



CONSECUENCIAS DE LA MORA EN LA ENTREGA DE UN ASCENSOR*

Lucía del Saz Domínguez**

*Investigadora predoctoral
Universidad de Castilla-La Mancha*

Fecha de publicación: 9 de septiembre de 2023

1. Consulta planteada

Recibimos en el Centro de Estudios de Consumo (CESCO) una cuestión formulada desde una Oficina de Información al Consumidor castellanomanchega sobre la base de los siguientes hechos:

Una consumidora firmó un contrato de compraventa, instalación y mantenimiento de un ascensor, abonando el 30 % del importe total (el 30% del importe debía abonarse por transferencia bancaria a la firma del contrato, 50% al suministro de los materiales, y el 20% restante en el momento de la terminación).

En el contrato se indicaba que el elevador se entregaría en ocho semanas a contar desde la firma del mismo. Sin embargo, seis meses después todavía no se ha producido su entrega, habiendo recibido un correo electrónico en el que le comunican que éste no se encuentra fabricado y que se ha encarecido por la demora.

La consumidora, disconforme con dicha manifestación, desea recibir el ascensor al precio pactado. Por ello, nos consultan si podrían exigir una penalización al vendedor, dado que la empresa no ha cumplido con la entrega del ascensor en plazo, enfatizando que la obra está empezada mas el ascensor no se ha fabricado pese a haber realizado

* Trabajo realizado como contratada predoctoral bajo la dirección de Ángel Carrasco Perera -contrato predoctoral para la formación de personal investigador, con Ref.: 2022-UNIVERS-11373-, en el marco del plan propio de I+D+i de la Universidad de Castilla-La Mancha, cofinanciado por el Fondo Social Europeo Plus (FSE+), en el marco del Proyecto de Investigación PID2021-128913NB-I00, del Ministerio de Ciencia e Innovación y la Agencia Estatal de Investigación (AEI) cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social: seguimiento y avances”, dirigido por Ángel Carrasco Perera y Encarna Cordero Lobato y en el marco de las Ayudas para la realización de proyectos de investigación aplicada, en el marco del Plan Propio de investigación, cofinanciadas en un 85% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), para el proyecto titulado “Modelos jurídicos eficientes de consumo sostenible”, con Ref.: 2022-GRIN-34487 dirigido por Ángel Carrasco Perera y Ana I. Mendoza Losana.

** ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0000-7781-5054>



el pago de la cantidad acordada. Asimismo, desean conocer si el hecho de que no hayan fabricado el ascensor contratado es ajustado a derecho.

En esencia, la controversia aparece por la modificación (subida) unilateral del precio pactado en el contrato de compraventa de un ascensor por parte del vendedor, que todavía no ha fabricado el bien objeto de contrato.

La subida, según narran desde la OMIC, obedece a la demora atribuible al arquitecto y vendedor, que se obligó a realizar la entrega del elevador en el plazo de 8 semanas, mientras que han transcurrido más de seis meses sin haberse producido la misma por un presunto retraso en la concesión de la licencia de obras (y “el arquitecto y vendedor han estado en contacto por los constantes retrasos”).

Para dar respuesta a los interrogantes que les inquietan reformularemos las cuestiones planteadas del siguiente modo:

- i. ¿Cabe aumentar unilateralmente el precio del contrato por la demora cuando ésta no resulta imputable a la consumidora?
- ii. ¿Qué implicaciones jurídicas tiene el incumplimiento de los plazos contractuales?

2. Respuesta

- i. **¿Cabe aumentar unilateralmente el precio del contrato por la demora cuando ésta no resulta imputable a la consumidora?**

Con carácter general, no cabe plantearse el incremento unilateral sobre el precio del contrato, puesto que resulta inexorable la aplicación de la regla “*pacta sunt servanda*” (obligatoriedad del cumplimiento de los pactos, que tiene su reflejo, entre otros, en los artículos 1.091, 1.256, 1.257 y 1.258 del Código Civil), es decir, habrá de tenerse en cuenta la eficacia obligatoria de lo pactado, sin que quepa aumentar unilateralmente el precio del contrato cuando éste ya se encontraba cerrado¹.

