

**COMENTARIO DE LAS SENTENCIAS
DEL TRIBUNAL SUPREMO
DE 17 Y 18 DE ENERO DE 2013
(1013/2013 Y 679/2013)**

**Cláusula «*rebus sic stantibus*»
en la compraventa de inmuebles y crisis económica**

Comentario a cargo de:
Mariano Yzquierdo Tolsada
Catedrático de Derecho civil
Consultor de CMS Albiñana & Suárez de Lezo

**SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO
DE 17 DE ENERO DE 2013**

ID CENDOJ: 28079119912013100004

PONENTE: *EXCMO. SR. DON FRANCISCO MARÍN CASTÁN*

Asunto: El litigio lo planteaban los compradores de una vivienda que, tres meses después, aducían que dos entidades bancarias les habían negado la financiación solicitada para pagar el precio convenido y que la grave crisis económica a la que se debía el endurecimiento del crédito constituía una alteración extraordinaria de las circunstancias capaz de provocar un desistimiento legítimo con devolución de las cantidades ya percibidas por la vendedora. El Tribunal Supremo entiende que no resulta aplicable la doctrina de la cláusula «*rebus sic stantibus*» y confirma la sentencia dictada en primera instancia.

**SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO
DE 18 DE ENERO DE 2013**

ID CENDOJ: 28079119912013100003

PONENTE: *EXCMO. SR. DON JOSÉ RAMÓN FERRÁNDIZ GABRIEL*

Asunto: La Sentencia trata de un supuesto absolutamente idéntico, en el que la mercantil demandada y la promoción inmobiliaria eran las mismas, y la época de celebración de los contratos también, así como el itinerario del pleito en lo que toca a las respuestas dadas en primera instancia (desestimatoria de la pretensión de resolución) y en apelación (estimatoria de la resolución) y en lo que se refiere a la argumentación mantenida por unos y otros. Lo único que cambia es la identidad de los demandantes. La respuesta del Tribunal Supremo es exactamente la misma: por sí sola, la crisis económica no comporta una alteración extraordinaria de las circunstancias.

Sumario: **1. Resumen de los hechos. 2. Soluciones dadas en primera instancia. 3. Soluciones dadas en apelación. 4. Los motivos de casación alegados. 5. Doctrina del Tribunal Supremo:** 5.1. Excepcionalidad de la aplicación de la cláusula «rebus sic stantibus». 5.2. Concordancia de estas Sentencias con la jurisprudencia anterior. 5.3. ¿Contradicción con la jurisprudencia que estaba por venir? 5.4. Conclusión. **6. Bibliografía utilizada.**

1. Resumen de los hechos

En el caso de la Sentencia de 17 de enero, el contrato de compraventa de la vivienda se había celebrado el 28 de abril de 2008. El precio convenido fue de 249.955 euros. Los compradores habían pagado con anterioridad 42.019 euros por subrogarse en la posición del comprador de la misma vivienda, y entregaban a la firma del contrato otros 36.362. Para el caso de que los compradores no cumplieran la obligación de pagar la parte aplazada del precio, se pactó a favor de la vendedora Hogar y Jardín, S.A. la facultad de optar por resolver el contrato, con pérdida por los incumplidores de la suma ya entregada, o por exigir el cumplimiento de la deuda pendiente. El 24 de noviembre, esto es, dos semanas después de notificados por la vendedora acerca de la obtención de licencia de primera ocupación y de su invitación para escriturar, los compradores notificaron su intención de «rescindir» el contrato y recuperar la cantidad satisfecha a la firma del mismo. Tras otro intento frustrado por parte de la vendedora, los compradores presentaron demanda de resolución el 20

de abril de 2009, alegando la imposibilidad de obtener financiación, y presentando para acreditarlo un documento de Bancaja en el que se hacía constar la denegación de un préstamo hipotecario a uno de los cónyuges debido a su situación financiera de alto endeudamiento.

