

LA RESOLUCION DEL CONTRATO DE TRABAJO POR EXCESIVA ONEROSIDAD SOBREVENIDA DE LA PRESTACION DEL EMPRESARIO

I

LA POSIBILIDAD DE RESOLVER EL CONTRATO DE TRABAJO POR EXCESIVA ONEROSIDAD SOBREVENIDA DE LA PRESTACIÓN DEL EMPRESARIO

El principio general de la obligatoriedad de los contratos, consagrado en el artículo 1.372 del Código civil italiano y en los artículos 1.091 y 1.278 del Código civil español, ha sido objeto —como es bien sabido— de una importante precisión por parte del primero de los citados Códigos, cuyo artículo 1.467 ha dispuesto que «en los contratos de ejecución continuada o periódica, o bien de ejecución diferida, si la prestación de una de las partes se ha convertido en (prestación) excesivamente onerosa, por la verificación de acontecimientos extraordinarios e imprevisibles, la parte que debe tal prestación puede pedir la resolución del contrato, con los efectos establecidos por el artículo 1.458».

Resulta pacífico en la doctrina que la hipótesis del artículo 1.467 debe referirse, para ser aplicada, a contratos *sinalagmáticos*, esto es, a aquellos cuyas prestaciones resultan vinculadas por una relación de recíproca interdependencia genética y funcional (1) y a contratos *de duración* o *de ejecución diferida*, pues resulta claro que la cuestión suscitada por el principio en examen «podrá ser planteada —como ha escrito Osti— siempre que sean efectivamente distintos, en orden de sucesión en el tiempo, el momento de la asunción de la obligación (y, por tanto, en particular, de la formación del contrato) y el de la ejecución» (2).

(1) Cfr. ALDO BOSELLI: *La risoluzione del contratto per eccessiva onerosità*. Utet, 1952; págs. 99-100 y 151-152.

(2) OSTI: «Appunti per una teoria della sopravvenienza», en *Riv. Diritto Civi.*

Admitido que el contrato de trabajo es un contrato sinalagmático de ejecución continuada, no hay, por ahora, dificultad en admitir que, en líneas generales, tal remedio pueda también ser aplicado en esta materia. La posibilidad de desistir del contrato a tiempo indeterminado disminuye —en Italia— la importancia de la resolución por excesiva onerosidad del artículo 1.467, pero parece indudable que la especie encuentra aplicación en los contratos a tiempo determinado y en aquellas hipótesis de renuncia del empresario a su derecho de desistimiento, como consecuencia, por ejemplo, de la estipulación de un contrato colectivo que prevea tal renuncia (3).

Al faltar en el Código civil español una disposición semejante a la que comentamos, la doctrina se ha planteado —como, por otra parte, había sucedido ya en Italia bajo el derogado Código de 1865— el problema de considerar implícita en nuestro ordenamiento civil una norma semejante, aunque no estuviera expresamente formulada, es decir, de introducir el efecto liberatorio de la excesiva onerosidad sobrevenida, fundamentando tal introducción en las más diversas teorías e intentando encontrar en los artículos del Código la base para construir una institución, cuya oportunidad genérica y teórica parece resultar indiscutible.

No es, ciertamente, éste el momento más oportuno para ocuparnos de un tema cuyo estudio corresponde a la doctrina civilista. Remitiéndonos, pues,

le, 1913; págs. 493-494. En el mismo sentido, DE MARTINI: *L'eccessiva onerosità nell'esecuzione dei contratti*. Milano, Giuffrè, 1950; pág. 22; CARLO BRACCANTI: *Degli effetti della eccessiva onerosità sopravveniente nei contratti*. Giuffrè, Milano, 1947; página 61; ROCA SASTRE y PUIG BRUTAU: «El problema de la alteración de circunstancias», en *Estudios de Derecho Privado*, tomo I, págs. 247-248; JOSÉ BELTRÁN DE HEREDIA: *El cumplimiento de las obligaciones*. Edit. Rev. Der. Privado. Madrid, 1956; páginas 308-309; D. DUSI: «Sulla clausola *rebus sic stantibus*», en *Riv. Dir. Comm.*, 1915, II; pág. 154.

(3) GIULIANO MAZZONI: *Il contratto di lavoro nel sistema del Diritto italiano del Lavoro*. Firenze, 1952; pág. 387, y en el *Manuale del Diritto del Lavoro*, 1953; páginas 386-387. En el mismo sentido, LUIGI DE LITALA: *Il contratto di Lavoro*, 5.^a edición. Utet, 1956; pág. 593; GIORGIO ARDAU: *La risoluzione per inadempimento del contratto di Lavoro*. Milano, Giuffrè, 1954; págs. 70 y sigs. Aun poniendo de relieve cómo la disciplina colectiva se adecúa rápidamente al cambio del estado de hecho, técnicamente, escribe este último autor, «no se puede excluir que sobrevenga la excesiva onerosidad de la prestación de trabajo o de la retribución, sin que los contratos colectivos prevean adecuadamente. El problema interesa exclusivamente el caso de contratos a término, estipulados por largo período de tiempo, ya que para aquellos a tiempo indeterminado es siempre posible el *recesso al mutuo* (desistimiento). En contra, AUGUSTO PINO: *L'eccessiva onerosità della prestazione*, Padova, Cedam, equivocadamente, a nuestro entender, en cuanto que consideramos previsible la excesiva onerosidad de la prestación de un empresario que no goce el derecho de desistir del contrato. También SIMI se pronuncia por la negativa (ver nota 58).

al sintético trabajo que hemos publicado en otro lugar (4), baste repetir aquí la conclusión de aquel trabajo, esto es, que la respuesta a la admisibilidad de la excesiva onerosidad sobrevenida en el Código civil español ha de ser necesariamente negativa.

Pero, aun pronunciándonos por la negativa en esta cuestión de alcance general, hay que añadir inmediatamente que, por lo que se refiere al contrato de trabajo, el problema debe ser resuelto en sentido absolutamente distinto, en cuanto que en la Ley del 26 de enero de 1944, que lo regula, está prevista como causa de «terminación» del referido contrato la «cesación de la industria, comercio, profesión o servicio, fundada en *crisis laboral* o *económica*, siempre que dicha cesación haya sido debidamente autorizada, conforme a las disposiciones legales en vigor» (artículo 76, apartado 7.º); hipótesis que, en nuestra modesta opinión, constituye, como veremos en seguida, un caso de ineficacia sobrevenida que, no pudiendo ser comprendido en la disolución por mutuo disenso, ni en la resolución por incumplimiento o por imposibilidad sobrevenida, debe ser remitido a la resolución por excesiva onerosidad. Y esto no por vía de exclusión, como la afirmación anterior podría hacer pensar, sino respondiendo a los más rigurosos criterios de la dogmática jurídica.

