



INFORME EMITIDO EN RELACIÓN CON LA SOCIEDAD CAR4U, S.L.

Trabajo de Fin de Máster

Autor: Irene María Rubio Girona

Especialidad Derecho de las Relaciones Jurídico-Privadas

Tutor: Francisco Málaga

En Madrid, a 8 de enero de 2021

ÍNDICE

1. OBJETO DEL TRABAJO	5
2. ANTECEDENTES	5
3. SOBRE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR INCUMPLIMIENTO	7
3.1. ARGUMENTOS A FAVOR DE QUE AUSSIE LTD PUEDA RESOLVER EL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR INCUMPLIMIENTO.....	7
3.2. ¿QUÉ DAÑOS PUEDE RECLAMAR AUSSIE LTD AL VENDEDOR?.....	13
3.3. ARGUMENTOS DEL SR. GARCÍA EN CONTRA DE LA RESOLUCIÓN CONTRACTUAL.....	14
4. SOBRE EL SANEAMIENTO POR VICIOS OCULTOS	17
4.1. ARGUMENTOS A FAVOR DE AUSSIE LTD PARA EXIGIR EL SANEAMIENTO POR VICIOS OCULTOS.....	17
4.2. LA EVENTUAL CONCURRENCIA DE DOLO INCIDENTAL	20
4.3. ARGUMENTOS DEL SR. GARCÍA PARA OPONERSE AL SANEAMIENTO POR VICIOS OCULTOS. .	23
4.3.1. <i>La realización de una due diligence</i>	23
4.3.2. <i>La condición de perito</i>	25
4.4. LA INCIDENCIA DE MANIFESTACIONES Y GARANTÍAS PREVISTAS EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.....	26
4.5. CONTESTACIÓN DE AUSSIE LTD.....	28
5. SOBRE LA APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA <i>REBUS SIC STANTIBUS</i>	31
5.1. APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA <i>REBUS SIC STANTIBUS</i> COMO CONSECUENCIA DEL COVID-1932	
5.2. EN RELACIÓN CON EL CONTRATO DE PRÉSTAMO	34
5.2.1. <i>Argumentos a favor:</i>	35
5.2.2. <i>Argumentos en contra:</i>	38
5.3. EN RELACIÓN CON EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO	44
5.3.1. <i>Argumentos a favor</i>	44
5.3.2. <i>Argumentos en contra</i>	49
6. SOBRE LA CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA	52
6.1. OPCIONES DE AUSSIE LTD ANTE LA PRESENTE SITUACIÓN.....	52

6.2. POSIBLE DEFENSA DE CAR4MI	57
7. BIBLIOGRAFÍA:	60

LISTADO DE ABREVIATURAS

AP	Audiencia Provincial
Art.	Artículo
Arts.	Artículos
CC	Código Civil
CE	Constitución Española
ET	Estatuto de los Trabajadores
Etc.	Etcétera
LCD	Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal
Núm.	Número
RDL	Real Decreto-ley
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
TS	Tribunal Supremo

1. OBJETO DEL TRABAJO

El objeto del presente trabajo es analizar las distintas cuestiones jurídicas relativas a la compraventa de participaciones de la sociedad Car4u, S.L. y ofrecer posibles soluciones para los problemas a los que se enfrenta la sociedad compradora, Aussie LTD, partiendo sobre la base de la legislación actual y la jurisprudencia existente hasta la fecha en el ámbito de la compraventa mercantil.

En concreto, se examinarán argumentos a favor y en contra de una eventual resolución contractual por incumplimiento del contrato, la posibilidad de aplicar las reglas del saneamiento por vicios ocultos, la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* para modificar las estipulaciones previstas en un contrato de préstamo y en un contrato de arrendamiento, así como la obligación de no competencia que rige sobre el Sr. Nicolás García, fundador y vendedor de la sociedad Car4u, S.L.

2. ANTECEDENTES

I. A principios del mes de enero de 2021, la entidad Aussie LTD, un fondo de inversión australiano, manifiesta su interés en adquirir un paquete mayoritario de participaciones de Car4u, S.L (en adelante “**Car4u**” o la “**Sociedad**”) del Sr. Nicolás García, fundador de la Sociedad. A tal fin, las partes inician un periodo de negociación y firman un acuerdo de confidencialidad. Aussie LTD realiza su propio proceso de *due diligence* con el objeto de identificar las posibles contingencias de la sociedad y de fijar el precio de compraventa de las participaciones.

II. Con fecha 15 de febrero de 2020, las partes suscriben un contrato de compraventa de participaciones de la Sociedad Car4u en virtud del cual, la entidad Aussie LTD se compromete a adquirir el 80% de las participaciones sociales, entregando al Sr. García ese mismo día una contraprestación de TRES MILLONES QUINIENTOS MIL EUROS (3.500.000€) (la “**Operación**”).

III. Siendo el 80% de las participaciones sociales de Car4u propiedad de Aussie LTD, la Sociedad solicita un préstamo con la finalidad de adquirir vehículos nuevos. Dicho préstamo le obliga a pagar unos intereses mensuales, junto con el pago del principal que debe realizarse dos veces al año (en junio y diciembre).

IV. Transcurridos unos pocos días desde el cierre de la Operación, Aussie LTD descubre que un elevado número de vehículos presenta importantes averías que impiden su uso. Las reparaciones necesarias para solucionar el problema ascienden a un total de 300.000€.

V. En plenas discusiones por determinar quien debe sufrir los costes derivados de los vehículos averiados, el COVID-19 llega a España y se declara el estado de alarma. La actividad de la Sociedad cesa por completo y los resultados de la empresa se reducen drásticamente.

VI. Car4U se queda sin liquidez y le resulta económicamente imposible asumir las obligaciones contraídas bajo el préstamo. Así las cosas, Car4u presenta una solicitud de medidas cautelares para suspender durante un año el pago de los intereses devengados y las cuotas de principal correspondientes, invocando la cláusula rebus sic stantibus. Asimismo, en aplicación de esta misma cláusula solicita suspender el pago de las rentas de arrendamiento de las oficinas, a las que no han podido acceder en 5 meses por encontrarse en una zona confinada.

VII. Superada la crisis del coronavirus, el negocio de Car4u repunta con fuerza. Sin embargo, aparece un competidor en el mercado, la sociedad Car4mi, S.L. (en adelante “**Car4mi**”), cuya forma de trabar es muy similar a la de Car4u. Esto perjudica los resultados económicos de la Sociedad, ya que muchos clientes deciden pasarse a la competencia.

VIII. En el contrato de compraventa entre el Sr. Nicolás García y Aussie LTD se incluyó una cláusula de no competencia, que prohibía al Sr. García operar en el negocio del *car sharing*, directamente o a través de terceros, durante un periodo de

10 años. No obstante, Aussie LTD descubre que la máxima accionista de Car4mi, la Sra. Beatriz Madariaga, mantiene una relación personal con el Sr. Nicolás García.

3. SOBRE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR INCUMPLIMIENTO

Como se ha manifestado en los antecedentes del caso, transcurridos pocos días desde el cierre de la Operación, Aussie LTD descubre que un elevado número de vehículos presenta importantes averías que impiden su uso. Aussie LTD se plantea si este hecho se puede considerar un incumplimiento del contrato, que de lugar a la resolución contractual. A su vez, el Sr. García se plantea cuáles son los argumentos en contra de dicha resolución, de forma que el contrato de compraventa de participaciones siga vigente entre las partes, así como la totalidad de sus efectos.

3.1. Argumentos a favor de que Aussie LTD pueda resolver el contrato de compraventa por incumplimiento.

En primer lugar, hay que atender a la naturaleza del negocio jurídico. Aussie LTD no ha comprado directamente los vehículos, sino que le pertenecen de forma mediata, por haber adquirido la Sociedad. Por lo cual, esta no es una operación de compraventa de activos, sino que se trata de una compraventa de participaciones, lo que, desde un punto de vista jurídico, tiene unas importantes particularidades.

Además, es necesario distinguir entre dos supuestos de compraventa de participaciones. Una cosa es que se adquiriera un simple paquete de participaciones de otra sociedad y otra muy distinta, como sucede en este caso, es que se adquiriera un paquete mayoritario de participaciones (el 80%) de forma que lo que realmente se está comprando es otra Sociedad, que a su vez es propietaria de una serie de activos.

Pues bien, en este segundo supuesto no estamos solo ante una compraventa de participaciones. En estos casos, la doctrina mayoritaria entiende que nos encontramos ante una “transmisión indirecta de empresa”¹ y aboga por “levantar el velo”, siendo conscientes de que lo que se está adquiriendo son los activos titularidad de la Sociedad: los vehículos, todo el *know how* y la idea de negocio. Por lo tanto, el buen estado de dichos activos cobra una especial importancia para el comprador, que puede resultar gravemente afectado por los defectos existentes en los mismos, dado que el precio de adquisición de las participaciones se calcula en función del valor de esos bienes. Esto es lo que determina que resulten de aplicación, por analogía, algunas normas de la compraventa de activos².

Sentado lo anterior, el artículo 1124 CC establece las consecuencias derivadas del incumplimiento contractual por una de las partes. Dicho precepto normativo faculta a la parte que haya cumplido sus obligaciones contractuales para exigir el cumplimiento de las obligaciones a la otra parte o para resolver el contrato. Independientemente de si opta por una u otra opción, la parte perjudicada puede también reclamar el resarcimiento de los daños causados y el abono de los intereses.

Lo dispuesto en el art. 1124 CC rige en las obligaciones sinalagmáticas. Como es sabido, las relaciones sinalagmáticas son aquellas en las que ambas partes se obligan de forma recíproca a realizar alguna prestación. Aussie LTD, por su parte, ha cumplido todas y cada una de las obligaciones contraídas en virtud del contrato de compraventa, ya que abonó el precio íntegro, pactado por las partes, el mismo día del cierre de la Operación. Sin embargo, a los pocos días se dio cuenta de que una

¹ Rojo, “El establecimiento mercantil (II). La transmisión”, en R. Uría y A. Menéndez, Curso de Derecho Mercantil, I, Civitas, Madrid, 1999, p.121.

² Peña. F y Casals. L., “Objeto y precio en las adquisiciones de empresas”, en J.M. Álvarez y A. Carrasco, Régimen Jurídico de las Adquisiciones de Empresas, Aranzadi, Elcano (Navarra), 2001, p. 260.

elevada parte de los vehículos adquiridos se encontraban averiados y, a tal efecto, debía realizar reparaciones por un importe total de 300.000 €.

En este contexto, para determinar si se puede resolver el contrato, habrá que atender a dos cuestiones principales:

- i. Si la existencia de averías en los vehículos se puede considerar un incumplimiento contractual por parte del Sr. García.
- ii. Qué clase de incumplimientos justifican la resolución de un contrato sinalagmático.

En relación con la primera cuestión, hay que distinguir entre dos supuestos: en primer lugar, la existencia de simples vicios o defectos sin mucha trascendencia, que no impiden por completo el uso de los bienes, por lo que únicamente dan lugar al saneamiento por vicios ocultos y, en segundo lugar, la existencia de defectos que revisten de una gran sustancialidad y, por tanto, frustran por completo la finalidad del contrato. En este segundo supuesto, resulta de aplicación la **doctrina aliud pro alio**.

Una situación *aliud pro alio* es aquella en la que el vendedor entrega una cosa distinta a la pactada. Esta doctrina es de origen jurisprudencial, por lo que no existe una regulación específica en nuestro Derecho positivo. Sin embargo, en cierta forma, se encuentra implícita en el art. 1166 CC que dispone que “el deudor de una cosa no puede obligar a su acreedor a que reciba otra diferente, aun cuando fuere de igual o mayor valor que la debida”.

La jurisprudencia ha venido aplicando la presente doctrina cuando concurren los elementos necesarios para ello. En este sentido, la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 1059/2008, de 20 de noviembre, entre otras, señala que la doctrina *aliud pro alio* resulta de aplicación cuando “la prestación ofrecida es inhábil en relación con el objeto o inidónea para cumplir las finalidades o intereses del

acreedor”. Consecuentemente, en estos supuestos “hay una falta tan grave en las cualidades del bien entregado que permite considerar que se está ante un incumplimiento contractual”.

De lo expuesto en los párrafos anteriores, se pueden extraer dos ideas principales:

- i. El elemento esencial para distinguir entre unos simples vicios ocultos en la cosa y un supuesto *aliud pro alio* es que los defectos existentes causen una **inhabilidad del objeto**, de forma que éste no puede ser útil para el fin al que se pretendía destinar y, consecuentemente, conllevan la **frustración del contrato**.
- ii. Aquellos defectos que implican *aliud pro alio* se traducen en un **supuesto de incumplimiento contractual**, en cuanto el objeto no cumple las características esperadas para lograr la satisfacción de los intereses de la parte contratante. Por lo tanto, se puede recurrir a lo dispuesto en los artículos 1101 CC y 1124 CC.