En el caso de la Sentencia de 18 de enero, el contrato de compraventa de la vivienda se había celebrado el 23 de abril de 2008. El precio convenido fue de 249.935 euros. También se pactó la misma cláusula a favor de la vendedora para el caso de impago (opción entre resolver con pérdida de lo ya pagado, o exigir el cumplimiento). En fecha 29 de julio del mismo año, el requerimiento de la vendedora para elevar el contrato a escritura pública fue desatendido, alegando los compradores que había dos entidades bancarias que denegaron la financiación, y que se había producido una imposibilidad sobrevenida que impedía el cumplimiento. Cuatro meses después, el 29 de noviembre, se ejercitó acción de resolución, incluyendo la pretensión de que fuera devuelta la cantidad ya pagada.

En los dos casos, la mercantil demandada reconvino exigiendo el cumplimiento del contrato, para que los compradores pagaran el precio convenido más los intereses legales desde la interpelación judicial.

2. Soluciones dadas en primera instancia

En ambos casos, los Juzgados de Primera Instancia (nº 5 y nº 1, respectivamente) de Castellón dictaron sentencia por la cual se desestimaba la demanda y se estimaba la reconvencción planteada por Hogar y Jardín, S.A., que interesaba el cumplimiento de la obligación de elevar la venta a escritura pública y pagar el resto del precio convenido. Era la vendedora quien tenía reconocida la facultad de exigir el cumplimiento o la resolución para el caso de incumplimiento de los compradores, y no éstos quienes podían aducir, como pretendían, su incumplimiento –pretendidamente debido a una causa de imposibilidad sobrevenida– para resolver el contrato.

3. Soluciones dadas en apelación

Las Sentencias de la Audiencia Provincial de Castellón de 2 junio 2010 y 7 abril 2011 estimaron los recursos de apelación, revocando las Sentencias de Primera Instancia y declarando resueltos los contratos de compraventa y obligando a Hogar y Jardín, S.A. a la devolución de las cantidades entregadas por los compradores, reducidas en la medida solicitada en la demanda por los actores. La Audiencia entendió en ambos casos que la obligación de pagar el precio había devenido imposible para los compradores, y que la no concesión de

crédito y/o la denegación de la subrogación en un préstamo hipotecario –en resumen, la falta de financiación– constituían sendos supuestos de imposibilidad sobrevenida del cumplimiento.

4. Los motivos de casación alegados

Los motivos de los recursos de casación planteados por Hogar y Jardín, S.A. en los dos pleitos tuvieron también un mismo signo: el que una o dos entidades no acepten conceder crédito a los compradores de una vivienda para que puedan financiar la adquisición de la misma no es razón suficiente para hablar de alteración extraordinaria de las circunstancias en orden a configurar una causa de imposibilidad sobrevenida de la prestación.

5. Doctrina del Tribunal Supremo

5.1. *Excepcionalidad de la aplicación de la cláusula «rebus sic stantibus»*

Las dos Sentencias entienden que la regla «*rebus sic stantibus*» (r.s.s., en adelante) no puede «*quedar descartada en todos los casos de imposibilidad de obtener financiación por parte de los compradores de inmuebles. Antes bien, una recesión económica como la actual, de efectos profundos y prolongados, puede calificarse, si el contrato se hubiera celebrado antes de la manifestación externa de la crisis, como una alteración extraordinaria de las circunstancias, capaz de originar, siempre que concurren en cada caso concreto otros requisitos (...), una desproporción exorbitante y fuera de todo cálculo entre las correspondientes prestaciones de las partes, elementos que la jurisprudencia considera imprescindibles para la aplicación de dicha regla*».