No obstante, la alteración sobrevenida de la situación existente o de las circunstancias concurrentes al tiempo de la celebración del contrato, producida por un riesgo imprevisible, de manera que la alteración fuera tan acusada que

¹ Nos hallaríamos en la situación diametralmente opuesta si se hubiese acordado la actualización del precio del contrato en cuestión, por ejemplo, conforme al índice de precios al consumo (IPC), sin perjuicio de que se pudiese cuestionar la validez de dicha cláusula por varias razones.



umentase extraordinariamente la onerosidad o coste de las prestaciones para una de las partes, produciendo la ruptura de la economía contractual a causa del cambio sobrevenido de las circunstancias, lo que ha sucedido, por ejemplo, al haberse producido una subida extraordinaria del precio del acero por la guerra en Ucrania, resultando que las obligaciones del vendedor ahora le serán mucho más onerosas de lo que había previsto², podría justificar una revisión del precio del contrato con la consecuente alteración unilateral de los términos del contrato en función de las “circunstancias sobrevenidas”, atendiendo a la equidad, a través de la aplicación de la cláusula o regla implícita “*rebus sic stantibus et aliquid novo non emergentibus*” (estando así las cosas y no surgiendo algo nuevo) como excepción admitida al principio fundamental “*pacta sunt servanda*” o “*contractus lex*”, que ha sido acogida por la jurisprudencia en algunos supuestos (dado que tiene carácter excepcional).

Sin embargo, en el caso que nos ocupa no podemos obviar el retraso en el plazo de entrega (incumplimiento unilateral por parte del vendedor, ignorando el plazo pactado), hecho no combatido, que puede afectar modificando quién debe soportar los efectos económicos desfavorables causados por la alteración sobrevenida de las circunstancias.

El incumplimiento de la obligación de entrega en el plazo acordado opera trasladando el riesgo contractual al vendedor, que habrá de responder por los sucesos dañosos que han sucedido con ocasión de su mora en la entrega de la cosa vendida (art. 1.100 y 1.101 CC). Así, en el supuesto planteado, el vendedor podría tener que soportar el desequilibrio económico originado por la subida del precio del acero (en función del momento en el que ésta tuviese lugar).

A continuación señalamos los límites con los que tendrían que responder de la subida del precio compradora y vendedor conforme a las reglas expuestas:

- La compradora solamente tendrá que sufrir una subida del precio de haber concurrido los requisitos exigidos para la aplicación de la cláusula “*rebus sic stantibus*” dentro de las ocho semanas a contar desde la firma del contrato, debiendo observar, en todo caso, el tope del valor real de mercado en dicho momento.

² Si bien, en el mensaje de correo electrónico remitido a la consumidora no se señala expresamente el motivo de la subida del precio, indicando únicamente que se adjunta el escrito de actualización de precio del elevador “ya que se han superado los 6 meses desde la firma del contrato y no se ha comenzado a fabricar”. En todo caso, tampoco se menciona que el retraso en el cumplimiento se deba a la actitud de la compradora, sino que la dilación es causada por el propio vendedor, o por un tercero.



- De lo contrario, es decir, si la alteración sobrevenida de las circunstancias se produjese con posterioridad al momento en que tenía que haberse producido la entrega, mediando la intimación -requerimiento de cumplimiento de su obligación- por parte de la consumidora, deberá mantenerse el precio primitivo del contrato, lo que significa que el vendedor tendrá que aguantar la subida del precio de los materiales -aunque sea desorbitada, extraordinaria e imprevisible-, ya que la posibilidad de revisar los precios por la subida del coste del suministro de materiales desaparece al alcanzar las ocho semanas desde la firma del contrato, momento en que el ascensor ya debía haber sido entregado a la consumidora (de tal manera que no se vería afectada por la posterior subida extraordinaria del precio), cuando, por ende, el vendedor pasó a asumir el riesgo contractual causado por la demora en la entrega.

Cabe destacar que, sobre la base de los hechos remitidos, la solución se ha emitido entendiendo que los riesgos no se distribuyeron específicamente con anterioridad al incumplimiento y que la mora resulta imputable al deudor.

ii. **¿Qué implicaciones jurídicas tiene el incumplimiento de los plazos contractuales?**

Además de lo reseñado en la respuesta a la pregunta anterior, las partes, en ejercicio de la autonomía contractual, pudieron establecer en el marco del contrato celebrado una sanción económica para el caso de retraso culpable en la entrega de la cosa (cláusula penal para sancionar el incumplimiento consistente en el retraso en la entrega del ascensor, revistiendo la forma de cláusula penal “moratoria” -prevista expresamente para el cumplimiento retardado-, de aplicación cuando concurra el supuesto que las partes contemplaron al incluirla en el contrato), de modo que, al incurrir en morosidad, si hubiere sido prevista una cláusula al respecto, el vendedor deberá abonar la suma fijada en aplicación del pacto que regulaba ese aspecto concreto (ya fuere mediante acuerdo escrito o verbal) como indemnización por el incumplimiento consistente en el retraso en la entrega.

