

Barcelona, 13 de marzo de 1964

Puerto Juan,

el mismo día en que recibí tu carta redacté el borrador de esta. Luego, una serie de estorbos me han impedido ponerla en limpio hasta ahora: convencido de que tardaré en encontrar una velada tranquila en mi casa, para mecanografiarla, te la copio a mano, en mi oficina.

La consulta que me haces es la siguiente:

"El acuerdo o convenio a que se llegó entre Levitas y tú en enero del año pasado es válido, como pretende, en tu última carta a la Editorial, aun que no se haya firmado un contrato en firme?"

Desde el punto de vista jurídico, no lo es. Para aclarar mejor la cuestión, transcribo parcialmente el párrafo de tu carta a Leis Barral que me has comunicado:

"Primero, por todo eso, que la palabra empeñada hace ya cosa de seis meses por la gerencia de la editorial (y también por mí, por supuesto) tiene al presente fuerza obligatoria legal y la seguirá teniendo hasta tanto no intervenga nuevo acuerdo entre ambas partes. La firma de un contrato no tendrá, a mi entender, otros efectos que el de dar formalidad legal (y, por lo tanto, claridad) a un acuerdo que ya es efectivo."

Una palabra empeñada no tiene fuerza obligatoria legal ninguna. La firmeza de un contrato no es una mera formalidad, sino que de ella nace, ante los tribunales, la fuerza de obligar del acuerdo intervenido entre las partes. Lo que sí es una formalidad, encaminada a conferir al acuerdo mayores garantías (y probablemente por eso te has confundido) es la elevación de un contrato a escritura pública ante notario.

En tales circunstancias, la única querrela judicial que podrías intentar sería una acción de daños y perjuicios, basándote en que ha existido por tu parte una presunción bona fide de la existencia de un acuerdo entre la editorial y tú.

El peso de la prueba recaería sobre ti, y la apreciación de la misma estaría a la discreción del tribunal. Las copias de tus cartas dirigidas particularmente a Carlos, lo mismo que los borradores del contrato, tendrían muy escaso valor de convicción (pueden haber sido elaboradas más tarde) y, de todo lo que has escrito, J. B. presentaría sólo al tribunal aquello que te pueda dañar jurídica y moralmente - este último adverbio es importante, dado el carácter discrecional que tiene la apreciación de la prueba: es muy posible que tus cartas "truculentas" hicieran mal efecto.

El telegrama de 8 de enero tiene también escasísimo valor. Supongo que

esta firmado "Carlos," lo cual aun refuerza el carácter personal del montaje, 2
patente ya en el empleo de la primera persona del verbo ("acepto", en vez de "acep-
tamos"). Para lo más que sirve es para establecer que, en tal fecha, un gerente de
la editorial consideraba aceptable la segunda situación propuesta por ti.

La carta de Carlos de 11 de febrero, particular y también en primera perso-
na, sería interesante por sus últimas palabras ("si me comunicas tu acuerdo
con estas modificaciones, procederé inmediatamente a la firma del convenio") que
pueda considerarse que darían origen a una presunción de buena fe. Lo malo es que
tendrías que probar que efectivamente te contestaste que hiciera lo que le pareciera me-
jor. Además, la presunción queda destruida por tu amenazadora carta del mes de
junio, en catalán, en la que le dices que no aceptas ninguna modificación y reclamas
el envío del contrato. En resumen, que no te sería fácil demostrar que desde el
11 de febrero (todo lo más, desde el 8 de enero) hasta fines de junio, en que recibiste car-
ta oficial de los editores, presuncias tú la existencia de un acuerdo, y que esa pre-
sunción te ocasionó perjuicio.

Queda una tercera posibilidad, insinuada por ti: reclamar judicial-
mente la nulación del contrato y el pago de daños y perjuicios, ~~pero~~ alegando los

erratas cometidas en la impresión. Lo primero no creo que lo obtuvieras - a no ser que de algún modo pudieras aporarte en alguna cláusula del contrato, en lo segundo quizá consigieras algo, pero sería una reparación más que nada simbólica, que ciertamente no te ayudaría a costear los gastos judiciales.

Y en esto llegamos a los que son, a mi entender, los dos argumentos más fuertes en contra de una guerra judicial: lo que te costaría y lo que duraría. La justicia es muy lenta y nada sería más fácil al abogado de J. B. - si de veras quiere fastidiarte - que hacerla aun más lenta. Cuesta dos años, o más. Es muy posible que durante ese tiempo J. B. hubiera de retirar el libro de la venta, pero, naturalmente, tú tampoco podrías disponer de la propiedad de tu obra. Tendrías, pues, que renunciar por tiempo indefinido a la posibilidad de otra edición, a no ser que llegaras a un acuerdo extrajudicial con J. B., en lo que vendrías a parar, tras muchos rodeos, al mismo punto en que estás ahora.

Negociar, ahora mejor que entonces, es el camino preferible, y el que te aconsejaría un abogado "severo y eficiente" - el asesor jurídico de la Compañía, a quien he consultado el caso, se ha mostrado de acuerdo

con lo que te expungo aquí. Ahora bien, para negociar, un vez que te sir- (3)
va de mucho un abogado a quien el representante de la parte contraria
forzosamente ha de resultar más familiar que un cliente desconocido, situado
a miles de millas de distancia. Tendría poca libertad de iniciativa y escasa
autoridad, uso que a los abogados detragada profundamente, sin que, por otra
parte, la mantención en silencio del asunto alcanzara a compensarte de ese detragado.

Por, en fin, que el mejor negociador, el de mayor autoridad moral
eres tú. Negociar por carta es, ya lo has visto, imposible. Si no existe al-
guna circunstancia que yo desconozco y que te aconseja ir a prisa, lo más
indicado sería dejar el asunto en barbecho hasta tu venida a España,
en mayo o junio próximos.

Este es mi parecer - uno aun terminan sus dictámenes los abo-
gados de provincias - naturalmente supeditado al que puedan sustentarse
otros más autorizados.

En cuanto a La Regenta, precisamente la estoy leyendo en estos
días. Es un libro que va derecho al bulto, una rara en nuestra li-

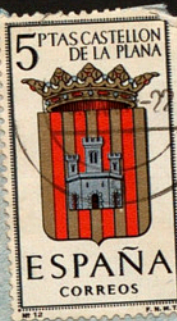
textura, en donde casi todos prefieren embestir al trapo rojo.

Perdona el retraso con que sale esta carta. Un fuerte
abrazo

Jaine

J. Gil de Biedma
Muntaner 520. Barcelona
Spain

El Estado
la Caja



Sr. S. Juan Ferraté
12507 Stony Plain Rd.
Edmonton

Canada

Alberta

DBT
6180