II

LA ADMISIÓN DE LA RESOLUCIÓN POR EXCESIVA ONEROSIDAD SOBREVENIDA DE LA PRESTACIÓN DEL EMPRESARIO EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

Cuando, en otro lugar, estudiábamos el concepto técnico-jurídico del despido (5), veíamos cómo en la Ley de 1931 no se encontraba admitida como causa de cesación del contrato de trabajo esta «cesación de la industria, fundada en crisis», y cómo es la Ley de Jurados Mixtos de 27 de noviembre del mismo año la que introduce esta hipótesis en nuestra legislación, consagrando así la llamada - con manifiesta impropiedad - doctrina del «despido por causas objetivas», surgida en aquella época entre nuestros autores y nuestros políticos. Cuáles hayan sido las razones que inspiraron al legislador la introducción de esta forma de resolución, que no se encontraba antes en nuestro Derecho del trabajo, y que no se encuentra todavía como prin-

(4) Nos referimos a nuestras «Note sull'eccessiva onerosità sopravvenuta nel Diritto civile spagnolo», en la *Riv. Trim. Dir. Proc. Civ.*, octubre, 1960.

(5) «Concepto técnico-jurídico del despido», en *Rev. Der. Priv.*, febrero 1961.

cipio general en nuestro Derecho civil, es una cuestión difícil de precisar, tratándose, como es evidente, de una materia que implica problemas sociales, políticos y económicos. No parece, sin embargo, demasiado audaz afirmar que haya sido una solución absolutamente paralela —si bien aplicada por el legislador y no por la doctrina— a aquélla, patrocinada por ésta desde hacía tanto tiempo, para resolver el problema de un deudor, cuya prestación, aun no siendo imposible, resultaba, sin embargo, considerablemente difícil. Antes de 1931, en efecto, la crisis del mercado no permitía al empresario la resolución del contrato, y sólo la imposibilidad absoluta, debida a fuerza mayor, era aceptada por los Tribunales como causa de cesación de la relación laboral. Sirva de ejemplo la sentencia del Tribunal Supremo de 1 de febrero de 1922, según la cual «el «despido» sin justa causa ni previo expediente no puede excusarse con el supuesto de ser debido a un caso de fuerza mayor, ya que la crisis del mercado que como fundamento de tal excepción se invoca no ha sido consecuencia inmediata e ineludible de un suceso en absoluto imprevisto, o que, aun previsto, fuera inevitable, pues el proceso lento de dicha crisis permitió al patrono haber adoptado en tiempo hábil aquellas medidas necesarias inspiradas en la más elemental prudencia, que tendiesen a introducir en sus especulaciones las más oportunas economías en el personal de obreros, sin lesionar de un modo directo los derechos de éstos» (6).

Es bien sabido cómo el origen de todas las doctrinas sobre las alteraciones sobrevenidas en los contratos, no se encuentra en los antiguos textos jurídicos, sino en los textos de la doctrina estoica, y como, pues, el problema se plantea «por la conciencia moral antes que por la jurídica» (7). Son los hoy famosos textos de Cicerón y de Séneca (8) los que por primera vez aluden a un tema que, con variable intensidad, ha sido siempre preocupación de los juristas, aprisionados por la contradicción entre el dogma de la fuerza obligatoria de los contratos y la conveniencia de poner límite al sacrificio de un contratante que, como consecuencia de un cambio de estado de hecho se encuentra perjudicado por

(6) *Gazeta* de 9 de noviembre, *Revista de Der. Priv.*, enero 1923; págs. 27-28; *Colectión legislativa de Jurisprudencia civil*, tomo 73, pág. 199, y RODRÍGUEZ NAVARRO en el vol. II de *Doctrina Laboral del Tribunal Supremo*. Madrid, 1955; pág. 770.

(7) MARCELO ANDREOLI: «Revisione delle dottrine sulla sopravvenienza contrattuale», en *Riv. Dir. Civ.*, 1938; págs. 310-311.

(8) CICERÓN: *De Officiis*, lib. I, cap. X; SÉNeca: *De Beneficiis*, lib. IV; citados por BOSELLI, op. cit., pág. 6, nota 3; por ANDREOLI, op. cit., págs. 310-311; por OSTI: «La così detta clausola *rebus sic stantibus* nell suo sviluppo storico», en *Riv. Dir. Civ.*, 1912; págs. 8 y 11; por BRACCANTI, op. cit., pág. 13, y por CANDIL: *La clausula «rebus sic stantibus»*. Madrid, 1946; págs. 24-25.

un contrato que él mismo ha querido en un momento anterior. El hecho de limitar la liberación del deudor solamente a la imposibilidad objetiva y absoluta no fué, en un cierto momento, considerado suficiente —siempre desde un punto de vista ético— y como resulta de la sucinta exposición que de las diversas doctrinas hemos hecho en otro lugar (9), la conciencia de los escritores jurídicos, acompañada a veces por el acuerdo de la jurisprudencia, intenta durante mucho tiempo introducir en el ordenamiento el principio de que también la excesiva onerosidad sobrevenida puede dar lugar a la resolución del contrato. No es, pues, extraño, que en un momento histórico en que la gran crisis americana se había extendido prácticamente a todo el mundo, y los empresarios sufrían, en España también, dificultades impensables, el legislador se declarase convencido de la exigencia ética que el reconocimiento de esta causa de resolución venía a satisfacer, e introdujese, en la ley de Jurados mixtos la posibilidad de poner fin al contrato de trabajo, cuando la crisis fuese de tal importancia que provocara la decisión del empresario de cerrar su industria.

Aunque tradicionalmente la postura del legislador está caracterizada por la preocupación de favorecer al trabajador y de impedir a toda costa que quede sin ocupación, restringiendo al máximo las posibilidades de hacer cesar su relación laboral, es necesario tener presente la función social que el capital cumple, y que —como ha dicho Pérez Botija— «es producir y no aniquilarse en ineficaces sangrías». Prohibir a ultranza los despidos puede originar un serio debilitamiento en el aparato patrimonial de las empresas, pero, sobre todo, más que por unos efectos económicos directos por posibles efectos psicológicos harto perniciosos para la producción. Algunos economistas señalan una proporción inversa entre estabilidad laboral y productividad. Configuran la «petrificación de los empleos» como uno de los mayores obstáculos para el desarrollo económico y creen que es casi peor que las subidas inopinadas de salarios, un aumento de cotizaciones de seguridad social o una mayor presión fiscal» (10).

Téngase en cuenta, sin embargo, que cuando nosotros atribuimos a una exigencia de la equidad la *ratio* de la norma, estamos muy lejos de los autores que pretenden llegar, a través de este camino, a la conclusión de que la revisión contractual por excesiva onerosidad sobrevenida deba ser reconocida en los ordenamientos (en el español vigente y en el italiano anterior a 1942) como una manifestación de aquella equidad que, en sentido abstracto y general, inspira todas sus normas. El hecho de que el artículo 1.258 del Código civil español, como el artículo 1.124 del viejo Código italiano de 1865, consideren conse-

(9) Ver nota 4.