La referida doctrina tiene una doble vertiente, ya que resulta de aplicación (i) si se entrega una cosa distinta a la pactada o (ii) si la cosa que se entrega es completamente inútil para alcanzar el fin al que se destina.

Como se acreditará a continuación, los defectos existentes en los vehículos tienen un carácter sustancial, que permite aplicar la doctrina *aliud pro alio*. En particular, concurren los elementos de la segunda vertiente porque los vehículos que ahora son propiedad de Aussie LTD están averiados, lo cual determina su inutilidad e impide que se destinen al fin para el que se adquirieron³.

³ En la Sentencia del Tribunal Supremo de 6 de marzo de 1985 se consideró que la existencia de carcinoma en una parte de la mercancía se consideraba como entrega de cosa distinta a la contratada, por lo que el Tribunal considera aplicables los artículos 1101 y 1124CC.

Dichos vehículos forman el activo principal de la Sociedad, ya que sin ellos no se puede llevar a cabo el negocio del *car sharing*. Cuando Aussie LTD adquirió la Sociedad, lo hizo confiando en que los vehículos estaban en perfectas condiciones y que podrían ser utilizados para su alquiler inmediato a los usuarios. De haber sabido que los coches presentaban tales desperfectos, el precio de compraventa estipulado hubiese sido muy inferior.

La idea principal de este negocio se basa en que cada uno de los clientes pueda acceder al vehículo que se encuentre aparcado más cerca de su ubicación. Para poder aportar utilidad a los usuarios, es indispensable disponer de suficientes vehículos distribuidos por las distintas zonas de la ciudad, de forma que el acceso a los mismos sea fácil y rápido. Lograr este objetivo es esencial, especialmente durante los primeros años de vida de la empresa, para conseguir que los clientes elijan este medio de transporte de manera reiterada, hasta tener su afianzamiento. No obstante, si la mayoría de vehículos están estropeados o hay un número muy reducido de los mismos, de forma que se encuentran demasiado repartidos o alejados, se frustran las expectativas de los clientes, que dejarán de utilizarlos y buscarán otros medios para desplazarse.

En efecto, el objeto principal del que depende toda actividad económica de la empresa Car4u son los vehículos. Las averías existentes son tan trascendentales y revisten de tal gravedad que hacen de la cosa completamente inhábil y además la reparación de dichas averías supone asumir un elevado coste que no se encontraba previsto en el momento de celebración del contrato. El hecho de que la mayoría de los vehículos sean inservibles, conlleva unos elevados perjuicios, tanto económicos como reputacionales, ya que los resultados obtenidos por la Sociedad se verán influidos directamente por la mayor o menor disponibilidad de los mismos. Por lo tanto, concurren en este supuesto los elementos esenciales que determinan la aplicación de la doctrina *aliud pro alio*.

En este sentido, como ya se ha expuesto en los párrafos anteriores, Aussie LTD no ha adquirido un simple paquete de participaciones, sino que a través de la compra de un paquete de participaciones mayoritario ha adquirido la Sociedad, cuyo principal activo son los vehículos. El precio de las participaciones se ha determinado en función del buen estado de dichos vehículos, así como de la buena marcha de la empresa que depende de los mismos.

Las averías en los vehículos impiden alcanzar el fin pretendido por esta parte en el momento de celebración del contrato, ya que impiden a Aussie LTD explotar la empresa de acuerdo con las presuposiciones normales de las partes en el momento de contratar. En definitiva, Aussie LTD no ha logrado lo que esperaba obtener a través de la compra de las referidas participaciones.

De acuerdo con la jurisprudencia asentada⁴, de la aplicación de la doctrina *aliud pro alio* se deriva un incumplimiento contractual que da lugar a la resolución del contrato. Además, dadas las circunstancias y teniendo en cuenta las exigencias de la buena fe, no tiene sentido obligar a Aussie LTD a seguir vinculado a un contrato, cuando se han frustrado por completo las legítimas expectativas de esta parte.

El art. 1490 CC establece que el plazo de prescripción para ejercitar las acciones de saneamiento por vicios ocultos es de 6 meses. Sin embargo, si la doctrina *aliud pro alio* resulta de aplicación, entrarían en juego los arts. 1124 CC y 1101 CC sobre la resolución contractual, por lo que el plazo de reclamación se ampliaría a 15 años.

El Tribunal Supremo ha indicado en numerosas ocasiones que la distinción entre estos dos supuestos es casi imposible. No obstante, actualmente en la jurisprudencia hay una proporción de un 9 a 1 a favor de la aplicación de las normas del incumplimiento sobre las normas aplicables en caso de vicios ocultos y es

⁴Sentencia de la Audiencia Provincial de Toledo, de 2 de febrero de 2016, entre otras.

posible que los tribunales incluso deroguen de facto completamente el régimen de saneamiento⁵.

3.2. ¿Qué daños puede reclamar Aussie LTD al vendedor?

De lo expuesto en los párrafos anteriores, se puede afirmar que se ha producido un incumplimiento contractual, por lo que resultan de aplicación los arts. 1124 CC y 1101 CC. Con base en los citados artículos, el perjudicado podrá resolver el contrato y reclamar los daños y perjuicios causados.

El comprador podrá pedir la indemnización por daños y perjuicios incluso aunque no articule pretensión de cumplimiento o de resolución. Esta vía equivale a pedir una rebaja del precio de la compraventa, con efectos similares a los que habría obtenido de ejercitar la acción que contempla el art. 1486 CC. Asimismo, el comprador podrá pedir la restitución de lo entregado, es decir, del precio estipulado. Sin embargo, no podrá reclamar los frutos e intereses⁶.

Lo que Aussie LTD sí que puede reclamar son los daños y perjuicios en el interés del cumplimiento⁷. Es decir, todo aquello necesario para que el comprador vuelva a encontrarse en la situación en la que estaba si no se hubiese ejecutado el contrato.

Además, de acuerdo con los argumentos esgrimidos por el Alto Tribunal en la Sentencia del 27 marzo 2019, el precio fijado por las partes ha tenido en cuenta la capacidad de la Sociedad para generar beneficios, por lo que el estado de los

⁵ A Carrasco Perera: “STS 7 de mayo de 1993: Compraventa: distinción entre la civil y la mercantil; saneamiento por incumplimiento”, CCJC nº 32, 1993, pp. 557-568.

⁶ Arts. 1123 CC y 1120 CC.

⁷ En términos similares se pronuncia el Tribunal en la Sentencia del Tribunal Supremo de 19 abril de 1928, entre otras posteriores.

vehículos es un elemento esencial. En consecuencia, el daño indemnizable **no puede quedar limitado al precio de la compraventa**, que en este caso asciende a la cifra de TRES MILLONES QUINIENTOS MIL EUROS (3.500.000€), sino que se debe tener en cuenta el daño patrimonial que ha sufrido la parte compradora por la variación en el valor de los activos subyacentes que trajese causa en hechos anteriores a la celebración del contrato.

En concepto de daños y perjuicios, podrá reclamar tanto el daño emergente como el lucro cesante. No es tarea fácil determinar cuál es el lucro cesante, pero Aussie LTD podría incluso pedir como lucro cesante los dividendos que ha dejado de percibir. Es decir, los dividendos que se le hubieran repartido derivados de las participaciones adquiridas si no se hubiese producido un incumplimiento por parte del vendedor.

3.3. Argumentos del Sr. García en contra de la resolución contractual.

Para que resulte de aplicación la doctrina de *aliud pro alio*, el defecto existente debe tener entidad jurídica suficiente de forma que frustre por completo la finalidad pretendida por el contrato. El Sr. García podría argumentar que las averías que presentaban los vehículos son un simple **vicio o defecto de calidad**, pero que dichos vehículos siguen siendo útiles e idóneos para la satisfacción de los legítimos intereses de Aussie LTD, ya que el problema se puede solucionar con unas pequeñas reparaciones. En caso de demostrar esta premisa, no quedaría frustrada la finalidad del contrato, ya que no es del todo imposible el aprovechamiento de los vehículos, siendo estos requisitos necesarios para que pueda resolverse el contrato por incumplimiento con base en la citada doctrina. En caso de ser calificados como vicios estrictamente redhibitorios, únicamente darían lugar a la aplicación de las acciones edilicias.

Además, el Sr. García podría fácilmente negar que se trata de un incumplimiento de **carácter esencial**. El art. 1124 CC permite resolver el contrato,

únicamente cuando se pueda constatar el carácter esencial de la obligación incumplida.

En este sentido, las Sentencias del Tribunal Supremo de 22 de diciembre de 2006 y 12 de marzo de 2013, entre otras, citando los Principios de Derecho europeo de los contratos, establecen determinados criterios para determinar si se ha producido un incumplimiento esencial. Dichos criterios son los siguientes:

- i. Cuando la observancia estricta de la obligación pertenece a la causa del contrato.
- ii. Cuando el incumplimiento prive sustancialmente a la parte perjudicada de lo que legítimamente podía esperar del contrato, salvo que la otra parte no hubiera previsto o no hubiera podido prever en buena lógica ese resultado.
- iii. Cuando el incumplimiento sea intencionado y dé motivos a la parte perjudicada para entender que ya no podrá contar en el futuro con el cumplimiento de la otra parte.

Teniendo en cuenta los criterios anteriores, el Sr. García dispone de argumentos suficientes para alegar que no nos encontramos ante un supuesto de incumplimiento esencial, ya que el defecto existente no pertenece a la causa del contrato, que es el intercambio de participaciones sociales por precio. En este caso, el objeto principal del contrato celebrado entre Aussie LTD y el Sr. García eran las participaciones sociales. El Sr. García debería manifestar que no se ha entregado un bien inhábil, sino lo que se pretendía de la compraventa, que son las participaciones sociales de Car4u.

Además, El Sr. García no debe ser responsable porque no sabía de la existencia de las averías en los vehículos; averías que han podido producirse con posterioridad a la celebración del contrato o como consecuencia de su uso y del paso

del tiempo, siendo éstos riesgos que debe asumir el comprador, sobre todo teniendo en consideración que ha realizado previamente una *due diligence*.

En vista de lo anterior, el Sr. García podría negar tanto la aplicación de la doctrina *aliud pro alio*, como el incumplimiento esencial que dé lugar a la resolución del contrato. Por un lado, porque los defectos existentes en los vehículos no revisten de suficiente entidad para entender que se ha producido un verdadero incumplimiento. Por otro lado, porque dicho defecto está presente en los vehículos, que son un activo transmitido a Aussie LTD como consecuencia de la compraventa de participaciones, pero no pertenecen al objeto principal del contrato, que es la adquisición de participaciones sociales.

En estos términos se ha pronunciado la Sentencia del Tribunal Supremo número 852/2009, de 21 de diciembre de 2009, en la que el Tribunal rechaza los argumentos del comprador, porque lo que éste había adquirido eran las participaciones de una sociedad y no el activo subyacente que, en ese caso, se trataba de un hotel con graves deficiencias estructurales.

En concreto, el Tribunal indica que “La compra de las acciones de una sociedad que significa hacerse titular de la misma, significa que todos sus bienes, derechos y obligaciones quedan bajo control y uso y disfrute del adquirente, pero el propietario de éstas no es el adquirente, sino la sociedad adquirida. Por ello, no puede afirmarse que el objeto de la compraventa lo fue un hotel, ya que quedarían fuera del contrato los demás elementos patrimoniales que formaban el patrimonio de la sociedad adquirida”.

Además, el Tribunal añade que el comprador ha elegido libremente la forma de adquisición de la Sociedad y lo que no puede pretender ahora es convertir un negocio jurídico de compraventa de participaciones en una compra de un inmueble, siendo las consecuencias para una modalidad u otra completamente diferentes.

Lo mismo sucede en el presente supuesto, en el que Aussie LTD no compró un conjunto de vehículos, sino que lo que adquirió fue la sociedad Car4u, propietaria de los mismos. Tratándose de la venta de una cosa específica, como son las participaciones de la sociedad, no se puede alegar que se entrega cosa distinta de la que se prometió cuando se está entregando efectivamente lo que se prometió.

En efecto, el Sr. García podría argumentar que no se ha incumplido ninguna obligación que tenga suficiente sustancialidad para justificar la resolución contractual y que la responsabilidad de los vendedores debe quedar limitada al objeto del contrato, que en el presente supuesto son las participaciones sociales de Car4u.

4. SOBRE EL SANEAMIENTO POR VICIOS OCULTOS

Independientemente de si es posible la resolución contractual con base en las averías existentes en los vehículos, Aussie LTD se plantea si resultan de aplicación las reglas de saneamiento por vicios ocultos. No obstante, el Sr. García alega que no debe admitirse dicha pretensión ya que el comprador realizó una due diligence con carácter previo a la compraventa y que es un perito con conocimientos específicos en la materia.

4.1. Argumentos a favor de Aussie LTD para exigir el saneamiento por vicios ocultos

El comprador tiene derecho a recibir la cosa en el estado que las partes hubiesen acordado en el momento de contratar. Por ello, el CC impone al vendedor el “saneamiento de la cosa objeto de la venta”.