Por otro lado, tanto dentro como fuera de ese supuesto, atendiendo a las normas de Derecho común, al haber incumplido la vendedora la obligación de entrega del ascensor, faltando su fabricación y entrega (o habiéndose producido un grave retraso en las mismas), la consumidora, siempre que el retraso no obedezca a su pasividad total al obtener la correspondiente licencia, o a su actitud dilatoria faltando a la buena fe, podrá:



- Compeler a la otra parte al cumplimiento forzoso del contrato y a la entrega de la cosa objeto de la venta (al haber transcurrido el plazo pactado y entregado el precio convenido).
- O bien, de no estar interesada en la continuación de la eficacia del contrato, la compradora podrá optar por la resolución del contrato de compraventa con reintegro de las cantidades abonadas (en virtud de lo dispuesto en el artículo 1.124 CC).

Si bien, el incumplimiento del plazo de entrega, salvo que así se hubiera pactado, no supone automáticamente la resolución del contrato, por lo que el vendedor habrá de cumplir con su obligación salvo que la consumidora le comunique que elige esta última opción como remedio al incumplimiento contractual o exista en los contratantes una voluntad concorde de resolver el contrato -mutuo disenso- (al haber resultado frustrada la finalidad negocial subjetiva del contrato por no interesarle a la compradora la fabricación e instalación del ascensor al apreciar el tiempo como un elemento esencial, ni al vendedor como consecuencia del aumento de los costes en los que incurriría por el aumento del precio de los materiales).

3. Conclusiones

- i. Atendiendo al principio "*pacta sunt servanda*", el contrato debe cumplirse conforme al tenor de su clausulado, respetando el precio inicial pactado, de acuerdo con la "*lex contractus*" (art. 1.091 CC), sin que éste pueda modificarse unilateralmente (con arreglo a lo plasmado en el art. 1.256 CC).
- ii. No obstante, en el caso planteado, habida cuenta de la alteración sustancial de las circunstancias concurrentes de manera extraordinaria en el momento de cumplir el contrato (respecto al momento en que se perfeccionó -firmó- éste), el vendedor podría hacer valer, en su caso, la aplicación de la cláusula "*rebus sic stantibus*", implícita en los contratos y en el principio de equidad contenido en el art. 3.2 del CC, para justificar la modificación (aumento) del precio.
- iii. Sin embargo, al haberse producido un incumplimiento de la obligación de entrega en el plazo acordado por parte del vendedor, sólo podrá tenerse en consideración la alteración de las circunstancias que acaeciese entre el momento de la perfección del contrato y aquél en que tuvo que haberse producido la entrega (ocho semanas después del primero), debiendo soportar el vendedor el incremento del precio



(mayor onerosidad o sacrificio patrimonial) sobrevenido a causa de su mora (art. 1.101 CC).

- iv. Empero, no podemos olvidar que los hechos extraordinarios alegados para fundamentar la aplicación de la citada cláusula de re-equilibrio contractual deben ser imprevisibles e imprevistos por las partes. A nuestro juicio, en el caso que nos concierne este extremo resulta cuestionable, pues, pese a que no conocemos la fecha exacta en la que se celebró el contrato, refieren que se produjo en el mes de marzo de 2023, por lo que hemos de descartar que la subida de precio de los materiales como consecuencia de la guerra declarada por Rusia a Ucrania puedan justificar una modificación de los términos pactados, ya que desde el estallido del conflicto (en febrero del año 2022) los materiales han sufrido un encarecimiento de sus precios, de forma que no se trataría de circunstancias radicalmente imprevisibles.
- v. Por lo expuesto, si la consumidora no desea llegar voluntariamente a un acuerdo con el vendedor mediante la renegociación de las cláusulas pactadas inicialmente, puede perfectamente exigir el cumplimiento forzoso del contrato (ex art. 1.124 CC) al precio pactado.
- vi. El retraso en la entrega constituye un incumplimiento del vendedor que legitima la resolución por parte de la compradora invocando el citado artículo, con restitución de la cuantía abonada, debiendo dejar a la consumidora en la situación previa a la celebración del contrato.
- vii. Por último, respecto a la manifestación de que el vendedor se personó en el trabajo de la consumidora y le presentó la oferta para su firma y comienzo de la relación comercial, sin haber entregado copia de lo firmado, debemos subrayar que como consumidora tiene derecho a obtener una copia del contrato, pues, de conformidad con lo establecido en el artículo 99.2 del Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (en adelante, TRLGDCU), en los contratos celebrados fuera de establecimiento mercantil³ “el empresario deberá facilitar al consumidor y usuario una copia del contrato firmado o la confirmación del mismo en papel o, si éste está de acuerdo, en un soporte duradero diferente (...)”.

³ Encuadrándose en su ámbito de aplicación al haberse celebrado, en los términos del art. 92.2, letra a) TRLGDCU, “con la presencia física simultánea del empresario y del consumidor y usuario, en un lugar distinto al establecimiento mercantil del empresario”, no tratándose de contratos excluidos de esta categoría según el art. 93 TRLGDCU.