En efecto, tales requisitos han sido continuamente exigidos por la jurisprudencia, como se recordará en 5.2. Trasladada esa doctrina jurisprudencial a los casos en litigio, y en concreto, al escenario de crisis económica de los últimos años, dice el Tribunal Supremo que «*por regla general se ha rechazado su aplicación a los casos de dificultades de financiación del deudor de una prestación dineraria*» y que la crisis económica por sí sola no puede permitir al comprador desistir del contrato, «*pues en tal caso se produciría un manifiesto desequilibrio en contra del vendedor, se propiciarían los incumplimientos meramente oportunistas, favoreciendo a quien en verdad siguiera interesado en comprar pero por un precio inferior, y, en definitiva, se desvirtuaría el verdadero sentido de una determinada solución jurídica hasta el punto de convertirla en un incentivo para el incumplimiento*» (Sentencia de 17 de enero).

Además, debe tenerse en cuenta que en ambos casos, los actores no adujeron en la demanda que la imposibilidad de conseguir financiación era una

situación capaz de ser calificada como caso fortuito, ni que se hubiera dado un cambio o alteración extraordinaria de las circunstancias que permitiera aplicar la cláusula *r.s.s.*, sino que la invocación de esta doctrina solamente apareció cuando formularon el escrito de contestación a la reconvencción. De hecho, la Sentencia de 18 de enero enfatiza que *«la mera referencia en el escrito de contestación a la regla “rebús sic stantibus” no basta para justificar un pronunciamiento específico sobre ella»*.

Es interesante que, siguiendo el parecer de la doctrina científica, la Sentencia de 17 de enero, muy bien documentada al respecto, se hace eco de la *«tendencia a que la regla se incorpore a propuestas o proyectos de textos internacionales (art. 6.2.2 de los principios UNIDROIT), de Derecho de la Unión Europea (art. 6.111 de los Principios de Derecho Europeo de la Contratación, PECL) y nacionales (art. 1213 del CC en la Propuesta para la modernización del Derecho de obligaciones y contratos preparada por la Comisión General de Codificación). Así, en el último trabajo citado se propone para el art. 1213 CC el siguiente texto, inspirado tanto en la idea de la causa negocial como en la de la asignación de riesgos:*

“Si las circunstancias que sirvieron de base al contrato hubieren cambiado de forma extraordinaria e imprevisible durante su ejecución de manera que ésta se haya hecho excesivamente onerosa para una de las partes o se haya frustrado el fin del contrato, el contratante al que, atendidas las circunstancias del caso y especialmente la distribución contractual o legal de riesgos, no le sea razonablemente exigible que permanezca sujeto al contrato, podrá pretender su revisión, y si esta no es posible o no puede imponerse a una de las partes, podrá aquél pedir su resolución.

La pretensión de resolución solo podrá ser estimada cuando no quepa obtener de la propuesta o propuestas de revisión ofrecidas por cada una de las partes una solución que restaure la reciprocidad de intereses del contrato”».

5.2. Concordancia de estas Sentencias con la jurisprudencia anterior

Es bien sabido que la jurisprudencia en materia de alteración extraordinaria de las circunstancias ha sido desde siempre extremadamente cautelosa [la más acabada exposición sobre la jurisprudencia, en García Caracuel, 2014), y máxime cuando, como acabo de decir, la regla no ha contado con regulación positiva (y de momento, continúa sin contar con ella), como ya se ocupó de decir la STS de 14 diciembre 1940 (RJ 1940, 1135) en relación con un supuesto de subida de los precios del mineral durante la Guerra Civil: *«no está admitida hasta el presente, como norma general y bien perfilada, en el Derecho español, siquiera puedan registrarse en el Código mismo y en la legislación del nuevo Estado, con relación a determinados casos, algunos atisbos y aplicaciones aisladas de ella»*. En el célebre *«pleito Carbonell»*, la entrega del aceite había quedado interrumpida por la Guerra y, cierto es, que el almacén se hubiese incendiado no era una circunstancia exoneradora porque el género

no parece, pero la STS de 13 abril 1944 (JC 1944, 18) sí redujo la cantidad de aceite que había de entregarse.