En primer lugar, es necesario definir el concepto de “vicios ocultos”. El art. 1484 CC establece que el vicio sobre la cosa dará lugar al saneamiento por la

persona vendedora si es “de tal entidad que la hacen impropia para el uso al que se pretendía destinar” o si, en caso de que el comprador hubiera conocido el vicio existente “no habría adquirido la cosa o habría pagado menos precio por ella”.

En el presente supuesto, las averías que presentan los vehículos son de tal entidad que impiden que los mismos puedan ser utilizados en el negocio del *car sharing*. Son necesarias unas reparaciones por un importe muy elevado, y es claro que de haber conocido Aussie LTD dichas averías, habría pagado un precio bastante inferior al que las partes estipularon en el momento de celebración del contrato.

Además la jurisprudencia ha establecido unos requisitos a los que es necesario atender para determinar si las reglas del saneamiento resultan de aplicación⁸:

- i. “El vicio ha de consistir en una anomalía por la cual se le distingue la cosa que lo padece de las de su misma especie y calidad,
- ii. Que fuera preexistente a la venta, aunque su desarrollo sea posterior,
- iii. Que sea un vicio oculto; que no sea conocido por el adquirente ni cognoscible por la simple contemplación de la cosa⁹ y
- iv. Que sea grave – que haga la cosa impropia para el uso o lo disminuya de tal modo que el comprador no lo hubiera adquirido o hubiera dado menos precio por el mismo.”

Analizando uno por uno los requisitos señalados por la jurisprudencia, se puede constatar que todos ellos se cumplen en el presente supuesto.

En primer lugar, que el vicio sea oculto. Es decir, que, al practicar el examen sobre la cosa, conforme a los usos normales del tráfico, el comprador no fuera capaz

⁸ Sentencia del Tribunal Supremo, número 777/2005, de 17 de octubre de 2005 y Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de junio de 2005.

⁹ Sentencia del Tribunal Supremo número 478/2010 de 8 de julio de 2010.

de detectarlo. A pesar de realizar una inspección previa a la compraventa, Aussie LTD no pudo detectar las averías en los vehículos, pues no estaban a la vista. Habría sido necesario un examen técnico en profundidad para poder detectarlas, lo cual resulta inviable porque habría aumentado considerablemente los costes de la *due diligence*.

Además, la gravedad de los vicios salta a la vista, ya que las averías existentes en los vehículos impiden por completo el uso de los mismos, sin la previa realización de importantes reparaciones.

Por último, las averías son preexistentes a la celebración del contrato, ya que aparecieron a los pocos días de la compraventa, lo cual indica que los vehículos ya estaban estropeados antes de su transmisión a Aussie LTD.

En nuestra jurisprudencia siempre ha prevalecido el concepto subjetivo de defecto, que permite calificar como tal cualquier contingencia que recaiga de forma negativa sobre el objeto y lo haga inadecuado para el uso pretendido¹⁰. En consonancia con la referida línea jurisprudencial, las averías en los vehículos reciben la calificación de defectos ocultos, pues defecto es la ausencia de las cualidades que razonablemente cabría esperar en la cosa, y cuya ausencia disminuye la utilidad de la misma, lo que determina en ella un menor valor.

En efecto, resultan de aplicación las reglas de los vicios ocultos. En concreto, Aussie LTD tiene a su disposición las llamadas acciones edilicias, pudiendo optar por la que prefiera, conforme a lo dispuesto en el artículo 1487 CC: la acción redhibitoria o la *quanti minoris*.

- i. Acción redhibitoria: permite al perjudicado desistir del contrato. El comprador restituirá la cosa y el vendedor devolverá el precio junto con los intereses. También tendrá que abonar al comprador los gastos que éste

¹⁰ Sentencia del Tribunal Supremo de 25 enero 1957 y Sentencia del Tribunal Supremo de 31 enero de 1971

sufragó para el cumplimiento del contrato (gastos de transporte, asesoramiento, gastos de documentación, etc.)¹¹.

- ii. *Quanti minoris*: permite reajustar el equilibrio entre las prestaciones de las partes, por medio de una rebaja proporcional del precio, que corrija la alteración producida como consecuencia de la existencia de vicios. La reducción del precio se calculará conforme al precio de mercado que tenga la cosa con ese defecto.

La acción *quanti minoris* parece ser la acción más adecuada en este caso, dada la dificultad que supone devolver una empresa a su anterior titular. Además, la gran ventaja de la *quanti minoris* es que posibilita una rebaja del precio sin tener que probar daños o perjuicios.

En base a lo anterior, Aussie LTD tendría derecho a exigir, al menos, una rebaja del precio pactado (*quanti minoris*) que permita reequilibrar las prestaciones a las que se obligaron las partes en virtud del contrato.

4.2. La eventual concurrencia de dolo incidental

La aplicación de las reglas de vicios ocultos implica en cierta forma la existencia de un error o dolo sobre la parte compradora, ya que si hubiera conocido el vicio existente “no habría adquirido la cosa o habría pagado menos precio por ella”. La veracidad de lo pactado fue decisiva para que Aussie LTD quisiera adquirir la Sociedad.

Incluso sería posible alegar que en este caso concurre un dolo por omisión, ya que lo más probable es que el Sr. García fuera conocedor de las averías existentes en los vehículos y no las hubiera manifestado. En el supuesto de que efectivamente se

¹¹ Morales, A.M., “Vicios Ocultos”, Enciclopedia Jurídica Básica Civitas, Vol. IV, Civitas, Madrid, pp. 6954-6855.

pueda probar la concurrencia del dolo por omisión o dolo incidental, Aussie LTD podría exigir una rebaja del precio, al amparo de lo dispuesto en el 1270 CC.

En este sentido, la Sentencia de la Audiencia Provincial de Cádiz de 4 de mayo de 2000 establece una distinción entre los efectos que se derivan de la existencia del dolo causal, en contraposición con los que se derivan del dolo incidental, haciendo hincapié en la distinción entre uno y otro supuesto.

Por un lado, la jurisprudencia atribuye al dolo causal eficacia invalidante del negocio, ya que se considera determinante de la prestación del consentimiento del engañado.

Por otro lado, el dolo será incidental si “no ha determinado el consentimiento, pero haya incidido en el contenido del negocio, bien sea porque haya recaído sobre cláusulas accesorias, bien porque el contratante que sufre el dolo lo haya concluido en condiciones distintas de las que habría hecho de no existir aquél”. En este segundo supuesto, el engaño sufrido por el perjudicado no supone la anulación del negocio jurídico, sino que el perjudicado tendrá derecho a la indemnización de daños y perjuicios, conforme al artículo 1270. 2 CC.

No obstante lo anterior, la sentencia reconoce la gran dificultad existente en determinar si en el caso concreto concurre uno u otro, ya que “es difícil distinguir entre la voluntad de contratar abstractamente entendida y la voluntad de contratar en estas o aquellas condiciones”.

En este contexto, numerosas sentencias han tratado de definir el concepto de dolo incidental. Así, a Sentencia del Tribunal Supremo de 1 de junio de 2016 (RJ 2016, 2324) establece unos requisitos que deben concurrir para que pueda apreciarse el dolo en la parte vendedora:

“1.- Una conducta insidiosa, intencionada o dirigida a provocar la declaración negocial, mediante palabras o maquinaciones adecuadas;

- 2.- la voluntad del declarante debe haber quedado viciada por haberse emitido sin la natural libertad y conocimiento a causa del engaño;
- 3.- esta conducta deber ser determinante de la declaración;
- 4.- el carácter grave de la conducta insidiosa; y
- 5.- el engaño no debe haber sido ocasionado por un tercero, ni empleado por las dos partes.”

Por otro lado, algunas sentencias, como la STS 5 de septiembre de 2012 (RJ 2012, 10113), entre otras, también admiten la concurrencia del dolo omisivo o incidental como una manifestación negativa. Es decir, “en forma de reticencia u ocultación maliciosa de alguna información que, teniendo en cuenta las circunstancias del caso y las exigencias de la buena fe, el contratante que guarda silencio debía haber comunicado al otro”. En estos mismos términos se pronuncia la STS 21 de noviembre de 2012 (RJ 2012, 11052) que reitera lo anterior y afirma que concurre el dolo omisivo en caso de ocultación maliciosa de información.

En conclusión, si el Sr García era conocedor de las averías existentes en los vehículos con carácter previo a la compraventa, estaríamos ante un supuesto de dolo omisivo por no haber revelado a Aussie LTD esta información esencial. En consecuencia, Aussie LTD tendría derecho a exigir el saneamiento por vicios ocultos, en concreto, la rebaja del precio de la compraventa. Si bien es cierto que en estos casos hay una gran dificultad probatoria.

La acción derivada de dolo incidental permitiría a Aussie LTD conseguir un resultado similar al que obtendría de haber ejercitado la acción de indemnización por daños y perjuicios como consecuencia del incumplimiento contractual, ya que sólo la existencia del dolo causal da lugar a la nulidad del contrato. Por tanto, la presente alternativa también resulta una opción interesante para el comprador.

4.3. Argumentos del Sr. García para oponerse al saneamiento por vicios ocultos.

Son muchos los argumentos que puede esgrimir el Sr. García para alegar la inaplicación de las reglas del saneamiento por vicios ocultos en el supuesto que nos ocupa. Especialmente, por los motivos que se expondrán a continuación en relación con dos cuestiones principales: el comprador realizó una *due diligence* durante la cual se pudo informar acerca de todos los aspectos de la Sociedad y, además, tiene la condición de perito.

4.3.1. La realización de una *due diligence*

El art. 1484 CC permite aplicar las reglas de saneamiento, siempre y cuando el vicio sea oculto, pero el vendedor “no será responsable de los defectos manifiestos o que estuvieren a la vista”.

Por lo tanto, la aplicación de las reglas de saneamiento queda supeditada a la concurrencia de dos factores¹²:

- i. si la información facilitada por el Sr. García era apta y suficiente, y
- ii. si Aussie LTD se encontraba en condiciones de detectar las averías existentes en los vehículos a través de sus propios asesores.

En este caso, Aussie LTD realizó una *due diligence*, para la que se le entregó toda la documentación relevante y se le dio acceso a las instalaciones de la Sociedad. Por lo tanto, el Sr. García podría alegar que en el momento de celebración del contrato Aussie LTD conocía toda la información y, en consonancia con ello, no se trata de un vicio oculto, sino manifiesto.

¹² Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, núm. 118/2020 de 3 junio. (JUR 2020\219148)

Además, sería plausible argumentar que el hecho de no haberlo detectado en el transcurso de la *due diligence* realizada demuestra una falta total de diligencia pues no puede entenderse que durante todo el periodo de negociaciones el comprador no comprobara el estado de los vehículos. Lo que no puede pretender ahora Aussie LTD es que el vendedor sea responsable de dichos defectos.

Asimismo, Aussie LTD se valió de profesionales de reconocido prestigio para llevar a cabo la *due diligence* y solicitó abundante documentación que abarcaba también información sobre los vehículos. Además, se permitió el acceso a las instalaciones en las que se encontraban todos los activos de la empresa. El Sr. García entregó toda la documentación que tenía a su disposición que, sin duda alguna, era completa y exhaustiva.

El Sr. García en ningún momento se recibió queja alguna por parte de los asesores de Aussie LTD alegando una información insuficiente y esto se debe a que la parte compradora disponía de todos los datos necesarios para analizar las contingencias de la sociedad y, en relación al referido análisis, fijar el precio. En efecto, el Sr. García debería manifestar que si hubiesen analizado con la debida diligencia y el suficiente detenimiento el estado de los vehículos, hubieran detectado los vicios por los que ahora pretenden cobrar. Además, el vendedor no está obligado a responder de las contingencias manifestadas en la *due diligence* por los asesores de Aussie LTD, ni tampoco **de las que éstos no hayan valorado de manera adecuada.**

En cualquier caso, la *due diligence* permite al comprador detectar las contingencias, o, al menos le sitúa en una posición en la que le es posible obtener ese conocimiento¹³. Este conocimiento o posibilidad de conocimiento transfiere los riesgos de las eventuales contingencias al comprador.

¹³ Tal y como manifiesta la Audiencia en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona de 5 enero 2000 (AC 2000, 686).

Así pues, ¿debe responder de estos riesgos el vendedor que no consigue suministrar toda la información necesaria o el comprador que no realiza adecuadamente la *due diligence*? Ésta es una cuestión controvertida a la que el Tribunal Supremo no ha logrado todavía responder de forma clara. Si bien es cierto que la jurisprudencia mayoritaria atribuye al comprador los riesgos derivados de defectos que pudieran haber sido conocidos por el comprador en la *due diligence* porque se podrían haber deducido de la documentación entregada o a través de la realización de unas simples comprobaciones o gestiones¹⁴.