(10) EUGENIO PÉREZ BOTIJA: Prólogo a la obra de CARRO IGELMO *El despido justo*. Barcelona, Bosch, 1957; pág. 20.

cuencias del contrato todas las que se deriven de él según la equidad, el uso o la ley, no quiere decir que la equidad o la buena fe estén previstas como fuentes obligatorias del Derecho. Como hizo notar Braccianti, refiriéndose al viejo Código italiano, «el artículo 1.124 se refiere a la equidad solamente como a una norma que puede añadir a las obligaciones adquiridas expresamente por los contratantes o impuestas por la ley también otras obligaciones derivantes de razones equitativas: en efecto, dicho artículo dice que «los contratos obligan no sólo a cuanto está expresado en los mismos sino también a todas las consecuencias que según la equidad, el uso o la ley derivan de ellos» (11).

Consideraciones de equidad pueden pues llevar al legislador a dictar una norma, pero no pueden permitir al intérprete considerar vigente tal norma, sino está expresamente acogida en el ordenamiento.

III

COLOCACIÓN DOGMÁTICA DE LA EXCESIVA ONEROSIDAD SOBREVENIDA : VICIO FUNCIONAL DE LA CAUSA

Como ha expresado con indudable claridad Boselli, la excesiva onerosidad sobrevenida ha puesto a la doctrina italiana frente a un problema que, si antes del Código de 1942, consistía en encontrar una base positiva a la figura, y en consecuencia introducirla aunque no estuviera en la ley civil, hoy, «atribuida, con la entrada en vigor del nuevo Código, la plena ciudadanía en el ordenamiento a la excesiva onerosidad sobrevenida, la doctrina ha renovado su fatiga, esta vez para colocar al nuevo huésped sobre una conveniente base dogmática» (12). En idéntico sentido ha escrito Pino (13) que «el problema... se plantea hoy en forma profundamente diversa de como se había planteado en el pasado el problema aparentemente análogo de la *sopravvenienza*». En sustancia, entonces no se trataba de investigar qué expediente formal hubiese adoptado el ordenamiento para traducir en norma una determinada composición de intereses. La duda estaba precisamente en términos opuestos. En efecto, considerado un particular conflicto de intereses, se intentaba individualizar su composición a través de otras normas, que no lo prevén en modo específico.» Teniendo las normas una naturaleza abstracta y general, y debiéndose aplicar a casos concretos y particulares, «es necesario realizar —continuamos citando a

(11) BRACCIANTI, op. cit., pág. 23, criticando la teoría de PESTALOZZA.

(12) BOSELLI, op. cit., pág. 15.

(13) PINO, op. cit., pág. 89.

Pino— un proceso de abstracción y generalización, mediante el cual se representa al espíritu la realidad concreta y multiforme en un aspecto abstracto y, por lo tanto, artificial». Se trata, pues, «de averiguar cuál es el artificio de lógica formal mediante el cual se pueden explicar —siempre sobre el plano de la técnica jurídica— la resolución y la reducción» (14).

Partiendo de la base de que la cesación del contrato puede afectar a cualquiera de sus elementos esenciales, resulta imprescindible plantearse la cuestión de determinar si es la voluntad, el objeto o la causa, el elemento que, afectado por la excesiva onerosidad, viene a faltar en el contrato y que, consecuentemente, determina su resolución.

La respuesta a tal cuestión es fácil, después de las agudas observaciones de Redenti (15). Recordemos que en la hipótesis en estudio, no se trata de imposibilidad sobrevenida en la ejecución del contrato, sino solamente del hecho de que al empresario no le interesa ya conservar en vida dicho contrato, porque no extrae de él los provechos que le proporcionaba antes. El contrato de trabajo es un contrato oneroso y cuando se habla de onerosidad «se da la idea —dice Redenti— del dar o del deber dar alguna cosa para tener otra (cosa o moneda, no importa), es decir, la idea del fenómeno económico del cambio, instrumentado en el orden jurídico. Pero si esta es la idea de onerosidad no hay duda... de que la onerosidad «excesiva» pueda ser un accidente que se verifica en el cambio, esto es un accidente de desproporción de los valores de cambio: tener que dar demasiado, para tener relativamente poco (demasiado poco).» También Pino (16) escribe en este sentido: «La onerosidad puede convertirse en excesiva sólo cuando los sucesos extraordinarios e imprevisibles afectan a una prestación alterando el valor que ésta ha asumido respecto de la contraprestación, y es, pues, necesario *que existan dos prestaciones contrapuestas*, esto es, que exista la *característica que atribuye al contrato la calificación de oneroso*» (el subrayado es nuestro). Onerosidad es pues, el equilibrio entre dos prestaciones en situación de cambio, pero «se excluye que la relación de equivalencia en el contrato oneroso puede ser entendida en sentido absoluto de igualdad de valor económico, según la común apreciación o según los precios corrientes o las tarifas en vigor para determinadas prestaciones. «La equivalencia, en cambio, debe ser entendida en el sentido de igualdad de valor que las partes atribuyen a los objetos de las respectivas prestaciones, de tal manera que den a uno la función de equivalente del otro.

(14) PINO, op. cit., págs. 86-87.

(15) ENRICO REDENTI: «Sulla nozione di *eccessiva onerosità*», en la *Riv. Trim. di Dir. e Proc. civ.*, marzo 1959; págs. 344 y sigs.

(16) PINO, op. cit., págs. 38 y sigs.

Es exactamente a una situación de este género a la que entendemos se refieren las leyes españolas cuando hablan de «crisis laboral o económica». A primera vista se podría pensar que cuando la ley española incluye el apartado 7.º en el artículo 76, intenta dar importancia al hecho de que la industria haya tenido que cesar en su actividad, y que sea esta cesación el verdadero motivo de resolución de los contratos individuales. Entonces, la referencia que hace el mismo apartado a la crisis laboral o económica no tendría importancia a los efectos de resolución de los contratos; sería solamente un requisito puesto por la ley para condicionar la autorización administrativa, que según ella debe preceder al cierre del establecimiento. Una vez obtenida esta autorización, la crisis no interesa ya, y el verdadero argumento que sirve para fundamentar la resolución de los contratos es el hecho puro y simple del cierre, independientemente de los motivos que lo han originado. Tal sería la conclusión extraída de la sola lectura de la ley del Contrato de trabajo, y en efecto hay autores que subordinan la posibilidad de resolución a la verdadera y propia cesación de la industria. Sirvan por todos los ejemplos de Benítez de Lugo (17), para el cual «en la actualidad no es posible que sea causa de ruptura de la relación laboral la crisis de trabajo o la cesación de la industria, indistinta y aisladamente considerada, sino que solamente tiene tal carácter la cesación de las actividades industriales fundada precisamente en crisis laboral o económica y cuya cesación aparezca debida y legalmente autorizada», y de Alonso García, para quien «la admisión de la crisis laboral o económica como causa de extinción plantea la necesaria exigencia de que esa crisis se traduzca en una cesación —definitiva— de las actividades empresariales» (17 bis).