Y así, no valió la subida de los precios y el debilitamiento de la moneda para que la STS de 5 junio 1945 aplicara la cláusula *rebus* a un arrendamiento con opción de compra celebrado en 1929 cuando el arrendatario quiso ejercitar su derecho de opción en 1941. Tampoco la aplicó, para un caso prácticamente idéntico, la STS de 6 junio 1959 (RJ 1959, 3026), ni la STS de 12 junio 1956 (RJ 1956, 2485) en un caso de compraventa de madera, ni la de 17 mayo 1957 (RJ 1957, 2164) para un caso de suministro de envases de hojalata. Hace falta –dice esta Sentencia, tan frecuentemente citada después– «alteración extraordinaria», «desproporción exorbitante» y «circunstancias radicalmente imprevisibles». Aunque sí se aplicó la cláusula *r.s.s.* –no hay que ocultarlo– en la STS de 23 noviembre 1962 (RJ 1962, 5005) para revisar al alza una pensión fijada en un contrato de conmutación de usufructo viudal (pues el valor de los frutos de las fincas dadas en usufructo se había incrementado veinte años después en un 500 por 100), se rechazó la aplicación en la STS de 31 octubre 1963 (RJ 1963, 4264) para una revisión de la renta del arrendamiento de una cantera de piedra celebrado en 1946 por un período de veinticinco años, ni en la de 15 marzo 1972 (RJ 1972, 1252), para un caso parecido y de aspecto igual de ruinoso para el arrendador, esta vez de unas minas. Que las alteraciones de los precios en los contratos de obra son connaturales a este tipo de contratos lo leemos en la STS de 7 noviembre 1980 (RJ 1980, 4131), y es que «no es admisible queden al margen de los cálculos de una entidad dedicada a la construcción las posibles alteraciones que durante la ejecución de una obra puedan experimentar los precios de jornales y materiales» (STS de 27 enero 1981).

La caída del Sha de Persia y la revolución del *ayatollah* Jomeini en Irán en 1979, con la consecuente dificultad para recibir la materia prima y fabricar las vigas de acero, no le valió a Altos Hornos del Mediterráneo para justificar el incumplimiento contractual (STS de 27 junio 1984 [RJ 1984, 3438]). Ni afectó al arrendamiento de un café-bar a pie de carretera en la vía Madrid-La Coruña el que se abriera la autopista A-6 y se resintiera la posición del arrendatario (STS de 17 mayo 1986 [RJ 1986, 2725]). 1989, 6927. «La deprimida situación del sector de la Marina Mercante» se extendía desde 1974 –dice la STS de 16 octubre 1989 (RJ 1989, 6927)–, y el que no se cumplieran las expectativas de la Naviera Aznar, S.A. en una determinada política gubernamental no constituye un acontecimiento imprevisible, sino la aceptación de un riesgo empresarial. Que no hay que revisar el incremento del valor de los locales que había de entregar la cooperativa a los compradores se lee en la STS de 23 abril 1991 (RJ 1991, 3023). Que no se puede privar del uso del automóvil al fundador de la empresa, algo previsto entre ésta y aquél para cuando llegara el momento de la jubilación, por mucho que la empresa atravesara en el momento de cumplir lo estipulado una situación financiera delicada, lo encontramos en la STS de 8 julio 1991 (RJ 1991, 5376). Tampoco se aplica la cláusula *rebus* en casos de

disminución de edificabilidad o de modificaciones en la situación urbanística de las fincas en la STS de 31 diciembre 1992 (RJ 1992, 10664), en la STS de 24 junio 1993 (RJ 1993, 5382) ni en la STS de 20 noviembre 2009 (RJ 2009, 1986).