4.3.2. La condición de perito

La Sentencia del Tribunal Supremo del 6 de julio de 1984 (RJ 3799) define el concepto de perito en el siguiente tenor literal: “la expresión perito a que se refiere el artículo 1484 del Código civil hay que entender no en el sentido técnico de persona con título profesional en una determinada materia, sino el de persona que por su actividad profesional tenga cualidades para conocer las características de determinadas cosas o materiales”.

En el presente supuesto de hecho, el Sr. García podría argumentar que el comprador estaba en perfecta posición para detectar cualquier vicio que hubiese existido con carácter previo a la compraventa. El artículo 1484 CC también establece que si “el comprador, por su condición de experto, hubiera debido conocerlos, el vendedor no responderá aunque no se los manifestara al comprador”.

Sin duda alguna, el Sr. García podría defender que los asesores de Aussie LTD estaban plenamente capacitados y gozaban de suficiente experiencia y medios adecuados para analizar cualquier aspecto de la sociedad.

No deja de llamar la atención que, a pesar de su conocimiento y experiencia, los asesores de Aussie LTD no fueran capaces de examinar suficientemente los

¹⁴ Así lo dispone la Sentencia del Tribunal Supremo de 12 junio de 1997.

vehículos, que constituyen el activo principal para desarrollar la actividad de la empresa y, por tanto, tienen una trascendencia vital para la Operación.

4.4. La incidencia de manifestaciones y garantías previstas en el contrato de compraventa.

En cualquier caso, la aplicación de las reglas de saneamiento por vicios ocultos dependerá de la existencia de manifestaciones y garantías en el contrato de compraventa suscrito entre las partes.

Las manifestaciones y garantías son unas declaraciones hechas por el vendedor sobre la empresa enajenada y el estado de las cosas propiedad de la misma, desde hechos de la sociedad o estados de creencias del vendedor¹⁵. Así pues, el vendedor asume la obligación de que tales circunstancias comunicadas sobre la empresa sean veraces.

Cuando el vendedor ha realizado alguna declaración que resulta ser falsa, existe *misrepresentation*. Es decir, dolo precontractual, que normalmente es de carácter incidental. En algunos casos, la parte engañada tendrá derecho a obtener una compensación por los daños y perjuicios sufridos o incluso rescindir el contrato. No obstante, la referida compensación económica no se deriva de cualquier *misrepresentation*. El incumplimiento de las manifestaciones y garantías de futuro o que estén basadas en meras opiniones del vendedor no conceden indemnización alguna. Lo cual, sucede únicamente cuando las manifestaciones se hayan configurado como parte integrante del contrato, llegando incluso a considerarse como una condición para la eficacia del mismo. La distinción entre meras

¹⁵ Carrasco Perera, A. y Álvarez Arjona, J.M., Adquisiciones de empresas, Aranzadi, pp. 274-358.

representaciones y entre declaraciones que forman parte esencial del contrato no es sencilla.

En el supuesto de no existir tales manifestaciones y garantías por parte del vendedor, lo más razonable es entender que el comprador adquiere la sociedad tal cual es y tal cual ha sido examinada por el comprador. Si el comprador deseara asegurarse del buen estado de las cosas propiedad de Car4u debería haber procurado que una serie de representaciones sobre el buen estado de los vehículos u otros bienes de la empresa quedasen incorporadas al contrato como elementos esenciales del mismo, debiendo manifestar el comprador de forma clara e inequívoca que la veracidad de las mismas han sido decisivas para que lleve a cabo la transacción. De otro modo, el comprador debe buscar la seguridad sobre el buen estado de las cosas en el proceso de *due diligence*.

Esto es así, ya que por lo general el vendedor no tiene obligación de revelar los defectos en la sociedad objeto de la transacción. La finalidad última de las manifestaciones y garantías es la distribución de los riesgos derivados de la compraventa. En consecuencia, los riesgos no asignados al vendedor por alguna representación incluida en el contrato, son riesgos que no debe soportar el vendedor. Corresponde al comprador identificar y manifestar su círculo de intereses más trascendentales para que los mismos sean objeto de una garantía.

Además, en una compraventa de participaciones el comprador adquiere tanto el activo como el pasivo. Por lo tanto, quien compra participaciones sociales carece de protección por vicios ocultos existentes en los activos, salvo que así se especifique en las manifestaciones y garantías. En estos términos se pronuncia la Sentencia del Tribunal Supremo de 21 de diciembre de 2009, en la cual el TS señala que “no cabe hablar de defectos en la compraventa por defectos constructivos en el inmueble, pues éste no fue el objeto de la compraventa”.

En aplicación del régimen propio de la compraventa y de conformidad con la citada jurisprudencia, **el vendedor no responde de las contingencias que presentan los activos y que son externas y ajenas a la cosa vendida**; en este caso a las participaciones sociales. Estas contingencias son riesgos que debe asumir el comprador, salvo en el supuesto de que se hayan estipulado ciertas manifestaciones y garantías que permitan extender el ámbito de responsabilidad que normalmente corresponde al vendedor. En caso de ser así, el vendedor asume la responsabilidad de que dichas manifestaciones sean veraces y absorbe cualquier consecuencia negativa que pueda suponer para el comprador haber realizado una *due diligence* incompleta.

Esta regla que recibe la denominación de *caveat emptor*, se consagra en nuestro ordenamiento jurídico y viene a decir que “la falta de cualidades de la cosa vendida corre a riesgo del comprador. El vendedor, salvo pacto en contrario, no garantiza al comprador el estado cualitativo de estas”¹⁶. Por medio de esta regla, se trata de fomentar que el comprador adopte sus propias medidas de autoprotección: (i) realizando con mayor intensidad y detenimiento la verificación del estado de las cosas adquiridas (a través de la *due diligence*), o (ii) exigiendo al vendedor determinadas garantías (manifestaciones y garantías).

4.5. Contestación de Aussie LTD

Por su parte, Aussie LTD debería defender que no se puede afirmar que la realización de la *due diligence* y la entrega de la documentación por parte del Sr. García permitiesen identificar las averías, pues aparecieron a los pocos días de haberse celebrado la Operación. Además, de toda la documentación entregada no podía razonablemente deducirse que los vehículos se encontraban averiados y

¹⁶ Morales, A. M., Tres modelos de vinculación del vendedor en las cualidades de las cosas, Anuario de Derecho Civil, Vol. 65, nº 1, 2012, pp. 5-28.

tampoco podía detectarse a simple vista de la inspección de los vehículos. Por lo tanto, constituyen un gravamen oculto.

En todo momento Aussie LTD ha cumplido con el deber de diligencia que le es exigido, ya que ha llevado a cabo la *due diligence* para recabar información sobre la empresa objeto de la compraventa. Sin embargo, Aussie LTD podría argumentar que la información suministrada por el vendedor ha sido insuficiente. No cabe esperar que la *due diligence* pueda abarcar cualquier ámbito ni permita identificar todas y cada una de las contingencias, ya que, de ser así, el coste que supondría la misma resultaría excesivo para el comprador. Además, no interesa tampoco al vendedor unos gastos demasiado elevados en el proceso de negociación, pues ello daría lugar a una reducción del precio de la compraventa.

Por otro lado, Aussie LTD podría alegar que sus asesores no son mecánicos, ni tenían experiencia en materia del sistema eléctrico o mecánico de los vehículos. La *due diligence* se limitaba a los ámbitos legal, fiscal y laboral, no siendo objeto de análisis en profundidad los vehículos como tal. Los asesores no podían conocer las averías existentes y del hecho de haber asesorado a otras empresas en la realización de una *due diligence*, no puede en modo alguno interpretarse que son peritos o expertos en el sector de vehículos de motor.

Asimismo, Aussie LTD podría defender que cuando los defectos existentes son vicios ocultos, como sucede en este caso, en el que el comprador ha sido diligente, **no resulta de aplicación la regla *caveat emptor***, por los motivos aducidos a continuación:

De la aplicación de la referida regla se deduce que es la parte compradora la que tiene que defender sus propios intereses, lo cual incluye la búsqueda de información veraz y que permita garantizar cierta seguridad sobre las cualidades de la cosa adquirida. Es decir, la norma exige a la parte compradora cierta diligencia en la obtención de información con carácter previo a la transacción.

Pues bien, Aussie LTD en todo momento fue diligente y cumplió con sus obligaciones legales de búsqueda de información. No obstante, no pudo identificar los defectos en los vehículos porque tales vicios no eran aparentes. La regla de *caveat emptor* puede aplicarse únicamente sobre aquellos compradores que no han realizado una mínima tarea de investigación, pero no en el presente supuesto, en el que Aussie LTD ha empleado todos los medios que tenía a su disposición para obtener aquella información a la que ha podido tener acceso.

Algunos autores como POTHIER sostienen que en contratos conmutativos como la compraventa se exige una equivalencia entre lo que las partes dan y reciben y ninguna de ellas debe enriquecerse a costa de la otra. El descubrimiento de vicios ocultos exige más que una mera investigación ordinaria e incluso si ninguna de las partes tiene conocimiento del mismo, es más eficiente atribuir al vendedor el riesgo de la creencia errónea de que no existe defecto, ya que es a esta parte a la que le resultaría más barato evitar el error¹⁷. Por ello, es la parte vendedora la que debe manifestar la existencia de tales defectos. Así pues, el vendedor deberá responder en estos casos siempre que los vicios existentes no fueran aparentes.

Por lo tanto, teniendo en consideración que Aussie LTD cumplió en todo momento con el deber de diligencia que le fuere impuesto y que, a pesar de ello, no pudo identificar los defectos existentes en los vehículos, el comprador podría argumentar que el vendedor tiene la obligación de saneamiento por vicios ocultos.

Además, existe una gran asimetría de la información disponible entre el comprador y vendedor. El vendedor está mucho más informado y tiene mayor acceso a determinados hechos que pueden ser desconocidos para cualquiera de las partes. Toda información que el comprador solicite y que el vendedor decida no suministrar conlleva una presunción de que la verdad oculta es negativa y,

¹⁷ Caso *Obde v Schlemeyer* en el que se declaró la existencia del deber de información del vendedor, incluso aunque el comprador no hiciera preguntas sobre la existencia de termitas, ya que este hecho estaba oculto y no era fácilmente observable en una inspección razonable.

consecuentemente, el precio se verá reducido. Así pues, el vendedor suele estar incentivado para no ocultar la verdad, pues la falta de transparencia conduce a una reducción del precio en la compraventa de participaciones.

En este caso, se adquieren las participaciones de Car4u, siendo éstas una significación económica que depende directamente del valor de la empresa como tal. El valor de la empresa se halla determinado por el conjunto de activos y pasivos que constituyen el fondo de comercio. Por lo cual, todos los bienes pertenecientes a la sociedad cobran especial relevancia para el comprador. Es claro que **el buen estado de los vehículos ha sido determinante para aceptar la transacción** y su **carácter esencial** se deriva de la propia interpretación del contrato.

Por tanto, lo que normalmente garantiza el vendedor, tanto de forma voluntaria como legal (de conformidad con el art. 1484 CC) es que la cosa enajenada no tiene defectos ocultos. En consecuencia, aunque no se hayan incluido en el contrato determinadas manifestaciones y garantías sobre el buen estado de los vehículos, cuando las disfunciones que afectan a los vehículos constituyen un **gravamen oculto y suponen una disminución grave del valor de las participaciones**, como sucede en este caso, debe aplicarse lo dispuesto en el art. 1484 CC, quedando el vendedor obligado por las reglas de saneamiento por vicios ocultos.

5. SOBRE LA APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA *REBUS SIC STANTIBUS*

La pandemia derivada del COVID-19 que venimos sufriendo desde principios del 2020 ha tenido una fuerte repercusión social y económica. En este contexto, son necesarios mecanismos que permitan amortiguar el impacto negativo de su imprevisibilidad sobre las partes contratantes. Car4u se plantea si resulta de aplicación la cláusula rebus sic stantibus, por la que se modifiquen las condiciones estipuladas en el contrato de préstamo y en el contrato de arrendamiento suscritos por la Sociedad.

5.1. Aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* como consecuencia del COVID-19

La *cláusula rebus sic stantibus* tiene el propósito de amortiguar los efectos negativos de un cambio de circunstancias, ya que a través de su aplicación las partes pueden modular las obligaciones inicialmente pactadas en el contrato ante una alteración sobrevenida e imprevisible de la situación existente en el momento de celebración del mismo. Especialmente cuando dicha alteración sea tan acusada que haya quebrado el equilibrio económico entre las partes, de forma que su cumplimiento resulta imposible o excesivamente oneroso para alguno de los contratantes.

Por lo tanto, con este instrumento las partes pueden modificar las condiciones inicialmente estipuladas por las partes, pero siempre bajo la premisa de que su aplicación extensiva puede resultar en cierta forma peligrosa, por lo que, hasta ahora, parece negarse la posibilidad de que tenga efectos resolutorios, rescisorios o extintivos de los contratos.