Es necesario, sin embargo, tener presente que en la misma fecha en que fué promulgado el texto refundido de la citada ley, otro Decreto que venía a establecer los requisitos que deben ser observados para la suspensión o cesación de las empresas, introducía en nuestro Derecho la verdadera y propia resolución del contrato de trabajo por crisis, aunque ésta no diera lugar a la cesación de la Empresa y precisamente como medio de evitarla. El artículo 5.º de este Decreto prevé, en efecto, la posibilidad de autorizar a una empresa para cesar las relaciones laborales, no solamente con todos, sino también con parte de sus trabajadores, posibilidad reafirmada en la disposición transitoria y en todas las normas complementarias del Decreto en cuestión y consagrada en la práctica por una considerable jurisprudencia.

(17) BENÍTEZ DE LUGO: *Extinción del contrato de trabajo*, Madrid, 1945; págs. 53-54. Cfr. CABANELLAS: *Tratado de Derecho laboral*, vol. II, pág. 764; GARCÍA OVIEDO: *Tratado elemental*, pág. 267.

(17 bis) ALONSO GARCÍA: *Derecho del Trabajo*, II, Barcelona, Bosch, 1960; pág. 601.

Resulta, pues, que la crisis es en nuestro Derecho causa de resolución del contrato de trabajo, si bien con ciertas formalidades. Entonces, la duda inmediata es ésta: ¿Qué significa *crisis laboral o económica* para el legislador español?

Prácticamente, en esta investigación no nos suministran ningún elemento las normas legales que configuran la especie, y no se puede menos de censurar la redacción de las normas que, utilizando una palabra no consagrada en el lenguaje jurídico y perteneciente al económico, no determinan exactamente lo que debe entenderse cuando se habla de crisis.

Ni siquiera sirve para aclarar nada la consulta del Diccionario de la Real Academia Española donde se pueden encontrar tres diversas acepciones de la palabra crisis, ninguna de las cuales útil a nuestros fines. Es necesario entonces trasladar la investigación al terreno de la economía, pero, aparte del riesgo que para los juristas supone adentrarse en él sin una particular preparación, se da uno cuenta inmediatamente de que el resultado no sería demasiado provechoso en cuanto que esta otra ciencia, que estudia cuidadosamente las causas de las crisis y sus posibles remedios, con tantas doctrinas y opiniones como autores, se ocupa preferentemente de las situaciones que afectan a toda una economía nacional o que se extienden también a áreas más amplias, sin que sea lícito identificar estas hipótesis con la de una empresa particular, cuya marcha económica puede ser incluso ruinososa en un momento de calma general, o puede en cambio ser próspera aunque los mercados internacionales sufran los efectos de la llamada crisis, y sobre todo sin que se pueda afirmar que son tales conceptos los que intentaba utilizar el legislador del 74.

Sin embargo, después de haber procedido a la lectura de un cierto número de trabajos sobre el tema (18), parece que se puede afirmar, sin ser demasiado audaces, que todos los autores coinciden en sostener que la realidad escondida detrás de la palabra crisis, es una situación de penuria en la cual los productos no se venden, los precios bajan, los comerciantes sufren pérdidas y los obreros

(18) JACINTO DUBREIL: *La crisis americana y la política social de Roosevelt*, Madrid, 1934; JOSÉ JORRO Y MIRANDA: *La crisis económica mundial y el problema obrero*, Madrid, 1934; ELSA HOFKLER: *De las crisis económicas*, Bosch, Barcelona, 1945; TALLADA PAULI: *La política económica en los tiempos de crisis*, Bosch, Barcelona, s. f. (1940); MENTOR BOUNATIAN: *Les crises économiques*, traduit du russe par J. BERNARD, Giard, París, 1922; GEORGES BLONDEL: «Réflexions sur le malaise actuel», en *Der Internationale Kapitalismus und die Krise*, págs. 3 a 13; CHARLES RIST: «Caractère et origine de la crise de 1929», en *Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires*, págs. 325 a 343; MAURICE ANSIAUX: «Les causes communes dans le genèse des crises générales», en *Economía Política Contemporánea*, vol. I, Studi science giuridiche e sociali della Reale Università di Pavia, vol. XIV, 1930.

quedan sin trabajo (19). «Una ráfaga de optimismo colectivo —escribe Tallada Pauli— da lugar a sustanciales aumentos en el consumo y como consecuencia de ello a un aumento en las fuerzas productivas. Más o menos simultáneamente se elevan los tipos de los salarios y los precios de las materias primas y de los productos manufacturados. Estos fenómenos de alza dan lugar a la creación de nuevas empresas, pero con más elevados costos de instalación que las anteriormente existentes. En tales momentos se hace preciso utilizar más el crédito y los bancos ven disminuir las cifras de su encaje, por lo que aumentan los tipos de interés e inician una cierta restricción en la concesión de créditos. Con ello se producen dificultades en las empresas, que trabajan con menores márgenes de beneficio. Sobrevienen liquidaciones y suspensiones de pago en algunas de dichas empresas, lo que aumenta las restricciones bancarias y fuerza a una baja de precios. Todo ello conduce al pánico. Estamos en plena crisis. Vemos, pues, que en esencia esta crisis de tipo capitalista es una *ruptura de equilibrio entre producción y consumo*» (el subrayado es nuestro) (20).

El problema, traducido a términos jurídicos, trae como consecuencia de esta desproporción entre producción y consumo, otra desproporción entre las utilidades de las prestaciones del empresario y las de los trabajadores, porque evidentemente la situación del empresario que no tiene ya la posibilidad de vender sus productos ha venido a alterar la proporción del cambio que con el contrato se quería realizar.

Pero a esta consecuencia de la desproporción entre las prestaciones, se puede llegar también a través de un camino distinto de la crisis económica antes examinada. esto es, a través de la otra especie de crisis que la ley española llama «laboral», y que la lógica nos obliga a identificar con la *ruptura de equilibrio entre trabajo y producción*. Los ejemplos de excesiva onerosidad sobrevenida que se han convertido en clásicos entre los autores —la introducción de la

(19) ELSA HOERLER, en la obra citada, páginas 8 y siguientes. Según ella, tanto el insuficiente progreso de la producción como el aumento desmedido de los gastos producen una falta del poder de adquisición y exceso de oferta, y ello explica por qué las crisis se producen después de las guerras o después de periodos de gran actividad económica. El hecho de que la economía anterior al 1800 se encontrase en permanente depresión por la ausencia de las máquinas explica por qué antes de tal fecha no se han presentado situaciones de crisis. A la pregunta de por qué las crisis son típicas de las economías capitalistas y no se presentan en los países comunistas, HOERLER responde con la frase de Stalin: «Mientras en los países capitalistas todos quieren obtener beneficios, en el comunismo todos los esfuerzos se dirigen a la producción.» La autora propone, finalmente, remedios para abreviar las crisis y para evitarlas, sin perjudicar los derechos de los productores.