No se aplica a un supuesto de cesión de derechos de obra literaria para su versión cinematográfica a pesar de que había sido necesario sustituir a dos actrices e incrementar notablemente el coste de producción en la STS de 29 enero 1996 (RJ 1996, 737). No es alteración extraordinaria de las circunstancias el que a la vivienda vendida no se le acabe concediendo la deseada calificación de protección oficial (STS de 4 julio 1996 [RJ 1996, 5881]), que no se consigan las anheladas subvenciones estatales (STS de 23 junio 1997 [RJ 1997, 5201]) o que no se consiga patrocinador para una escudería de motociclismo si por ello se quiere resolver los contratos con los mecánicos contratados para ella. (STS de 28 septiembre 2006 [RJ 2006, 6389]).

Me he limitado a seleccionar alguna de las muchas Sentencias que se han dictado sobre la cláusula *r.s.s.* Sentencias que han discurrido siempre por la misma línea de aplicación excepcional, salvo alguna rara excepción como la constituida por la STS de 1 junio 2010 (RJ 2010, 2661), criticada con razón por Martínez Velencoso (2011, pgs. 479 y ss.; criticada con razón, pues ¿era imprevisible para el arrendador de los locales y su aprovechamiento como supermercado el que la comunidad de propietarios no permitiera la unión de los mismos, máxime cuando una cláusula del contrato preveía tal vicisitud de acometer las obras de acondicionamiento?)

5.3. *¿Contradicción con la jurisprudencia que estaba por venir?*

Pero no debe perderse de vista que las dos Sentencias comentadas, que rechazan en los dos casos la aplicación de la fórmula, tratan sobre sendos contratos de compraventa de inmuebles con financiación hipotecaria: contratos, en fin, de tracto único, que se resisten a que la cláusula *r.s.s.* se aplique con normalidad, y las dos Sentencias entienden con buen criterio que se trata de una regla cuya aplicación es y debe ser absolutamente excepcional.

Por ello, el presente comentario no debería tener nada de novedoso, y menos aún nada de preocupante. Pero es que el problema ha venido después. No sé si con la STS de 30 junio 2014 podremos decir que hay un antes y un después en la jurisprudencia sobre la cláusula *r.s.s.* Personalmente, no me parece que un contrato publicitario celebrado en agosto de 2006 y con una duración prevista de cuatro años pueda verse afectado por la doctrina de la cláusula *r.s.s.* en términos diferentes a los que la jurisprudencia del Tribunal Supremo había venido señalando en los últimos años. Lo auténticamente preocupante no es que esa Sentencia contenga un fallo diferente al de las Sentencias que son objeto de este comentario, sino que el fallo sea también diferente al de otras Sentencias que sí trataban de contratos de tracto sucesivo y en las que el Tri-

bunal Supremo decidió que tampoco cabía aplicar la regla *r.s.s.* Algo que me pareció bastante sensato en el caso de la Sentencia de 23 de abril de 2012, y tal vez también en la de 27 de abril, dictada cuatro días después.

En la primera, se daba la circunstancia de que en un arrendamiento de minas celebrado en 1980 y prorrogado en 1998, el arrendador exigía el pago de los cánones mínimos pactados en el contrato, a lo que el arrendatario se oponía diciendo que el problema es que ya no había más carbón que extraer del yacimiento, cosa que, por cierto, no logró probar. Y a ello se añade (i) que él mismo había instado y logrado prorrogar el arrendamiento hasta el año 2020; (ii) que el riesgo de la menor rentabilidad del negocio se le había signado precisamente a él en el contrato; y (iii) que quedó probado que el arrendatario había logrado una subvención pública para compensar el abandono de la mina.