Aunque no se encuentra regulada por nuestro Derecho positivo, su aplicación se deriva directamente de la buena fe contractual, que rige en cualquier negocio jurídico, ex artículos 7 CC y 1258 CC. Se trata de una cláusula de construcción jurisprudencial, que carece de una regulación expresa, pero que los jueces y tribunales han venido aplicando cuando se cumplen los requisitos necesarios para ello. En definitiva, es una herramienta que el poder judicial puede emplear para lograr su labor primordial de interpretación integradora de los contratos.

Dicha cláusula supone una excepción al principio de *pacta sunt servanda* que siempre se ha cumplido de manera rigurosa en nuestro ordenamiento jurídico. Este es un principio básico y esencial en materia contractual, que pone de manifiesto la

fuerza vinculante de los contratos y obliga a las partes a cumplir lo pactado en sus propios términos.

Los contratantes, con base en el principio de la autonomía de la voluntad (art. 1255 CC), han determinado libremente las prestaciones a las que se obliga cada uno, en la confianza del estricto cumplimiento de las mismas y del mantenimiento de las estipulaciones del contrato durante el plazo convenido. Por lo tanto, partiendo de un sistema en el que lo pactado tiene fuerza de ley (art. 1091 CC), no resulta en modo alguno admisible que se pueda quebrar o alterar el vínculo convencionalmente establecido entre las partes por cualquier causa.

Por este motivo, tradicionalmente, el Tribunal Supremo ha ofrecido una interpretación restrictiva y muy rigurosa de los supuestos en los que es posible su aplicación. Esto sucede en las SSTS de 27 de mayo de 2002 y 16 de marzo de 2009, entre otras.

Sin embargo, como consecuencia de la crisis generada por la pandemia del COVID-19, actualmente se ha podido apreciar una mayor flexibilización en su aplicación y se ha ido configurando un cuerpo de doctrina jurisprudencial en torno a la cláusula *rebus sic stantibus*, por el que se han ampliado los supuestos que justifican el recurso a la misma, pasando a estar poco a poco más integrada en nuestro ordenamiento jurídico¹⁸. No es de extrañar, que en unos pocos meses el legislador decida incluso regular de forma expresa su aplicación.

En cualquier caso, la doctrina jurisprudencial consolidada del Alto Tribunal ha establecido una relación genérica de los requisitos que deben concurrir necesariamente para su aplicación y que pueden resumirse en los siguientes términos:

¹⁸ Así se pone de manifiesto en la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 333/2014, de 30 de junio de 2014.

- i. “una alteración extraordinaria de las circunstancias en el momento de cumplir el contrato en relación con las concurrentes al tiempo de su celebración;
- ii. una desproporción exorbitante fuera de todo cálculo, entre las prestaciones de las partes contratantes que verdaderamente derrumbe el contrato por aniquilación del equilibrio de las prestaciones; y
- iii. que todo ello acontezca por la sobrevenida de las circunstancias radicalmente imprevisibles”¹⁹.

Los jueces y tribunales exigen la concurrencia de cada uno de estos requisitos en el caso concreto, no siendo suficiente que las partes pretendan ampararse de manera general en el acaecimiento de una crisis para justificar su aplicación. Por lo cual, en los párrafos siguientes se analizará el cumplimiento de los referidos requisitos en los supuestos concretos de (i) un contrato de préstamo y (ii) un contrato de arrendamiento.

5.2. En relación con el contrato de préstamo

Car4u solicitó un préstamo bancario para invertir en la adquisición de nuevos vehículos, por el que se comprometía a pagar un importe en concepto de intereses mensuales, junto con las cuotas del principal que debía repagar dos veces al año. Cuando Car4u contrató dicho préstamo, las circunstancias que conformaban el contexto en el momento de su celebración eran muy diferentes a las actuales, ya que la pandemia del COVID-19 llega a España y se declara el estado de alarma, con las devastadoras consecuencias económicas que ello conlleva para Car4u. En vista de lo

¹⁹ Estos son los criterios que ha mantenido la jurisprudencia desde la tradicional configuración de la cláusula *rebus sic stantibus*, tal y como dispuso el Alto Tribunal en la Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de mayo de 1957.

anterior, ¿puede Car4u solicitar la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* con base en este cambio de circunstancias?

5.2.1. Argumentos a favor:

La crisis sanitaria, la ausencia de personas en la calle y el miedo de utilizar vehículos compartidos, entre otros factores, han provocado la paralización de la actividad de la compañía, lo cual ha supuesto una imposibilidad total para Car4u de hacer frente al pago de la deuda contraída. Se puede afirmar, por lo tanto, la existencia de una desproporción exorbitante de las prestaciones bajo el presente contrato de préstamo, pues Car4u se encuentra en una posición de vulnerabilidad, viéndose obligado a hacer frente no solo a los devastadores efectos económicos de la pandemia, sino también al pago de unos elevados intereses que fueron acordados en un contexto que nada tiene que ver con el actual.

Todo ello justifica la petición de Car4u de medidas cautelares para suspender durante un año el pago de los intereses devengados, así como las cuotas de principal pagaderas en agosto y en diciembre de 2020. Las circunstancias sobrevenidas han obligado a Car4u a adoptar tales decisiones, como el único remedio posible para lograr la supervivencia de la sociedad, en vista de las circunstancias externas adversas y totalmente inesperadas.

Como se acreditará a continuación, los supuestos de aplicación que los jueces y tribunales consideran necesarios para la aplicación de la cláusula se cumplen en el supuesto que nos ocupa, lo cual parece lógico partiendo de la irrupción de la pandemia del COVID-19 y la dramática situación en la que se encuentra la empresa por esta causa.

a) La modificación extraordinaria de las circunstancias:

En primer lugar, es necesario que concurra una alteración extraordinaria de las circunstancias en el momento de cumplir el contrato en

relación con las existentes en el momento de su celebración. La jurisprudencia ha considerado que nos encontramos ante circunstancias extraordinarias cuando la situación escapa a la propia naturaleza del contrato. Es decir, los tribunales atienden al “**riesgo normal inherente o derivado del contrato**” en cada caso concreto, como canon interpretativo para determinar si concurre dicha alteración extraordinaria²⁰.

Pues bien, no cabe duda de que el riesgo derivado de la pandemia del COVID-19 es totalmente extraño a lo pactado por las partes en el momento de solicitar el préstamo y, además, escapa a la dinámica ordinaria del contrato. Los perjuicios sufridos por Car4u tienen su origen en una crisis sanitaria mundial en la que nos hemos visto inmersos de manera repentina, que nada tiene que ver con una crisis económica que los empresarios sí podrían haber previsto y que deben asumir.

b) El acaecimiento de circunstancias de manera sobrevenida e imprevisibles:

El segundo requisito es el acaecimiento de circunstancias de manera sobrevenida y de forma totalmente imprevisible. Evidentemente, en el momento en el que Car4u solicitó el préstamo, la situación de crisis provocada por el COVID-19 era totalmente inimaginable. La doctrina suele recurrir al parámetro de **lo que se considera previsible para una persona media**, que no sea ni excesivamente previsora ni tampoco lo sea imprevisora²¹. Teniendo en cuenta dicho parámetro, es claro que la pandemia del COVID-19, junto con las consecuencias inherentes a la misma, era

²⁰ Así se pronuncia el Tribunal Supremo en la Sentencia núm. 333/2014, de 30 de junio de 2014 en los siguientes términos: “el otro criterio concorde a esta función delimitadora de la tipicidad contractual en la aplicación de esta figura viene representado por el aleas o marco de riesgo establecido o derivado del negocio, el denominado riesgo normal del contrato”.

²¹ Albaladejo García, M., en Luis Díez Picazo et. al (Coords.), Los principios del Derecho Europeo de contratos, Civitas, Madrid, 2002, p.295.

impensable para una persona media, al igual que lo fue para Car4u en el momento en el que obtuvo el referido préstamo.

c) Desproporción exorbitante entre las prestación y quiebra del equilibrio contractual:

Por último, la alteración de las circunstancias debe suponer una desproporción exorbitante entre las prestaciones de las partes contratantes, que verdaderamente derrumben el contrato por aniquilamiento del equilibrio de las prestaciones. La falta de liquidez de Car4u, fuera de todo cálculo, provocada por la paralización total de la actividad de la empresa, ha supuesto que la obligación del pago de los intereses y parte del principal del préstamo sea económicamente inasumible. Son demasiado graves las pérdidas que la empresa continúa experimentando y que eran imprevisibles en cuanto a su repercusión y extensión temporal. En vista de lo anterior, es necesario reequilibrar las condiciones del préstamo ya que, dadas las circunstancias, resultan desproporcionadas para Car4u.

En conclusión, se cumplen todos los presupuestos necesarios para la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* y, en consonancia con ello, resulta justificada en el presente supuesto, en aras de lograr un justo reequilibrio de las prestaciones.

Además, el legislador ha reconocido en diversas normas recientes que la pandemia supone la “alteración de las bases del negocio”, lo cual implica reconocer que hay una ausencia de dolo por parte de Car4u, que en todo momento ha querido cumplir con sus obligaciones de pago pero que, dadas las circunstancias extraordinarias, no puede asumir dicha obligación.

En este sentido, y en el ámbito concreto de las obligaciones de pago derivadas del contrato de préstamo, se han aprobado, entre otras, las siguientes normas:

- i. Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19, que establece en el art. 7 una moratoria de deuda.
- ii. Real Decreto-ley 3/2021, de 2 de febrero, cuyo artículo 7 permite solicitar la moratoria o suspensión en el pago de las cuotas de la financiación.

De esta forma, al admitir en determinados supuestos la suspensión de pagos o incluso una moratoria, el legislador ha venido a reconocer de alguna manera la fijación *ex lege* de la cláusula *rebus sic stantibus* en lo relativo a los derechos de los acreedores de deuda, así como la permisividad de la modulación de las estipulaciones del contrato de préstamo al no poder cumplir el deudor con las obligaciones que le corresponden.

Además, en el ámbito de las medidas cautelares ya se han dictado resoluciones judiciales que resuelven a favor de la petición de las mismas, casi todas ellas estimatorias del requisito de *fumus boni iuris* sobre la base de la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*:

- i. Auto del Juzgado de Primera Instancia núm. 3 de Ibiza, 11 de enero de 2020,
- ii. Auto del Juzgado de Primera Instancia núm. 74 de Madrid, 13 de agosto de 2020,
- iii. Auto de la AP Valencia, núm. 43/2021 de 10 de febrero de 2021.

5.2.2. Argumentos en contra:

Por su parte, Car4u se podría encontrar con ciertas dificultades respecto de la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* sobre este tipo de contratos. Algunos jueces y tribunales consideran que la cláusula ha de ser objeto de una aplicación restrictiva y muy excepcional, ya que supone ir en contra de principios básicos y

esenciales de nuestro ordenamiento jurídico, como son el principio de seguridad jurídica y el principio de *pacta sunt servanda*. En concreto, el segundo, obliga a los contratantes a cumplir lo pactado en sus propios términos, sin que ni siquiera un cambio de las circunstancias permita quebrar el vínculo entre los mismos.

Son varios los preceptos normativos de los que se deriva la fuerza vinculante de los contratos. Entre otros, cabe destacar los siguientes:

- i. Art. 1278 CC: los contratos son obligatorios.
- ii. Art. 1091 CC: las obligaciones nacidas de los contratos tienen fuerza de ley.
- iii. Art. 1258 CC: la obligatoriedad de los contratos se extiende también a todos las consecuencias que se deriven de los mismos, conforme a la buena fe, al uso y a la ley.
- iv. Art. 1256 CC: con base en la obligatoriedad contractual, no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes la validez y el cumplimiento del contrato.

También la jurisprudencia parece reticente a admitir una aplicación general de la referida cláusula. En el contexto de una crisis económica, la jurisprudencia ya ha manifestado que no siempre resulta idóneo el recurso a este instrumento. De hecho, no se aplicó la referida cláusula como consecuencia de la crisis inmobiliaria de 2009-2013. El TS entendió que, aunque la crisis del mercado inmobiliario pudiera ser considerada como una alteración sobrevenida de las circunstancias, las restricciones del mercado de crédito no podían integrar por sí solas un supuesto de aplicación de la cláusula. Su aplicación debe realizarse de manera subsidiaria y en estricta observancia del cumplimiento de los requisitos necesarios en cada caso concreto.

Además, el Auto de medidas cautelares del Juzgado de Primera Instancia núm. 60 de Madrid núm. 155/2020, de 30 de abril, en el asunto Celsa, única resolución en la que el juez consiente la aplicación de la cláusula en un contrato de refinanciación empresarial, ha sido revocado por la Audiencia Provincial de Madrid. Así pues, no existe jurisprudencia que admita la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* en estos casos.

