de junio 424/2016, ROJ STS 3055/2016

Obras doctrinales

- Aramendia Gurrea, F.J., “La llamada “Carta de Confort” y su problemática jurídica”, en Revista de Derecho Bancario y Bursátil, octubre-diciembre de 1984, págs. 779-805.
- Blasco Gascó, F.P., "Declaraciones unilaterales y vínculo obligatorio", Cuadernos de Derecho Judicial, Consejo General del Poder Judicial, núm. 8, 1996, págs. 13-53.
- Busto Lago, J.M., “Cartas de patrocinio” en Bercovitz Rodriguez-Cano, R. “Tratado de Contratos”, vol. 4, Tirant lo Blanch, Valencia, 2013, págs. 4703-4719.
- Carrasco Perera, A., "Las cartas de patrocinio" en Carrasco Perera, A., "Tratado de los Derechos de Garantía" Aranzadi, Pamplona, 2002, págs. 307-336.

- Domínguez Pérez, E.M., “Problemática de las cartas de patrocinio. Comentarios a algunos recientes pronunciamientos jurisprudenciales”, en Revista Crítica de Derecho Inmobiliario, núm. 694 abril-marzo de 2006, págs. 782-795.
- Fuentes Naharro, M., "Las cartas de patrocinio y la cuestionada juridicidad de las cartas "débiles"", en Flores Doña, M.S., "El préstamo hipotecario y el Mercado de Crédito en la Unión Europea", Dykinson, Madrid, 2016, págs. 265-275.
- Guillén Catalán, R., "La carta de patrocinio o confort a la luz de la STS 440/2015, de 28 de julio", Diario la Ley, nº 8680, 13 de enero de 2016.
- Martín Baumeister, B., “Financiación y estructuración de garantías”, Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal, núm. 22, 2014, págs. 495-508.
- Pérez Vaquero, C. “Origen, clases y requisitos de las cartas de patrocinio”, Iustopía, Anécdotas y curiosidades jurídicas, 26 de junio 2015 (disponible en <http://archivodeinalbis.blogspot.com.es/2015/06/origen-clases-y-requisitos-de-las.html>; última consulta 15/04/2018).
- Sánchez Álvarez, M.M., “Las cartas de patrocinio”, en Sacristán Bergia, F.(Dir.), “La contratación bancaria”, Dykinson, Madrid, 2007, págs. 1153-1175.
- Sánchez Calero Guilarte, J.S., "Garantías bancarias, las cartas de patrocinio y las garantías a primera demanda" en García Villaverde, R. (Dir.), "Contratos bancarios", Civitas, Madrid, 1992, págs. 711-808.
- Sánchez-Calero Guilarte, J., “Nueva sentencia del Tribunal Supremo sobre las cartas de patrocinio”, El Blog de Juan Sánchez-Calero Guilarte (disponible en <http://jsanchezcalero.com/nueva-sentencia-del-tribunal-supremo-sobre-cartas-de-patrocinio/> ; última consulta 14/06/18).