En la de 27 de abril de 2012, El Corte Inglés, superficiario de un terreno que había dado en arrendamiento en 1977 a la empresa que lo vino a explotar como aparcamiento, había previsto en el contrato que la extinción del derecho de superficie debía comportar la automática resolución del arrendamiento. Pero cuando sobrevino en 2002 un notabilísimo incremento del canon que pagaba el superficiario, éste no resolvió el derecho, aunque sí pretendía que se resolviera el arrendamiento, entendiendo que semejante elevación del canon lo que en realidad significaba era la resolución del derecho de superficie y la constitución de uno nuevo: «*resoluto iure dantis, resolvitur ius concessum*». Y subsidiariamente, el actor solicitaba que, de no entender el juzgador que procedía la resolución del arrendamiento, sí al menos procedía la modificación del contrato, de modo que el arrendatario habría de soportar también un importante aumento de la renta. No prosperó la pretensión en primera instancia, aunque la Audiencia sí entendió que semejante cambio en los términos del derecho de superficie, producido veinticinco años después del arrendamiento, sí debía comportar la modificación del contrato.

Pero el Supremo, fiel a su doctrina más clásica, revocó la Sentencia de apelación y confirmó la del Juzgado: si, en previsión de la larga duración prevista, el arrendamiento contuvo inicialmente cláusulas de actualización de la renta, éstas eran las que debían aplicarse y era irrelevante si la misma se había pactado o no en función del canon superficiario, con lo que, subiera éste lo que subiera, no se daba en el caso un desequilibrio desproporcionado fundado en circunstancias imprevisibles que permitiera al superficiario arrendador elevar la renta arrendaticia proporcionalmente a la subida que por disfrutar del derecho de superficie él tenía que soportar.

Cuando leí la Sentencia de 27 de abril de 2012, me pareció llamativa, si bien preferí pensar que en el caso debió pesar decisivamente el hecho de que El Corte Inglés había negociado la modificación del derecho de superficie sin que su arrendatario del parking tuviera intervención alguna. Pero lo que

parecía una rigidez extrema a la hora de volver a presentar la cláusula *r.s.s.* como figura excepcional y peligrosa, ahora contrasta con la doctrina sentada por la Sentencia de 30 de junio de 2014. En el caso, la Empresa Municipal de Transportes de Valencia cedía a Promedios los espacios publicitarios de sus autobuses. El contrato se celebró en 2006, y, desde luego, puede que aún no se conocieran plenamente en aquel año las consecuencias de la que se avecinaba, pero se me antoja poco verosímil que un miembro destacado en la ciudad de Valencia de un mercado tan voluble como es el de la publicidad, no fuera capaz de prever que eso que se avecinaba pudiera incluir la tesitura de que hubiera una caída de los anunciantes en volumen suficientemente notable como para poner difícil la tarea de hacer frente a los precios pactados con la Empresa Municipal de Transportes.

Hay que suponer que los restantes empresarios de publicidad que competieron en el concurso para la adjudicación del contrato fueron más previsores, y que si hicieron ofertas más bajas y sensatas, se habrán irritado bastante cuando hayan conocido que el competidor que resultó adjudicatario encontró éxito en su pretensión de que los jueces le modificaran a la baja el precio previsto en el contrato, merced a esta generosa aplicación de la cláusula *r.s.s.* y a tan «equitativo» entendimiento de la alteración de las circunstancias, del sinálgama y la conmutatividad, del riesgo normal del contrato y de la doctrina de la base del negocio. A lo mejor alguno de los competidores que no obtuvieron el contrato acabaron en concurso de acreedores, pero el que sí resultó adjudicatario comprometiendo una determinada suma ha visto con sorpresa cómo el Alto Tribunal decidió el carácter extraordinario de la alteración de circunstancias derivada de una caída desmesurada de la facturación y de que las sustanciales pérdidas comprometían la viabilidad de la explotación del anunciante si éste se viera obligado a cumplir el contrato según lo pactado. Y por ello, se modificó el canon a abonar y se fija en un 80 por 100 de la facturación neta mensual.