El razonamiento que se encuentra detrás de las manifestaciones del Tribunal Supremo gira en torno a las siguientes cuestiones principales, por las que el contrato de préstamo se distingue de cualquier otro:

- i. La cláusula *rebus sic stantibus* parece tener mejor cabida en las relaciones sinalagmáticas o en aquellos supuestos en los que ambas partes son, a su vez, acreedoras y deudoras la una de la otra, de forma que para alguna de las partes la prestación en los términos pactados se ha convertido en excesivamente onerosa. Esto no sucede en un préstamo, dado que el prestamista sí que ha cumplido íntegramente su obligación, desde el primer momento y el prestatario es el que ha quedado obligado a la devolución del principal y de los intereses en los plazos convenidos.
- ii. En un contrato de préstamo, el deudor necesita financiarse y su situación de partida puede ya ser delicada, por lo que resulta previsible que, en algún momento dado, la posición económica del prestatario cambie, de forma que se vea empobrecido hasta el punto de que le pueda resultar muy difícil cumplir y devolver la cantidad entregada. Si bien es cierto que la pandemia del COVID-19 es imprevisible, siempre se puede producir un empeoramiento de la situación del deudor como consecuencia de una crisis económica, de una enfermedad, de la quiebra de su negocio, etc.; causas que no se contemplaron cuando se perfeccionó el contrato.

- iii. Los tribunales consideran que “el riesgo de la actividad empresarial incumbe a quien la desarrolla”²². Por lo que, de alguna forma, la posibilidad de que empeore la situación crediticia del prestatario estará siempre presente durante la duración del préstamo y no deben vincularse las obligaciones de pago del préstamo al resultado ni rendimiento empresarial. En este caso, Car4u no tenía garantía alguna de que su negocio fuera a prosperar, ya que la inversión podría haber fracasado por cualquier otra causa, ajena a la pandemia. Este es un riesgo que debe correr a cuenta de Car4u y lo que no puede pretender es trasladar todas las consecuencias de la crisis sanitaria al prestamista.

En estos casos se podría entender que el deudor está actuando de mala fe, pues pretende quedarse con el capital que recibió y a su vez librarse del cumplimiento que le corresponde. Además, la petición es mucho más que la resolución del contrato, pues por esta vía se tendría que restituir lo que percibió, siendo éste el mismo importe que no quiere pagar por la vía del cumplimiento.

Asimismo, es el Derecho concursal el que se encarga de gestionar las situaciones en las que el deudor no puede hacer frente a sus obligaciones de pago por insolvencia. La aplicación de la cláusula podría tener un peligroso efecto dominó porque si un deudor no paga a su acreedor porque no puede, del mismo modo ese acreedor podrá de manera justificada no pagar a su acreedor, y así sucedería consecutivamente, ocasionando una fuerte disrupción en todo el sistema. Un Estado de Derecho no puede acoger esta posibilidad, ya que la mayoría de la población es deudor y casi todos se han visto negativamente afectados por la pandemia.

Además de los motivos aducidos con anterioridad, en el supuesto concreto del préstamo, algunos de los requisitos necesarios que exigen los tribunales para la aplicación de la cláusula no se cumplen.

²² Así lo establece el Tribunal en la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 452/2019, de 18 de julio.

a) Desproporción exorbitante de las prestaciones:

Para que resulte admisible la aplicación de la cláusula es necesario que se produzca una alteración extraordinaria de las circunstancias que suponga una desproporción exorbitante entre las obligaciones de las partes contratantes, que verdaderamente derrumben el contrato por aniquilamiento del equilibrio de las prestaciones.

Pues bien, es cierto que como consecuencia de crisis sanitaria y el cese de toda actividad en el mercado, es más complicado para la empresa hacer frente al pago de los intereses y de la parte correspondiente del principal del préstamo. Sin embargo, esto no implica que la obligación de pago pueda considerarse más onerosa ni que se haya frustrado la finalidad del contrato. En un préstamo la onerosidad de las partes no viene determinada por una crisis sanitaria o crisis económica, sino que al importe adeudado le afectan otros parámetros: (i) una alteración exponencial en los tipos de interés y (ii) una severa inflación o deflación de la moneda. Cualquier otra circunstancia es riesgo del deudor.

La desproporción exorbitante ocasionada por la alteración de las circunstancias debe ser causa directa de la falta de capacidad de pago (STS núm. 214/2019 de 5 de abril), lo cual no se cumple en este caso. Por tanto, la existencia de una desproporción exorbitante o una excesiva onerosidad no se puede constatar de forma clara en el presente supuesto, siendo la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* bastante dudosa.

b) Carecer de otro medio para remediar el perjuicio

Además, existen otros remedios distintos a la *clausula rebus sic stantibus*, más acordes a Derecho, a los que Car4u puede acogerse para paliar los daños. No cabe olvidar que se trata de una cláusula de carácter

subsidiario, tal y como señala el Tribunal Supremo en la Sentencia de 23 de abril de 2012.

Car4u podría iniciar una negociación con el banco prestamista para tratar de encontrar alternativas viables. Los bancos están dispuestos a ofrecer soluciones mientras puedan recuperar la cantidad prestada, aunque ello implique cobrar con algo de retraso. Entre otras opciones, Car4u puede negociar una refinanciación de la deuda, solicitar un plazo de pago más largo o pedir un periodo de carencia, durante el cuál únicamente se paguen los intereses. Por lo tanto, antes de iniciar un proceso judicial por el que se solicite la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* hay otras vías posibles para Car4u.

c) Contratos de tracto sucesivo

La aplicación de la cláusula tiene mejor encaje en supuestos de larga duración y de tracto sucesivo²³. En el presente supuesto de hecho, Car4u solicita el préstamo bancario para invertir en la compra de nuevos vehículos. Durante el año 2020 Car4u tiene que abonar los primeros pagos de principal y de intereses, pero no se especifica la duración del contrato de préstamo, la cantidad prestada, ni cuándo se entiende amortizado el préstamo. Podría ser un préstamo amortizable en 5 años o en menos tiempo. En caso de ser así, no tendría mucho sentido recurrir a la cláusula *rebus sic stantibus*, pues en un periodo de tiempo de menor duración es poco probable que el cambio de circunstancias pueda llegar a alterar de forma drástica la base del contrato y que no quede amparado dentro del riesgo propio de ese contrato²⁴.

²³ Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid nº 459/2010, del 30 de julio de 2010.

²⁴ Sentencia del Tribunal Supremo nº 156/2020, de 6 de marzo de 2020.

En conclusión, no parece que la cláusula *rebus sic stantibus* tenga fácil integración en el supuesto de préstamo, ya que no se cumplen los requisitos necesarios para ello. Lo que no se puede pretender es que la cláusula se convierta en un cajón de sastre al que recurrir cuando una de las partes presente dificultades económicas o se encuentre afectada por circunstancias externas a la relación contractual, ya sean económicas, sociales o sanitarias.

5.3. En relación con el contrato de arrendamiento

Car4u suscribió un contrato de arrendamiento por el que adquirió el uso y disfrute del edificio en el que se encuentran ubicadas las oficinas de la Sociedad. Sin embargo, como consecuencia de extraordinaria situación creada por la crisis sanitaria del COVID-19, los trabajadores no han podido acceder a las oficinas por encontrarse en una zona confinada.

5.3.1. Argumentos a favor

De los hechos aducidos en el párrafo anterior, se puede afirmar que las facultades de disfrute y goce pacífico y útil del inmueble, que constituyen la base esencial del contrato de arrendamiento, se han visto gravemente restringidas por las medidas de confinamiento. No obstante, Car4u continúa cumpliendo con sus obligaciones contractuales y pagando la renta todos los meses, lo cual ha supuesto una clara desproporción de las prestaciones de las partes bajo el contrato de arrendamiento.

Teniendo en cuenta lo anterior, así como la pésima situación económica en la que se encuentra Car4u tras haberse visto obligado a detener su actividad empresarial, la Sociedad viene soportando una excesiva onerosidad en el pago de la renta, lo cual justifica la razonabilidad de la petición de suspender el pago de la misma. En este contexto, la cláusula *rebus sic stantibus* se configura como el único

remedio posible para redistribuir los efectos negativos derivados de la pandemia del COVID-19 y tratar de paliar los daños económicos sufridos por la Sociedad.

Habiendo analizado ya los presupuestos necesarios que deben concurrir para que la cláusula *rebus sic stantibus* resulte de aplicación y que se resumen a continuación, se puede afirmar que los mismos resultan acreditados como consecuencia de la pandemia del COVID-19:

- a) La pandemia del COVID-19 ha supuesto una **modificación extraordinaria de las circunstancias**, ya que los riesgos inherentes a la misma son totalmente extraños a lo inicialmente pactado por las partes y, además, escapan a la dinámica ordinaria del contrato de arrendamiento.
- b) El acaecimiento de circunstancias se ha producido **de manera sobrevenida y de forma totalmente imprevisible**, pues una persona media en ningún caso podría prever la magnitud de la crisis sanitaria, ni los devastadores efectos derivados de la misma.
- c) Por último, Car4u se ha visto impedido de ocupar el edificio en el que se encuentran ubicadas sus oficinas y las facultas conferidas por el contrato de arrendamiento han quedado del todo suprimidas, mientras que la Sociedad continúa estando obligada al pago de la renta, lo cual ha supuesto una **desproporción exorbitante entre las prestaciones de las partes, que verdaderamente quiebra el equilibrio contractual**.

Además del cumplimiento de los requisitos básicos necesarios, el contrato de arrendamiento es un claro ejemplo de **contrato de larga duración y de tracto sucesivo**. La cláusula *rebus sic stantibus* únicamente tiene cabida en este tipo de contratos. Así se ha pronunciado el Tribunal Supremo en la Sentencia núm. 156/2020, de 6 de marzo de 2020, entre otras.

El impacto negativo de una alteración de las circunstancias inicialmente previstas se pone de manifiesto de forma notoria cuando los contratos se han configurado con una duración considerable, pues en estos supuestos es más probable que lo convenido ya no resulte satisfactorio, que se haya quebrado el propósito inicialmente pensado para el contrato, o que se frustren las legítimas expectativas de alguna de las partes. En definitiva, en estos contratos la necesidad de revisar lo acordado, a los efectos de reestablecer la proporcionalidad de las obligaciones asumidas, cobra una mayor importancia, pues la alteración de las circunstancias puede tener una gran incidencia sobre la base del contrato, llegando a ocasionar perjuicios mucho más graves sobre la parte que soporta una mayor onerosidad.

En el presente supuesto, se puede constatar el espaciamiento temporal entre el momento de la celebración del contrato de arrendamiento y la ejecución del mismo. Se trata de un contrato que ha sido configurado con una proyección temporal prolongada en el tiempo.

Por otro lado, el legislador ha reconocido que la pandemia del COVID-19 supone una “alteración de las bases del negocio” porque se han aprobado una serie de normas con el objeto de paliar los efectos ocasionados por la misma y que repercuten de forma negativa sobre el arrendatario. En concreto, se pueden destacar las siguientes:

- i. Real Decreto-Ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19, en el cual se establece la posibilidad de moratoria automática en el pago de la renta de los arrendamientos de vivienda habitual.
- ii. Real Decreto-Ley 15/2020, de 21 de abril, de medidas urgentes para apoyar el empleo, por el que se aprueba la moratoria para el pago de la

renta en supuestos en los que el arrendador es una empresa o un gran tenedor.

- iii. Real Decreto-Ley 35/2020, de 22 de diciembre, de medidas urgentes de apoyo al sector turístico, la hostelería y el comercio y en materia tributaria, por el que se establecen medidas de reducción temporal de la renta o de moratoria en su pago para contratos de arrendamiento de uso distinto del de vivienda.

Por lo tanto, de alguna forma, el legislador ha reconocido *ex lege* la posible aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* en los contratos de arrendamiento. Es importante señalar que, tal y como se pone de manifiesto en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias de 28 de abril de 2021, la solución que prevén estas normas no equilibran el contrato por sí mismas y no impiden que los afectados puedan acudir a una solución distinta o diversa.

Por otro lado, hasta la fecha, los tribunales no suelen admitir la aplicación de la cláusula en los contratos de préstamo. Sin embargo, en los contratos de arrendamiento, sí que se ha creado un cuerpo de resoluciones jurisprudenciales de carácter favorable a su aplicación. Entre otras, se pueden destacar las siguientes:

- i. **Sentencia núm. 121/2021, de 2 de septiembre, dictada por el Juzgado de Primera Instancia núm. 4 de Santiago de Compostela**, en la que se estima la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*, dadas las circunstancias imprevisibles causadas por la pandemia:

“concurren todos los presupuestos que determinan la aplicabilidad al supuesto de hecho de la cláusula *rebus sic stantibus*. Al respecto ha de comenzarse por indicar como no cabe cuestionar el carácter imprevisible de la crisis sanitaria del COVID-19, y la suerte de consecuencias económicas y sociales de toda índole que ha conllevado en el orden mundial, que no solo nacional, siendo tal circunstancia sobrevenida,

absolutamente inesperada y sin antecedente equiparable en la historia moderna mundial”.

- ii. **Sentencia núm. 172/2021, de 30 de julio, del Juzgado de Primera Instancia núm. 4 de Palma de Mallorca**, en la que se estima la aplicación de la cláusula y se establece una renta mínima garantizada en base a un factor relevante como es en este caso el número de pasajeros.