(20) TALLADA PAULI, op. cit., pág. II y sigs. Cfr. TORRALBA CÁNOVAS: *Manual*. Tesis doctoral, 1930; págs. 3 y 199.

electricidad en el alumbrado público, etc.— se parecen particularmente a los ejemplos que podríamos hacer de ruptura de equilibrio entre trabajo y producción. Pensemos en la invención de algunas máquinas capaz de eliminar mano de obra y que permitiese al empresario obtener un aumento de la producción con una disminución de sus trabajadores. Objetivamente, a la economía de la empresa no se causan pérdidas, al menos inmediatamente. Se produce, sin embargo, una falta de posibilidad de aumentar el lucro que quizá puede conducir más tarde a verdaderas y propias pérdidas, como consecuencia de la competencia hecha por otras empresas dedicadas al mismo ramo. Y, en cualquier caso, la contraprestación del trabajador no tiene ya para el empresario la utilidad que tenía al principio.

De ahí que el Decreto 2.082/1959, de 26 de noviembre (*Boletín Oficial del Estado* del 28), que implantó el Subsidio de Paro en casos de suspensión, reducción o cese de plantillas por dificultades económicas en las empresas, distinguiera en su preámbulo ambas hipótesis, sobre la base de que «el normal desarrollo de la vida económica del país requiere se establezca un sistema, con la flexibilidad suficiente, para que en todo momento la entidad de las plantillas en las empresas se ajuste a las exigencias de la producción. Bien porque las circunstancias económicas, específicas de la empresa o generales de la nación, varíen (lo que nosotros llamamos crisis económica), o porque el espíritu de iniciativa del empresario introduzca en el negocio progresos técnicos o nuevos métodos de trabajo (y aquí apunta a nuestro concepto de crisis laboral), puede presentarse una situación de *desequilibrio* —el subrayado es nuestro— en la referida distribución de empleos que constituya un obstáculo incluso para el normal desenvolvimiento de la empresa, con grave riesgo para ésta y, por consecuencia, tanto para el empresario como para los trabajadores.»

Son varios los autores que al establecer las características de la alteración de circunstancias que puede dar lugar a la resolución por excesiva onerosidad entienden que es preciso no ya un «mayor sacrificio» en el contratante que debe la prestación, sino también solamente una «menor utilidad» de la contraprestación (21). Braccianti, sin embargo, afirma —refiriéndose al artículo 1.467 del Código civil italiano— que «no bastará que el aumento de coste determinado por el evento sobrevenido se limite a reducir o incluso a anular el provecho que aquel contratante se prometía; será preciso que el aumento sea tal que provoque una pérdida para el deudor. Ello se deduce seguramente de la expresión usada por el legislador porque la palabra «onerosidad» en su significado corriente no puede referirse a un *lucrus cessans* sino solo a un *dammum emer-*

(21) Cfr. DE MARTINI, op. cit., pág. 23; BELTRÁN DE HEREDIA, op. cit., pág. 309.

gens (22). Si la cuestión puede ser discutible, en el Derecho italiano entendemos que no puede existir duda por lo que se refiere a la crisis laboral en la legislación española. Lo demuestra, entre otras cosas, el Decreto del Ministerio de Trabajo de 16 de junio de 1954 (*Boletín Oficial* del 25 de julio) que creó la Caja Nacional del Seguro de paro tecnológico, para conceder subsidios a los trabajadores fijos cuya cesación en el servicio de una empresa no agrícola hubiese sido oficialmente autorizada como consecuencia —dice el artículo primero— de la introducción en la misma de mejoras de carácter técnico o de nuevo métodos de trabajo, que den lugar a un incremento de su productividad (23).

La crisis, pues, referida al contrato de trabajo, se identifica con una *situación de ruptura de equilibrio entre producción y consumo* (crisis económica) y *entre trabajo y producción* (crisis laboral), que obliga al empresario a *dar demasiado para tener relativamente demasiado poco*, si se nos permite usar esta última expresiva frase de Redenti.

No encontramos ninguna razón para distinguir la hipótesis de crisis de un solo empresario de aquella otra que afecta a sectores enteros de la economía de un país o que tiene también resonancia y repercusión mundial. Refiriéndose a los que excluyen la aplicación del artículo 1.467 del Código civil italiano cuando el equilibrio contractual resulte turbado por fenómenos que, como la desvalorización de la moneda, afectan a la entera vida económica de la nación, escribe Buffa que «esta tesis, además de excluir la eficacia del artículo 1.467 en las hipótesis en que más se advierte la exigencia, no parece estar de acuerdo con la letra y el espíritu del texto legislativo. Este, al delinear la especie de hecho a la que vincula la resolución contractual por excesiva onerosidad, atribuye importancia sólo a los sucesos extraordinarios e imprevisibles. No existe en la letra del Código una ulterior limitación..., ni tal limitación puede extraerse del sistema legislativo» (24). Un análogo razonamiento se puede hacer respecto de la norma española: El examen de la desproporción entre las prestaciones de los contratantes se hace en el campo del contrato; las razones del desequilibrio quedan fuera, pero nada impide que sean de mayor o de menor amplitud (24 bis). Aun cuando Buffa crea que las situa-

(22) BRACCIANTI, op. cit., pág. 73.

(23) Cfr. la Resolución del Ministerio de Trabajo de 12 de junio de 1958, que concede autorización para resolver contratos por crisis a una Empresa que tenía beneficios no considerados suficientes.

(24) ALBERTO BUFFA: «Di alcuni principi interpretativi in materia di risoluzione per eccessiva onerosità», en la *Riv. Dir. Comm.*, 1948. II; págs. 53 y sigs.

(24 bis) Cfr. Preámbulo del D. 2.082/1959, de 26 de noviembre: «... bien porque las circunstancias económicas, específicas de la Empresa o generales de la Nación, varíen...»

ciones que afectan a la entera vida económica de la nación pueden muy bien ser reguladas por el Derecho común, la experiencia enseña que en tales casos los Gobiernos provén a remediar la situación con adecuadas medidas especiales, pero ello no es obstáculo a la resolución por excesiva onerosidad, sin que tenga importancia la extensión del evento que la ha producido.