Tal vez esos competidores pensaban que la conmutatividad en los contratos no constituye una garantía de buen precio para vendedores y compradores, y que la cláusula *r.s.s.* no debe valer (pues no ha valido nunca) para garantizar márgenes de beneficios. Tal vez pensaban también que la manera de funcionar la autonomía de la voluntad en la economía de mercado comporta que haya que asumir un riesgo de pérdidas en tiempos con circunstancias delicadas (Bercovitz, 2015, pg. 366). Esos ingenuos competidores pensaban, en fin, que la doctrina de la cláusula *r.s.s.*, tal y como se había entendido hasta hace poco, no dejaba de estar «plenamente normalizada» ni dejaba de ser «claramente compatible con el sistema codificado».

Pero la Sentencia de 30 de junio de 2014 prefiere pensar que lo de «plenamente normalizado» en realidad invita a que la regla se pueda aplicar sin que se halle necesariamente presidida por sus clásica nota de excepcio-

nalidad. Que ya ha dejado de ser, en fin, una regla peligrosa y de admisión necesariamente cautelosa, y que la «alteración extraordinaria», la «desproporción desorbitante» y las circunstancias «radicalmente imprevisibles» son cosas que se deben apreciar, si se me permite la expresión, *con manga ancha*. O si se prefiere, lo de «plenamente normalizado» significa que el intérprete debe comenzar a desperezarse, pues la resolución o la modificación de un contrato por alteración extraordinaria de las circunstancias ya no es un instituto que forme parte, como hasta ahora, de la *patología* del Derecho de contratos, sino de su *fisiología*.

Y ahí está el peligro. De hecho, unos pocos meses más tarde la crisis económica ha vuelto a servir al Tribunal Supremo para decidir que procedía la rebaja de un 29 por 100 de la renta del arrendamiento de un hotel hasta el final del ejercicio de 2015. Se trata de la STS de 15 octubre 2014 (RJ 2014, 6129). Hasta hace poco leíamos en la jurisprudencia, por ejemplo, que la crisis del petróleo o la guerra Irán-Irak no debían alterar la palabra dada ni la obligación de cumplir los contratos en sus justos términos. Ahora lo que leemos es, en cambio, que una consecuencia de la crisis económica como es la caída del turismo para los empresarios que viven de él constituye suficiente alteración extraordinaria para que se modifiquen los precios. Aunque –todo hay que decirlo, no debe perderse de vista de que el contrato afectado se había celebrado en 1999–.

Es muy preocupante. Se ha dicho recientemente que «ninguna solución de justicia puntual vale el precio que habría que pagar por el desorden social y la destrucción de la riqueza y prosperidad colectiva a que conduciría la generalización de la nueva doctrina *rebus*» (Carrasco Perera, 2015, pg. 199).

5.4. *Conclusión*

Las Sentencias estudiadas en este comentario continúan el mismo itinerario marcado desde hace tres cuartos de siglo por la jurisprudencia del Tribunal Supremo en torno a la cláusula *r.s.s.* Dado su peligro para el básico principio «*pacta sunt servanda*», la aplicación de la misma ha de ser sumamente cautelosa. Para que la alteración de las circunstancias pueda provocar la modificación de un contrato o, en el peor de los casos, su resolución, hace falta que la alteración sobrevinida de la situación existente al tiempo de la celebración del contrato sea tan acusada que incremente de modo extraordinario el coste de las prestaciones de una de las partes o venga a frustrar el propio fin del contrato. Y desde luego, la sobrevenida de las nuevas circunstancias tiene que haber sido radicalmente imprevisible para los contratantes.

Llevada tal doctrina a la crisis económica que padece nuestro país desde mediados de la primera década del siglo XXI, no se darían las condiciones para la aplicación de la cláusula *r.s.s.* en contratos celebrados ya después de la

manifestación externa de la crisis, y menos aún si además los mismos contenían específicas previsiones a eventos como la falta de financiación para pagar el resto del precio comprometido.