“ La actividad a desarrollar en los locales arrendados en el aeropuerto de Palma es de restauración, por lo que resulta notorio que la restricción de ciudadanos de todo el mundo, producida por las medidas adoptadas consecuencia de la pandemia, supone una alteración extraordinaria de las circunstancias en el momento de cumplir el contrato respecto de las que había en el momento de su celebración”.

- iii. **Sentencia núm. 1/2021, de 8 de enero, dictada por el Juzgado de Primera Instancia núm. 20 de Barcelona**, que considera ajustada a derecho la solicitud de la arrendataria a fin de que se modifique el contrato:

“ considero que la modificación propuesta por la parte actora es justa y equitativa sin que el demandado en las negociaciones haya ofrecido ninguna otra alternativa más allá de una moratoria en el pago de la renta que, por las cifras que se indican en las periciales y a las que he hecho referencia, considero que es inviable, para mantener la viabilidad mercantil de la actora”.

- iv. También en el ámbito de medidas cautelares, se ha admitido la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*. Se hace mención al **Auto núm. 110/2021 de 25 de febrero, del Juzgado de Primera Instancia núm. 42 de Madrid**.

“se estima acreditada la concurrencia de este requisito en relación con las medidas que se solicitan, y ello por cuanto, sin prejuzgar el fondo del asunto, lo que se pretende es dar efectividad a un acuerdo extrajudicial alcanzado (...), todo ello sin perjuicio de lo que pueda resolverse en el procedimiento principal”.

5.3.2. Argumentos en contra

Por su parte, algunos tribunales podrían desestimar la aplicación de la referida cláusula al considerar que es un instrumento excepcional, que debe aplicarse sólo de manera restrictiva. Además, para que resulte idónea su aplicación hay que analizar todos los factores relevantes en el supuesto de hecho. En este caso concreto, podría ser determinante la duración de la prohibición de acceso al inmueble, si el arrendatario se ha visto mermado de sus ingresos, las posibilidades de recuperación de la Sociedad una vez cese el confinamiento, etc. Dichos factores son los que pueden determinar si la alteración de las circunstancias supone una excesiva onerosidad para la parte arrendataria, de forma que se quiebre el equilibrio contractual.

Así pues, algunos jueces podrían considerar que, aunque los trabajadores no han podido acceder a las oficinas, la actividad que desarrolla Car4u no depende tanto de las oficinas, porque la base principal de su negocio son los vehículos que se encuentran aparcados en la calle. El impacto sobre la Sociedad ocasionado por el cierre de las oficinas es menor en este caso, de lo que sería, por ejemplo, si la actividad social estuviera basada en recibir y atender al público o a los clientes. Por tanto, no se puede afirmar de forma clara que haya una relación de causalidad directa entre la alteración de las circunstancias sobrevenidas y la mayor onerosidad que ha tenido que soportar Car4u.

Además, algunas resoluciones niegan la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* por motivos similares. Entre ella, se pueden destacar las siguientes:

- i. **Auto del Tribunal Supremo de 9 de julio de 2017** que resolvió que la crisis económica no constituía un supuesto imprevisible que pudiera alterar las condiciones pactadas, dado que la baja rentabilidad obtenida por el contrato no escapaba absolutamente a la esfera de control del arrendatario.
- ii. **Auto del Tribunal Supremo de 21 de marzo de 2018**, que inadmite un recurso relativo a la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* sobre la base en la mala gestión del negocio por parte del arrendatario.
- iii. **Sentencia del Tribunal Supremo de 15 de enero de 2019**, en relación con el riesgo inherente a la actividad empresarial de un arrendatario, que considera que los riesgos originados en la situación económica y variaciones del mercado deben ser asumidos por esta parte.
- iv. **Sentencia del Tribunal Supremo de 27 de abril de 2012**, que, en relación con la mayor onerosidad de la prestación establece que el contrato de arrendamiento ya contiene cláusulas de actualización de la renta en previsión de la larga duración del mismo y con el objetivo de evitar una desproporción entre las partes. En vista de lo anterior, concluye que no cualquier circunstancia imprevisible provoca la alteración de una de las prestaciones esenciales del contrato.

Por otro lado, aunque la cláusula *rebus sic stantibus* resultara de aplicación, no resulta tan claro que se pueda derivar de la misma la petición de Car4u de suspensión de la renta. Los efectivos que se deriven de la misma, deben ser proporcionados a las circunstancias existentes y deben garantizar el equilibrio entre las prestaciones y salvaguardar la reciprocidad entre las partes, de forma que se repartan el impacto de la situación extraordinaria²⁵.

²⁵ En la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 333/2014, de 30 de junio, el Tribunal se plantea cuál es el alcance de la aplicación de esta cláusula, es decir, su incidencia modificativa o resolutoria y los efectos que pueden derivarse

En todo caso, se podría solicitar una reducción del importe mensual que debe satisfacer el arrendatario en concepto de rentas, ya que cualquier efecto que suponga suprimir por completo las obligaciones de una de las partes dejaría de ser proporcional y equitativo, tal y como sucedería en caso de estimar la suspensión total de la renta.

Hay que tener en consideración que el arrendador, por su parte, está cumpliendo todas sus obligaciones contraídas en virtud del contrato de arrendamiento, ya que permite el uso y disfrute pacífico del local arrendado y está respetando la posesión del mismo. En consonancia con ello, lo que no se puede pretender es querer trasladar al arrendador todos los riesgos inherentes a la crisis del COVID-19 ni tampoco los perjuicios sufridos como consecuencia de la imposibilidad de acceder a las oficinas durante el periodo de confinamiento.

En vista a lo anterior, es necesario determinar qué efectos son más adecuados en este supuesto, pudiendo optar entre los siguientes:

- i. Reducción de la renta: Es el remedio más extendido y el que se suele admitir con carácter general. En un caso similar, el Juzgado de primera instancia 20 de Barcelona, en la Sentencia núm. 1/2021, de 8 de enero de 2021, reconoce que la pandemia es una circunstancia imprevisible, extraordinaria y de gran impacto económico y que se ha acreditado su impacto en la arrendataria, que en todo momento negoció de buena fe. En base a lo anterior, el Juzgado admite la reducción de la renta en un 50%.
- ii. Resolución del contrato: Car4u podría solicitar la resolución del contrato de arrendamiento y argumentar que, en aplicación de la clausula *rebus sic stantibus*, resulta necesario moderar la penalidad prevista para la terminación anticipada del contrato y, en su caso, la improcedencia de la indemnización,

de la misma. Finalmente opta por el alcance modificativo, que según manifiesta, ha resultado de aplicación preferente, con carácter general, y acuerda la reducción de la renta.

como sucede en el caso del que conoce la Sentencia de la Audiencia Provincial de Cáceres núm. 637/2021, de 3 de septiembre. Normalmente la petición de resolución contractual tiene el carácter subsidiario al de reducción de la renta.

6. SOBRE LA CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA

En el contrato de compraventa suscrito por el Sr. Nicolás García y Aussie LTD se incluyó una cláusula de no competencia entre las partes, que prohibía al Sr. García operar en el negocio del *car sharing*, directamente o a través de terceros, durante un periodo de 10 años. No obstante, Aussie LTD descubre que la máxima accionista de Car4mi, la Sra. Beatriz Madariaga, mantiene una relación personal con el Sr. Nicolás García. Así pues, en caso de considerar incumplida la cláusula de no competencia ¿qué puede hacer Aussie LTD? Por otro lado, ¿es suficiente alegar que hay una relación personal entre el Sr. García y la Sra. Madariaga para sostener el incumplimiento de la cláusula? ¿cómo puede defenderse Car4mi de dicha alegación?

6.1. Opciones de Aussie LTD ante la presente situación

Teniendo en consideración la voluntad de las partes y las exigencias de la buena fe contractual, se puede afirmar que el Sr. Nicolás García ha vulnerado el pacto de no competencia firmado con Aussie LTD cuando se formalizó la operación de compraventa el 15 de febrero de 2020, en el que se comprometía a no operar directamente o a través de terceros en el mercado del *car sharing* durante un periodo de al menos 10 años, así como utilizar el know-how de Car4u sin su permiso.

El Tribunal Supremo alemán en estos casos aplica la **doctrina de la desaparición/alteración de la base del negocio**. En este sentido, el hecho de haber pactado una obligación de no competencia supone que el precio se ha fijado sobre la

base de que el vendedor no competirá con la Sociedad y, por tanto, sobre la base de mantener cada uno de los clientes que utilizan, como medio de transporte, el *car sharing*, por lo que al pasar a trabajar para la competencia y, simultáneamente, que la Sociedad pierda a sus clientes a favor de Car4mi, supone una alteración en la base del negocio y, por tanto, da derecho a que el comprador obtenga una rebaja en el precio de las participaciones.

En el caso que nos ocupa, para determinar las opciones que tiene Aussie LTD hay que atender a la legislación aplicable en el ordenamiento jurídico español. Entre otras, el Código Civil y la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal.

En este sentido, cabe plantearse cuál es la alternativa más idónea para Aussie LTD, de entre las siguientes:

- i. ejercitar las acciones resarcitorias previstas en la LCD
- ii. acudir a las acciones civiles previstas en el Código Civil para incumplimientos contractuales, o
- iii. ejercitar cuantas acciones tuviese en su mano para ser indemnizado por la actuación del Sr. Nicolás.

Conviene, por tanto, analizar el régimen normativo de cada opción. El artículo 4 LCD define el comportamiento desleal como todo aquel que resulte objetivamente contrario a las exigencias de la buena fe. Asimismo, el art. 13 LCD dispone que se considera desleal cualquier violación de secretos empresariales.

En lo que respecta a las acciones por competencia desleal, el 32.1 de la LCD establece que contra los actos de competencia desleal podrá ejercitarse, entre otras, la acción de enriquecimiento injusto, que sólo procederá cuando la conducta desleal lesione una posición jurídica amparada por un derecho de exclusiva u otra de análogo contenido económico. A priori, podríamos entender que el supuesto de

hecho que nos ocupa encaja perfectamente con esta conducta, puesto que el Sr. Nicolás está lesionando la posición jurídica de Aussie LTD al operar en su mismo mercado, arrebatándole clientes y aprovechándose del know-how del *car sharing*.

Por su parte, las acciones por incumplimiento de contrato previstas en el CC y que ya se han tratado anteriormente en el presente trabajo, disponen, entre otras cuestiones, la sujeción a la indemnización por daños y perjuicios de aquellos que incurran en dolo o negligencia en el cumplimiento de sus obligaciones (artículo 1.110 del CC) y la posibilidad de escoger entre la resolución o el cumplimiento forzoso del contrato, con el correspondiente resarcimiento (artículo 1.124 del CC). El incumplimiento contractual también parecen encajar perfectamente con el caso que nos ocupa, puesto que las partes habían pactado la cláusula de no competencia.

Por tanto, ¿a qué régimen legal debería acudir Aussie LTD para exigir del Sr. Nicolás la reparación de su posición jurídica, o, en su caso, el resarcimiento de los daños y perjuicios? La Sala de lo Civil del Tribunal Supremo resolvió una problemática similar en su sentencia número 305/2017, dictada en fecha 17 de mayo de 2017, en la que se concluía que la vulneración de un pacto de no competencia no constituye un acto de competencia desleal, no resultándole de aplicación, por tanto, la LCD.

En este sentido, la Sala recuerda su jurisprudencia previa al disponer que las cláusulas de prohibición de competencia no tienen por objeto impedir la competencia, sino que son cláusulas accesorias en el sentido de que son inmanentes al contrato, hasta el punto de que pueden considerarse incluidas en el mismo conforme al artículo 1.258 del CC, citando sus sentencias número 301/2012 y 303/2016:

“En numerosas ocasiones el tráfico mercantil impone o aconseja ciertas restricciones a la competencia, en cuyo caso las cláusulas de inhibición, de estar incorporadas a contratos cuyo objeto principal no sea restringir, impedir o falsear la

competencia, que constituya restricciones accesorias del comercio, más o menos necesarias o simplemente útiles o convenientes, por lo que se alude su validez cuando están suficientemente justificadas y sirven a la finalidad perseguida en un contrato lícito (en este sentido apuntan las sentencias 899/2007, de 31 de julio, y 102/2012, de 7 de marzo)”.

El Tribunal es claro y contundente, además, al señalar que el incumplimiento contractual, en el que se enmarcaría la infracción de un pacto de no competencia, no puede considerarse por sí mismo como un acto de competencia desleal incluido en el ámbito objetivo de aplicación que delimita el art. 2 LCD, porque la deslealtad de las conductas típicas en la LCD nace de la contravención de deberes generales de conducta y no del incumplimiento de una obligación contractual.

Respecto de cuál es el régimen aplicable a un incumplimiento contractual como el que nos ocupa, dictamina la Sala que:

“El marco lógico de debate sobre su adecuado cumplimiento es el de las acciones por incumplimiento contractual (arts. 1254, 1255, 1257, 1258, 1101 y 1124 del CC)”. Como hemos visto, no se incluye dentro de los supuestos excepcionales en que la LCD configura un incumplimiento contractual como una conducta desleal (así, por ejemplo, cuando en el acto haya intervenido un tercero ajeno al contrato, induciendo a la infracción del pacto de no concurrencia, como en el caso que resolvió la STS 43/2004, de 9 de febrero)”.