Nuestra misma definición de la crisis excluye la posibilidad de acudir a los organismos competentes para pedir la resolución de un contrato de trabajo, alegando sólo dificultades subjetivas de ejecución. El hecho de someter a confrontación ambas prestaciones, y consecuentemente de no ser suficiente la mera dificultad de una de ellas para admitir una situación de crisis, equivale a la exigencia, consagrada con autoridad en la doctrina italiana, de la valoración de la excesiva onerosidad con un criterio rigurosamente objetivo, y no subjetivo, «lo que quiere decir que la noción de excesiva onerosidad debe ser buscada con referencia a los impedimentos que conciernen a la prestación considerada en su intrínseca consistencia y eficiencia o, por mejor decir, independientemente de toda consideración del nexo eventualmente existente entre la carga de la prestación y la compleja economía del deudor» (25).

Se trata, pues, de analizar el contrato, por encima de toda consideración subjetiva, de toda dificultad que no provenga de la sobrevenida desproporción de las prestaciones. Ello permite la petición de resolver un contrato particular, aunque la situación general de la economía de quien lo pide sea singularmente próspera, pero impide en cambio llegar a la resolución cuando, si bien el mantenimiento en vida del contrato puede todavía ser provechoso para la parte, su situación patrimonial aconseje poner fin a aquel compromiso. «La onerosidad —insiste De Martini— debe incidir *objetivamente* sobre el contrato, *aisladamente* considerado, de tal manera que no entra en el requisito que examinamos aquel agravamiento de la situación de una parte que dependa de circunstancias de carácter *subjetivo*, o que, en vez de afectar al contrato *particular*, afecte al complejo de la situación económica de la parte misma o de una determinada Empresa perteneciente a ésta, mientras, viceversa, entra en el requisito el agravio que incide *objetivamente* sobre el contrato particular, aunque, considerado del lado subjetivo, o puesto en relación con la situación patrimonial de la parte o de una Empresa de la misma, pueda encontrar un contrapeso en ventajas que esa parte consiga o haya conseguido, fuera del contrato del que lamenta la onerosidad, por la misma situación exterior que ha determinado tal onerosidad. Y ello porque, tanto los principios generales de nuestro ordenamiento jurídico, entre los cuales los que presiden la circunstancia paralela de la imposibilidad de la prestación como

(25) BOSELLI: op. cit., pág. 141.

el mismo tenor del artículo 1.467, inducen a hacer considerar jurídicamente irrelevante, en presencia del vínculo contractual, toda vicisitud relativa al cumplimiento que, por su carácter subjetivo, se agota en la situación interna de un contratante» (26).

La valoración objetiva de la excesiva onerosidad es una exigencia que formula, pues, la doctrina común italiana (27), siendo de particular interés la opinión de Pino (28), para el cual el problema «se presenta con dos posibles soluciones: la onerosidad puede ser valorada respecto del sujeto deudor, o respecto de la contraprestación. En el primer caso, la onerosidad se referiría al esfuerzo que es necesario al sujeto para realizar la prestación debida, e indicaría así *gravosidad*; en el segundo caso, aquélla adquiriría un significado profundamente diverso, ya que, debiendo ser valorada respecto de la contraprestación, vendría a indicar el desequilibrio entre el valor de la prestación debida y el de la contraprestación. Obsérvese que, hablando de sujeto o de contraprestación, se adopta una forma abreviada para indicar una proporción. Hablando del sujeto, uno se refiere a la proporción entre el sacrificio que costaba la ejecución misma y el resultado que con ella se quería originariamente perseguir respecto al sacrificio que cuesta la ejecución misma y el resultado que, en cambio, se persigue. Hablando de contraprestación, uno se refiere a la proporción entre la relación de la prestación con la contraprestación, tal como aparece en el origen, y la misma relación, tal cual subsiste en el momento de la demanda de resolución. La doctrina ha acogido generalmente la segunda solución, considerando que para la certeza de las relaciones jurídicas, la onerosidad deba valorarse adoptando criterios objetivos y no subjetivos». Esta misma exigencia de la objetividad viene expresamente reconocida en el Derecho italiano por el número 665 de la relación del Guardasigilli.

Por otra parte, también la imposibilidad debe ser entendida en el sentido de imposibilidad objetiva, y este carácter de objetividad es uno de los elementos de unión de ambas especies, que se contraponen juntas a la mera dificultad subjetiva (29).

(26) DE MARTINI, op. cit., pág. 23.

(27) BRACCIANI, op. cit., pág. 67; BUFFA, art. cit., pág. 53; DI BIASI: «La clausola *rebus sic stantibus* nel nuovo codice civile e nelle prime applicazioni della giurisprudenza», en *Giurisprudenza italiana*, 1949; págs. 135.

(28) PINO: *L'eccessiva onerosità* cit., págs. 12, 13 y 31.

(29) Cfr. DE MARTINI, op. cit., pág. 17; GIOVENE: *L'impossibilità della prestazione e la «sopravvenienza»*, Cedam, Padova, 1941. El carácter objetivo de la imposibilidad no se discute en la doctrina italiana. Véanse al respecto COTTINO: *L'impossibilità sopravvenuta de la prestazione o la responsabilità del debitore*, Giuffrè, Milano, 1955.

Sentada así la premisa de que nuestra Ley del Contrato de Trabajo, al admitir esta «causa de extinción» ha introducido una figura identificable con la resolución del contrato por excesiva onerosidad sobrevenida, se puede renunciar a hacer una más profunda investigación alrededor de todas las posibles causas remotas de esta crisis; investigación que no tiene ningún interés jurídico, y se puede, además, constatar cómo en esta definición pueden entrar las hipótesis más significativas de crisis consagradas por nuestra jurisprudencia, que conforta así el resultado de nuestra indagación. En efecto, tanto la falta de trabajo (30) como la necesidad de hacer economías (31), la transformación de la industria (32), la decadencia del negocio (33), el exceso

y los numerosos autores por él citados en la página 15, nota 25. Cfr. MANCINI: *La responsabilità contrattuale del prestatore di lavoro*, Giuffrè, Milano, 1957; págs. 8, 9 y 13: «... imposibilidad válida a efectos liberatorios es la que se dirige a la prestación, considerada en su sustancia y en sus presupuestos objetivos, que es tal, por lo que concierne a su intensidad, que no puede ser vencida con las fuerzas a disposición del hombre».

(30) Cfr. Resoluciones del Ministerio de Trabajo contra decisiones de los Jurados Mixtos en materia contenciosa de 28-I-1932, 29-VI-1932 y 7-IV-1933, en VÁZQUEZ RICHART: *Extinción del vínculo laboral*, Madrid, Reus, 1956; págs. 289, y en MEDINA MARAÑÓN: *Leyes sociales*, Madrid, 1951; pág. 73. Cfr. Resolución General de Trabajo de 10-II-1958, autorizando la reducción de tres puestos de trabajo, porque los clientes del hotel solicitan solamente habitación para dormir, y el Ministerio de Información y Turismo ha concedido autorización para funcionar con este régimen. (Consultado el original.)