En definitiva, estas Sentencias no aportan una nueva doctrina ni una toma de partido en torno a una cuestión que tuviera o hubiera venido teniendo respuestas dispares o contradictorias en la jurisprudencia. Acaso aporta, como novedad, la traslación de la doctrina de la cláusula *rebus sic stantibus* al escenario de la crisis económica. Pero es el carácter plenario de las dos el que debería haber servido para apuntalar el criterio mantenido, si de verdad las Sentencias plenarias pretenden tener el carácter de unificación de doctrina que dio sentido a esta obra desde sus comienzos. Por ello, y como Director de la colección, debo manifestar la preocupación que suscita el que dos Sentencias posteriores, las de 30 de junio y 15 de octubre de 2014 –que, por cierto, no son Sentencias de Pleno, lo que les da cierta impronta desobediente– hayan cambiado el signo de tan consolidada doctrina jurisprudencial, y nos quieran convencer de que en los contratos celebrados antes del año 2008, los profesionales de la publicidad no podían prever que la crisis económica iba a incidir de manera tan grave en sus cuentas de resultados por bajar el número de anunciantes, o de que no era previsible que la crisis iba a afectar tanto al turismo como para que se resintiera de forma notable la promoción y construcción de hoteles.

6. Bibliografía utilizada

- BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, «Cláusula *rebus sic stantibus*. Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de junio de 2014», *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, n° 97, enero-abril, 2015, pgs. 345 y ss.
- BUSTO LAGO, «Acción de resolución de compraventa inmobiliaria fundada en las dificultades de obtención de financiación del precio. Inexistencia de imposibilidad sobrevenida e inaplicación de la regla *rebus sic stantibus*. Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de enero de 2013», *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, n° 94, enero-abril 2014, pgs. 99 y ss.
- CARRASCO PERERA, «Reivindicación y defensa de la vieja doctrina “*rebus sic stantibus*”. No moderación de cláusula penal por abandono del arrendatario, pero disminución de la renta como consecuencia de la crisis de mercado del sector de la hostelería. Sentencia de 15 de octubre de 2014», *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, n° 98, mayo-agosto 2015, pgs. 175 y ss.
- CASTILLA BAREA, *La imposibilidad de cumplir los contratos*, ed. Dykinson, Madrid, 2001.
- MARTÍNEZ VELENCOSO, *La alteración de las circunstancias contractuales. Un análisis jurisprudencial*, Madrid, 2003.
- «La doctrina de la cláusula *rebus sic stantibus* en la jurisprudencia española», *Revista Aranzadi de Derecho Patrimonial*, n° 11, 2003, pgs. 369 y ss.

- «Relación entre el incumplimiento contractual y la cláusula rebus sic stantibus en el contrato de obra: comentario a la STS de 27 mayo 2002 (RJ 2002, 4573)», *Revista Aranzadi de Derecho Patrimonial*, n° 10, 2003, pgs. 135 y ss.
 - «Sentencia de 27 de abril de 2012: Arrendamiento de inmueble objeto de un derecho de superficie. ¿Puede modificarse el contenido del contrato en atención a la transformación económica del lugar de localización del inmueble?», *Cuadernos Civitas de jurisprudencia civil*, n° 90, 2012, pgs. 361 y ss.
- MARTÍNEZ VELENCOSO y ORDUNA MORENO, *La moderna configuración de la cláusula rebus sic stantibus, tratamiento jurisprudencial y doctrinal de la figura*, Civitas, Madrid, 2013.
- SAN MIGUEL PRADERA, «La excesiva onerosidad sobrevenida: una propuesta de regulación europea», *Anuario de Derecho Civil*, 2002-3, pgs. 1115 y ss.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, «Alteraciones económicas y obligaciones contractuales: la cláusula rebus sic stantibus», Madrid, 1990.
- «Algunas notas para la elaboración de la doctrina jurisprudencial sobre la cláusula *rebus sic stantibus*», *Actualidad Civil*, 1990, 23, pgs. 42 y ss.