Finalmente, y respecto de la posibilidad de ejercitar la acción prevista en el artículo 32.1 6º de l LCD, dispone la Sala que:

“Aunque el art. 32.1.6.ª LCD se refiera a la lesión producida por la vulneración de un derecho de exclusiva, no es aplicable a cualesquiera infracciones de pactos de exclusiva o no concurrencia, sino únicamente a aquellos que se encuentren dentro del ámbito objetivo de la propia Ley de Competencia Desleal, entre los que no están los relativos al incumplimiento por una parte del compromiso

contractual de no concurrencia pactado con otra. Es decir, la acción de enriquecimiento injusto prevista en dicho precepto presupone necesariamente la comisión de un acto de competencia desleal”.

Por tanto, de lo expuesto hasta el momento, y de conformidad con la jurisprudencia reiterada de la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo, la vulneración de un pacto de no competencia **no tiene la consideración de acto de competencia desleal**, saliéndose del ámbito objetivo de aplicación de la LCD, constituyendo un mero incumplimiento de una obligación inter partes que deberá enjuiciarse mediante el ejercicio de las acciones previstas en la normativa civil y mercantil.

Así, Aussie LTD deberá acudir a las acciones previstas en el CC para instar, o bien la resolución del contrato, o bien el cumplimiento forzoso del mismo (debiendo el Sr. Nicolás cesar en el ejercicio de la actividad mediante Car4mi), solicitando además la pertinente indemnización por daños y perjuicios.

Sentado lo anterior, el incumplimiento contractual podría basarse no sólo en el incumplimiento de la cláusula de no competencia, sino también en la alteración de la base de negocio, que ha sido expuesta con anterioridad y que podría servir para incrementar la indemnización correspondiente a Aussie LTD. En este sentido, Aussie LTD podría argumentar que cuando se perfeccionó el contrato de compraventa de participaciones, se hizo bajo la premisa de que el Sr. García no competiría con la Sociedad. La existencia de un competidor que conoce la manera de operar de Car4u, así como todos sus secretos comerciales, por ser él mismo quien la ha fundado, habría supuesto, sin lugar a dudas, una considerable rebaja del precio, o incluso que Aussie LTD hubiese rechazado la oferta de compra.

En la Sentencia del Tribunal Supremo del 18 de mayo de 2012, el Tribunal reconoce que “cuando los contratos regulan relaciones que comportan la transmisión de una empresa, clientela, know how, en los que la imposibilidad de entrega material impone al transmitente desplegar una conducta dirigida a no desviar la clientela ni

interferir en las relaciones del adquirente durante el tiempo preciso y en el espacio o territorio en el que el transmitente desarrollaba su actividad”.

Además, “la transmisión de la empresa supone mantener en el mercado la situación competitiva desplegada antes por el transmitente y a raíz de la transmisión por el adquirente, que en otro caso no habría adquirido y, por otro, permite que el transmitente, una vez transcurrido el tiempo pactado, pueda desembarcar en el mercado y competir con el adquirente, lo que permite calificarlas de cláusulas nada más aparentemente restrictivas que se revelan procompetitivas a medio y largo plazo”.

6.2. Posible defensa de Car4mi

Car4mi debería aducir que la cláusula introducida en el contrato de compraventa relativa a la no competencia durante un periodo de 10 años es nula de pleno derecho al vulnerar la restricción de libertad de trabajo del artículo 35 CE. En este sentido, se pronuncia la Sentencia del Tribunal Supremo del 18 de mayo de 2012, entre muchas otras.

En la citada resolución el Tribunal señala que una cláusula de inhibición como la existente en el supuesto que nos ocupa, está justificada, únicamente cuando su duración, ámbito geográfico y su contenido no excedan de lo “razonablemente útil o conveniente para garantizar que el valor de las participaciones no se viera deteriorado por la actuación del transmitente”.

Además, resulta especialmente relevante la sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, número 350/2015 del 4 de diciembre de 2015. En este supuesto la Audiencia conoce sobre un caso muy similar al presente, que consiste en una compraventa de participaciones en la cual una obligación de no competencia por un periodo de 10 años forma parte del precio. En su resolución, la AP de Madrid considera excesiva la duración de 10 años. De hecho, la AP de Barcelona en su

sentencia de fecha 9 de mayo de 2008 ya consideraba excesiva una duración del pacto de no competencia de 3 años en un caso de venta de participaciones de una empresa.

En este contexto, la AP dispone que “impedir al demandado desplegar su actividad profesional, por sí mismo o a través de una sociedad, por el plazo de 10 años que contempla el contrato, implicaría una inadmisibles restricción de la libertad en el trabajo consagrado en el artículo 35 de la Constitución, del que es reflejo el artículo 4.1 del Estatuto de los Trabajadores, por lo que dicho pacto vulnera el orden público, determinando la nulidad de la cláusula, al menos, en lo que excediera de dos años (artículo 1255 del Código Civil en relación con el límite establecido en el artículo 21 del ET)”.

Por otro lado, Car4mi también podría argumentar que el contrato de compraventa se ha celebrado entre Aussie LTD y el Sr. García. Por lo tanto, cualquier incumplimiento contractual que pretenda alegar el comprador debe haberse producido por el Sr. García. Sin embargo, Car4mi no forma parte del contrato de compraventa, ni es un sujeto en la relación contractual. En consonancia con ello, Car4mi no queda obligada por el pacto de no competencia, ya que nada tiene que ver con las actuaciones realizadas por el Sr. García.

La cláusula obliga al Sr. García a no competir con la Sociedad de forma directa o indirecta, a través de terceros. Pues bien, es claro que no se ha incumplido la obligación de competencia de forma directa, pues el Sr. García no posee participaciones de Car4mi ni es parte vinculada a la misma. Por otra parte, entre la Sra. Beatriz y el Sr. García no hay un vínculo de parentesco, ni tampoco ha quedado probada la existencia de una relación personal entre ellos. En consonancia con ello, Car4mi puede argumentar que, de los hechos probados, no se puede presumir un incumplimiento de la obligación de competencia ni directamente, ni indirectamente.

Por lo tanto, Car4mi tiene argumentos suficientes para defender que la obligación de no competencia no se ha incumplido, pero, cualquier caso, la obligación estipulada en la referida cláusula del contrato es nula por tener una extensión temporal superior a la permitida.

7. BIBLIOGRAFÍA:

LEGISLACIÓN:

- Código Civil de 1889
- Constitución Española de 1978
- Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal
- Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19. BOE núm. 73, de 18/03/2020
- Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19. BOE núm. 91, de 01/04/2020
- Real Decreto-Ley 15/2020, de 21 de abril, de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo. BOE núm. 112, de 22/04/2020
- Real Decreto-Ley 35/2020, de 22 de diciembre, de medidas urgentes de apoyo al sector turístico, la hostelería y el comercio y en materia tributaria. BOE núm. 334, de 23/12/2020
- Real Decreto-ley 3/2021, de 2 de febrero, por el que se adoptan medidas para la reducción de la brecha de género y otras materias en los ámbitos de la Seguridad Social y económico. BOE núm. 29, de 03/02/2021

JURISPRUDENCIA:

- Sentencia del Tribunal Supremo nº 156/2020, de 6 de marzo de 2020

- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 214/2019, de 5 de abril de 2019
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 187/2019, de 27 marzo de 2019
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 19/2019, de 15 de enero de 2019
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 452/2019, de 18 de julio de 2019
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 305/2017, de 17 de mayo de 2017
- Sentencia del Tribunal Supremo de 1 de junio de 2016 (RJ 2016, 2324)
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 303/2016, de 9 de mayo de 2016
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 333/2014, de 30 de junio de 2014
- Sentencia del Tribunal Supremo de 12 de marzo de 2013 (RJ 2013, 2290)
- Sentencia Tribunal Supremo 21 de noviembre de 2012 (RJ 2012, 11052)
- Sentencia del Tribunal Supremo de 5 de septiembre de 2012 (RJ 2012, 10113)
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 301/2012, de 18 de mayo de 2012
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 243/2012, de 27 de abril de 2012
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 240/2012, de 23 de abril de 2012
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 102/2012, de 7 de marzo de 2012
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 478/2010, de 8 de julio de 2010
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 852/2009, de 21 de diciembre de 2009
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 175/2009, de 16 de marzo de 2009
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 1059/2008, de 20 de noviembre de 2008

- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 899/2007, de 31 de julio de 2007
- Sentencias del Tribunal Supremo de 22 de diciembre de 2006 (RJ 2007, 307)
- Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 777/2005, de 17 de octubre de 2005
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 533/2005, de 29 de junio de 2005
- Sentencia del Tribunal Supremo 43/2004, de 9 de febrero de 2004
- Sentencia del Tribunal Supremo núm. 518/2002, de 27 de mayo de 2002
- Sentencia del Tribunal Supremo 12 junio 1997
- Sentencia del Tribunal Supremo de 6 de marzo de 1985
- Sentencia del Tribunal Supremo del 6 de julio de 1984 (RJ 3799)
- Sentencia del Tribunal Supremo 31 enero de 1971
- Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de mayo de 1957
- Sentencia del Tribunal Supremo de 25 enero 1957
- Sentencia del Tribunal Supremo de 19 abril de 1928
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Cáceres (Sección 1ª) núm. 637/2021 de 3 de septiembre
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias núm. 177/2021, de 28 de abril de 2021
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona núm. 118/2020, de 3 junio de 2020
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Toledo núm. 57/2016, de 2 de febrero de 2016
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid núm. 350/2015, de 4 de diciembre de 2015

- Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid nº 459/2010, del 30 de julio de 2010
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona núm. 164/2008, de 9 de mayo de 2008
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Cádiz de 4 de mayo de 2000
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona de 5 enero 2000 (AC 2000, 686)
- Sentencia del Juzgado de Primera Instancia núm. 4 de Santiago de Compostela núm. 121/2021, de 2 de septiembre
- Sentencia del Juzgado de Primera Instancia núm. 4 de Palma de Mallorca núm. 172/2021, de 30 de julio
- Sentencia del Juzgado de Primera Instancia núm. 20 de Barcelona núm. 1/2021, de 8 de enero
- Auto del Tribunal Supremo de 21 de marzo de 2018
- Auto del Tribunal Supremo de 9 de julio de 2017
- Auto de la Audiencia Provincial de Valencia, núm. 43/2021 de 10 de febrero de 2021
- Auto del Juzgado de Primera Instancia núm. 42 de Madrid. núm. 110/2021, de 25 de febrero
- Auto del Juzgado de Primera Instancia núm. 74 de Madrid, 13 de agosto de 2020.
- Auto del Juzgado de Primera Instancia núm. 60 de Madrid nº 155/2020, de 30 de abril

- Auto del Juzgado de Primera Instancia núm. 3 de Ibiza, 11 de enero de 2020
- Caso *Obde v Schlemeyer*. Supreme Court of Washington. June 30, 1960.

OBRAS DOCTRINALES:

- Albaladejo García, M., en Luis Díez Picazo et. al (Coords.), *Los principios del Derecho Europeo de contratos*, Civitas, Madrid, 2002, p.295.
- Carrasco Perera, A., “STS 7 de mayo de 1993: Compraventa: distinción entre la civil y la mercantil; saneamiento por incumplimiento”, *CCJC* nº 32, 1993, pp. 557-568.
- Carrasco Perera, A. y Álvarez Arjona, J.M., *Adquisiciones de empresas*, Aranzadi, pp. 274-358.
- Salas Carceller, A. ... (et. al.), Fuentes-Lojo Rius, A. (coord.), *Cláusula rebus sic stantibus y préstamos hipotecarios*, *Actualidad civil* nº 6, junio 2021, Wolters Kluwer.
- Castillo Martínez, C., *Cláusula rebus y derecho contractual. La armonización entre el principio pacta sunt servanda y la regla rebus sic stantibus*, *Actualidad civil* nº 7-8, julio-agosto 2021, Wolters Kluwer.
- Morales, A.M., “Vicios Ocultos”, *Enciclopedia Jurídica Básica Civitas*, Vol. IV, Civitas, Madrid, pp. 6954-6855.
- Morales, A. M., *Tres modelos de vinculación del vendedor en las cualidades de las cosas*, *Anuario de Derecho Civil*, Vol. 65, nº 1, 2012, pp. 5-28.
- Peña. F y Casals. L., “Objeto y precio en las adquisiciones de empresas”, en J.M. Álvarez y A. Carrasco, *Régimen Jurídico de las Adquisiciones de Empresas*, Aranzadi, Elcano (Navarra), 2001, p. 260.
- Rojo, “El establecimiento mercantil (II). La transmisión”, en R. Uría y A. Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil*, I, Civitas, Madrid, 1999, p.121.