(31) Cfr. Resolución del Ministerio de Trabajo del 7-III-1932, en CERRILLO QUÍLEZ: *Manual práctico para el despido de trabajadores y sus formularios*, 2.ª edic. Publicaciones del Instituto Español de Derecho Procesal, Sección de Barcelona, pág. 105, y en MEDINA MARAÑÓN: *Leyes sociales*, cit. pág. 73; Resolución de 5-IV-1932, en VÁZQUEZ RICHART, op. cit., pág. 288; Resolución de la Delegación provincial de Trabajo de Sevilla del 14-XII-1957; Idem de Melilla del 16-VII-1957; Resolución de la Dirección General de Trabajo del 20 de enero de 1958, y Resolución del Ministerio de Trabajo del 12 de junio de 1958, que autoriza el cese de uno o dos trabajadores por balance pasivo de la Empresa. (Consultados los originales.)

(32) Cfr. Resoluciones del Ministerio de Trabajo del 10 de julio de 1932 y 15 de marzo de 1934, en MEDINA MARAÑÓN: *Leyes sociales*, cit. pág. 74: «Es transformación de industria hacer el reparto por medio de automóvil, en vez de repartidores.» Cfr. Sentencia T. S. de 16 de noviembre de 1935 en Aranzadi, núm. 2.251: Empresa que prescinde de determinada máquina y de su maquinista por no necesitar a ninguno de los dos.

(33) Cfr. Resoluciones del Ministerio de Trabajo del 1 de agosto de 1932 y 3 de enero de 1933, en MEDINA MARAÑÓN: *Leyes sociales*, cit. pág. 72. Resolución del 7 de septiembre de 1932, en VÁZQUEZ RICHART, op. cit., pág. 288, y MEDINA MARAÑÓN, op. cit., páginas 72-73: «La necesidad de hacer economías alude a la declinación del negocio, máxime cuando tal pregunta del veredicto es consecuencia de la afirmación del demandado de ser motivado el despido por la escasa concurrencia en público.» Cfr. Sentencia

de personal (34), la falta de exportaciones (35), la introducción de un nuevo proceso de fabricación (36), las dificultades de adquirir materias primas (37), la ausencia de encargos (38), la disminución del volumen de las ventas (39) y un cambio de la moda (40), son todas expresiones usadas en la práctica, que, a veces, se identifican entre ellas, pero que en todo caso se resuelven todas en el fenómeno general antes definido, esto es, en el fenómeno jurídico de la excesiva onerosidad sobrevenida.

El autor que más rigurosamente se ha ocupado en España del tema, Alon-

Tribunal Supremo de 22 de febrero de 1932 en Aranzadi, Repertorio de Jurisprudencia, años 1932-33, tomo II, vol. II, núm. 3.383, Pamplona, 1947. (Consultado el original.)

(34) Cfr. Resolución del Ministerio de Trabajo de 27 de febrero de 1933, en VÁZQUEZ RICHART, op. cit., pág. 289, y MEDINA MARAÑÓN, op. cit., pág. 73.

(35) Resolución del Ministerio de Trabajo de 6 de mayo de 1940, en VÁZQUEZ RICHART, op. cit., pág. 297; Resolución del Ministerio de Trabajo de 8 de agosto de 1958, que autoriza la cesación en el trabajo de 80 trabajadores, a consecuencia de la crisis producida en una determinada industria, cuyas pérdidas ascienden a veintidós millones de pesetas, tras la supresión de las adquisiciones de cinc, decidida por el principal comprador, esto es, los Estados Unidos de América. (Consultado el original.)

(36) Resolución de la Dirección General de Trabajo de 29 de agosto de 1957, que confirma la de la Delegación provincial de Trabajo de Valencia de 17 de julio del mismo año. (Consultado el original.)

(37) Resolución de la Dirección General de Trabajo de 4 de septiembre de 1957, que confirma la de la Delegación provincial de Trabajo de Las Palmas de 2 de julio del mismo año, autorizando el cese en sus actividades de los trabajadores, porque «la limitada cantidad de harina que la panadería elabora hace que no haya trabajo para todos y los ingresos, un tomándolos íntegramente, no alcanzan a cubrir el importe de salarios, y mucho menos los gastos generales de mantenimiento». Resolución de la Dirección General de Trabajo de 7 de septiembre de 1957 sobre las dificultades de adquisición de materias primas, por la escasez de madera en rollo y por el precio que alcanza. Resolución de la Dirección General de Trabajo de 27 de agosto de 1957, autorizando la resolución de un contrato por la crisis que produce la falta de permisos de importación de carbones ingleses y maderas italianas. (Consultados los originales.)

(38) Resolución de la Dirección General de Trabajo de 13 de septiembre de 1957, que confirma la de la Delegación provincial de Trabajo de Madrid de 29 de julio de 1957, autorizando la suspensión temporal de todo el personal por «considerable disminución de trabajo en la sastrería, debida a la falta de encargos por finalizar la temporada». (Consultado el original.)

(39) Resolución de la Dirección General de Trabajo de 11 de octubre de 1957, que confirma la de la Delegación provincial de Trabajo de Barcelona del 30 de agosto de 1957, autorizando el cierre de un establecimiento por constante disminución del volumen de las ventas, que determina crisis de trabajo. (Consultado el original.)

(40) Resolución del Ministerio de Trabajo de 2 de junio de 1958, que confirma la de la Dirección General de Trabajo del 26 de febrero de 1958 y autoriza el «despido» de 37 trabajadores por la crisis planteada por consecuencia del «sinsombrerismo». (Consultado el original.)

so Olea, ha explicado perfectamente qué es la crisis económica en el sentido de nuestras leyes de trabajo, pero, a nuestro modesto entender, no es convincente su inclusión de la crisis laboral en el mismo concepto de crisis económica. Una crisis *laboral* o económica (el subrayado es nuestro)... es una situación caracterizada — escribe este autor—, porque los costos de producción de los bienes o servicios que constituyen su objeto son superiores a los ingresos que obtiene de lanzar estos mismos bienes y servicios al mercado. Los costos de una Empresa se obtienen mediante la adición de diversas partidas (mano de obra, materiales y gastos generales) sobre la que se gira un determinado beneficio... Pues bien, cuando al precio así calculado, los bienes y servicios no hallan salida en el mercado, siendo la consecuencia la de que o se renuncia a su enajenación, o se reducen los precios por debajo de los costos, la Empresa se halla en una situación de crisis» (41). Nosotros, sin embargo, hemos ya puesto de relieve cómo entendemos que se pueda llegar a obtener la resolución de los contratos de trabajo, aun sin que se haya presentado esta situación de pérdidas económicas, y solamente por la inutilidad de mantener en la Empresa a determinados trabajadores, cuya fuerza de trabajo ha sido sustituida, por ejemplo, por una nueva máquina introducida en la actividad de que se trate. Los beneficios, objetivamente, existen todavía, pero el empresario puede reducir los gastos de personal y obtener aún más, y entonces parece indudable que pueda llegar a la resolución de los contratos. Es éste un caso de crisis laboral, que no está incluido en la definición de Alonso Olea, y por ello nosotros intentamos completarla con estas observaciones.

