

Una solución ante el caos contractual empresarial

Juristas promueven una reforma para obligar a renegociar

La crisis ha vuelto imposible cumplir muchas obligaciones

IVÁN ROMERO
MADRID

La desescalada está permitiendo retomar su actividad a multitud de negocios. Sin embargo, el camino hacia la normalidad no está siendo sencillo teniendo en cuenta el profundo deterioro de la economía y las nuevas condiciones que impone la nueva realidad. "Los clientes se lo piensan dos veces antes de hacer un encargo", asegura Juan Aldeano, dueño de una ortopedia en Madrid. Su empresa tuvo que permanecer abierta durante todo el estado de alarma por tratarse de un servicio esencial, a pesar de experimentar una bajada en la demanda superior al 90%.

La falta de ingresos llevó a Aldeano a solicitar un crédito ICO y a renegociar el

alquiler con el dueño del local. "La verdad es que ha sido muy razonable y ha accedido a aplicar una rebaja del 50% mientras dure la emergencia sanitaria. Es un alivio porque nuestra renta es de 4.000 euros al mes y ahora está en 2.000", revela.

El caso de Aldeano pone de manifiesto la situación que viven muchas empresas: resulta imposible, dado lo sufrido y las circunstancias actuales, cumplir los contratos tal y como están redactados. En este contexto, la renegociación y el acuerdo se alzan como figuras clave para superar estas dificultades, pero no siempre las partes están dispuestas a ceder. Así lo confirma Juan Ramón Montero, abogado de la Asociación Española de Franquiciados (AEF). "En ámbito concreto de las franquicias, hay marcas que están dando muchas facilidades, aunque también hay

Regular la cláusula 'rebus' permitiría al juez adaptar los pactos a la nueva realidad

Un juez ya ha suspendido cautelarmente tres avales contra un franquiciado

otras que están apretando las tuercas a los franquiciados con promociones, cánones y royalties que ahora mismo son inasumibles debido a las limitaciones de aforo".

Montero describe uno de los muchos desequilibrios que ha provocado la crisis del Covid-19 y que, a la larga, podría terminar desembocando en un concurso de acreedores. Antes de llegar a ese punto de no retorno empresas y particulares cuentan con un último recurso de emergencia: invocar la conocida como *rebus sic stantibus*, un mecanismo legal que permite solicitar a los tribunales la modificación del contrato alegando que ha habido un cambio excepcional de circunstancias (como una bajada repentina e imprevisible de ingresos) que hace muy difícil o imposible su cumplimiento de manera temporal.

—Continúa en P2

—Viene de P1

Precisamente con este argumento un franquiciado de Adidas en Zaragoza ha conseguido que un juzgado suspenda cautelarmente la ejecución de tres avales en su contra por un importe de 700.000 euros. Según el auto, la pandemia podría haber alterado la relación entre las partes y si se hicieran efectivas las garantías aumentaría la dificultad de continuar la actividad. Ante la negativa de la marca de ropa a devolver el dinero ya cobrado, el juez ha decidido embargarle las cuentas hasta que dicte sentencia.

Eduardo de León, socio de Araoz y Rueda, indica que el caso ha despertado un gran interés entre numerosos clientes "sobre todo del ámbito inmobiliario, financiero y administrativo". No obstante, estima que invocar la cláusula de flexibilización no es una opción recomendable en estos momentos por dos razones: "Porque su aplicación ha sido más bien excepcional en los últimos años y porque suele venir acompañada de grandes exigencias probatorias".

Hay que retroceder hasta el año 2014 para encontrar las dos primeras sentencias del Tribunal Supremo que fallaron a favor de empresas en base a la cláusula *rebus*. En esencia, establecieron de manera general que cualquier contrato es susceptible de ser modificado judicialmente si se ha producido un cambio de circunstancias que altera su base económica, es decir, su finalidad. Los dos únicos requisitos son que el hecho desencadenante (en este caso, la pandemia del coronavirus) fuera totalmente imprevisible y que la alteración se pueda demostrar de manera objetiva.

Reforma legislativa

Ambos fallos fueron redactados por Javier Orduña, ahora exmagistrado del Tribunal Supremo, que admite que tradicionalmente la cláusula *rebus* ha generado muchas reticencias entre los jueces dado que no está contemplada en ninguna norma, a diferencia del principio *pacta sunt ser-*

vanda (los pactos deben cumplirse) que se encuentra consagrado en el Código Civil de 1889. A pesar de que él mismo fue el encargado de asentar las bases de la nueva jurisprudencia, apunta que "todavía en España sigue habiendo un gran inmovilismo que propicia que se den pasos hacia atrás".

Convencido de la necesidad de crear un marco normativo estable, Orduña ha remitido al Ministerio de Justicia una propuesta de reforma legal en colaboración con Jesús Sánchez, secretario de la junta de gobierno del Colegio de la Abogacía de Barcelona (ICAB). El objetivo es que la *rebus* sea reconocida como un principio general del derecho, se establezca el deber de negociación de las partes y, en el caso de que no lleguen a un acuerdo, se den plenos poderes a los tribunales para fijar las nuevas condiciones contractuales. "Es esencial que la ley fije unas reglas de juego claras para que los contratantes sepan a lo que atenerse en cada momento", afirma Sánchez.

La presidenta del Consejo General de la Abogacía Española (CGAE), Victoria Ortega, apoya la iniciativa y asegura que "las diferentes fuerzas políticas la han recibido

Los bufetes llevan meses atendiendo consultas sobre la 'rebus sic stantibus'

La propuesta para modificar el Código Civil ya está sobre la mesa del ministerio

con bastante interés". Ortega entiende que la norma podría servir para equiparar a España con el resto de países de su entorno, como Francia, Alemania o Italia, que ya contemplan este mecanismo como vía para encauzar los contratos cuyo cumplimiento se ha vuelto imposible.

En esta misma línea, Andrés Monereo, socio de Monereo Meyer, destaca que lo más positivo del reconocimiento legal de la cláusula *rebus* sería su efecto conciliador. Es decir, que su mera existencia obligaría a las empresas con intereses contrapuestos a sentarse a negociar y a buscar soluciones antes de acudir a los tribunales. "Sin duda, es una oportunidad para que las partes adopten un acuerdo extrajudicial, justo en un momento en el que la justicia va a estar completamente colapsada".

Inseguridad jurídica

Una reforma urgente del Código Civil alumbraría una vía de solución para muchas empresas que ahora mismo discuten entre ellas sobre cómo resolver sus conflictos contractuales. Pero no todos los juristas ven con tan buenos ojos el cambio de paradigma. Algunos advierten de que este reconocimiento legal podría provocar una situación de inseguridad jurídica y, en consecuencia, encarecer las primas y los intereses asociados a ciertos contratos (como el de préstamo o el de seguro).

Eduardo León cree que es un asunto muy delicado que deberán considerar tanto los legisladores como los jueces. "En la anterior crisis económica vimos que la cláusula *rebus* se aplicó de una forma muy restrictiva y quizás esta vez haya una mayor sensibilidad. Habrá que esperar para saber cómo queda la cuestión", concluye.

Más en cincodias.elpais.com/agr/legal