Volviendo ahora al discurso de antes, es fácil darse cuenta de que, en la hipótesis de excesiva onerosidad sobrevenida, el objeto de la prestación que constituye la obligación del empresario, es decir, una suma de dinero, no ha sufrido en sí ninguna variación. Pero mientras en el momento de concluir el contrato existía para este empresario una utilidad en el cambio «trabajo-precio», hoy en situación de crisis, esta utilidad no existe ya, y no porque le sea más difícil cumplir la obligación, sino, simplemente, porque la contraprestación ha disminuído de valor.

Entonces, la pregunta hecha por Redenti, y referida al artículo 1.467 del Código civil italiano, tiene también sentido referida a las disposiciones que autorizan la resolución por crisis en nuestro Derecho: «¿A qué se refiere la Ley al facilitar estos remedios? ¿Quiere referirse... sólo a las dificultades «reales» sobrevenidas en la ejecución de una singular prestación (hipótesis bastante difícilmente configurable), o también a sobrevenidas variaciones en la rela-

(41) ALONSO OLEA: *El despido*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1957: páginas 64-65. Cfr. BERNÉZ DE LUGO: *Extinción*, cit., pág. 56.

ción económica de cambio entre las dos prestaciones?» El problema, entendemos siempre con Redenti, «no afecta al objeto del contrato en sentido propio y restringido (objeto de la obligación que es objeto del contrato), sino a la causa. En los contratos con prestaciones equivalentes, la causa para cada una de las partes está precisamente en la actuación del cambio; *vidgo*, dar u obligarse a dar una cosa para tener otra». Y la resolución que prevé el artículo 1.467 del Código civil italiano, como la del artículo 76, párrafo 7.º y disposiciones complementarias de nuestra Ley de Contrato de Trabajo, «sirven para excluir o evitar que la ley convencional entre las partes continúe teniendo aplicación incluso cuando haya faltado o se haya alterado profundamente... la causa representada para las partes por la relación de cambio (razón proporcional de los valores) de sus respectivas prestaciones».

«A fin de que la causa subsista a los ojos de la Ley —aclara magistralmente Redenti (42)—, es necesario que las respectivas prestaciones no sólo sean posibles y lícitas, sino que sean también efectivas y apreciables, pues, de otra manera, faltaría el extremo de la verdad y seriedad de la causa misma; quedaría sólo por ver si el contrato es nulo o tiene una causa subyacente diversa de la nominal y aparente. Pero, prescindiendo de estas hipótesis extremas (que aquí no interesan), la Ley no pone... por regla general, exigencias de proporciones económicas. Por regla general, las partes son libres de determinar en el ejercicio de su autonomía contractual (artículo 1.322) la razón proporcional de cambio entre sus prestaciones, y ello, tanto en los contratos de ejecución inmediata e instantánea, cuando en los contratos de ejecución diferida o continuada. Y para estos últimos la Ley, siempre en obsequio al mismo principio, no exige ni siquiera que en el momento o al tiempo de la ejecución subsista o persista todavía aquella misma proporción entre los respectivos valores que subsistía, según el tenor del contrato, en el momento de su conclusión. Esto quiere decir que, en los contratos de ejecución diferida o continuada, cada una de las partes, si no hay alguna cláusula expresa en contrario, asume sobre sí, y se expone a correr el riesgo económico de las variaciones u oscilaciones de valor que puedan sobrevenir en el intervalo entre conclusión y ejecución o en la duración de la ejecución»... «La verdad es, en cambio, que la Ley misma atempera en varios casos y en varios modos la aplicación de sus mismos principios (de la libre determinación y de la libre asunción del riesgo económico).» Redenti enumera aquí las disposiciones sobre el estado de necesidad o de peligro, la rescisión por lesión, los bloqueos de precios, los salarios mínimos, etc., y también las cláusulas con las que las partes pueden excluir o atemperar los efectos de la asunción del riesgo. «En este

(42) Artículo cit. págs. 347 y sigs.

cuadro vastísimo y variopinto de las moderaciones al principio de la libertad de contratación y de la asunción del riesgo económico de la ejecución diferida o continuada... se inserta también la disposición general del artículo 1.467.»

El hecho de admitir la resolución del contrato de trabajo cuando la prestación del empresario resulta excesivamente onerosa equivale a eliminar de la esfera del riesgo del empresario el deber de mantener en vida al contrato, aun cuando no sea posible aprovecharse de él. Según Simi, en cambio (43), las vicisitudes de la vida de la Empresa que no sean exclusivamente debidas a fuerza mayor quedan, por el principio de la incidencia del riesgo, a cargo del empresario y no sirven para resolver la relación. «Cuando no subsiste la objetiva extinción de la Empresa determinada por fuerza mayor, y en consecuencia, la imposibilidad para el empresario de servirse de la prestación del trabajador, el contrato de trabajo no se resuelve, y el empresario, si quiere resolverlo, debe proceder —en el contrato a tiempo indeterminado— al *desistimiento* (receso) voluntario unilateral con todas sus consecuencias...» «La institución de la excesiva onerosidad parece que se debe excluir por dos órdenes de razones: porque en el desistimiento (receso) unilateral del contrato a tiempo indeterminado se ha facilitado un medio diverso para hacer cesar el contrato insostenible y porque —para cualquier forma de contrato— el riesgo está, por la estructura de la relación laboral, a cargo del empresario, y también toda sobrevenida onerosidad puede considerarse que entra en el álea del contrato. Por otra parte, la existencia de condiciones generales mínimas de trabajo impediría la aplicación del último párrafo del artículo 1.467 del Código civil, porque el trabajador nada podría ofrecer para reconducir el contrato de equidad. Si bien es verdad que para el contrato a tiempo determinado no subsiste posibilidad de desistimiento (receso) unilateral *ante tempus*, en él la existencia del término vale, a nuestro entender, para reforzar el álea contractual y para poner más rigurosamente el riesgo a cargo del empresario. Además, desde el punto de vista de la equidad y de la práctica, el contrato a término, en general, abraza un período limitado que hace, por una parte, difícil, y por otra, más soportable cualquier onerosidad aparecida. Concluiremos, por tanto, considerando la institución en examen *inaplicable* a la relación de trabajo por lo que respecta a la excesiva onerosidad que grava sobre la Empresa.»

Desde nuestro punto de vista, mientras en otras hipótesis no ya de falta de provecho, sino incluso de imposibilidad de utilización de la prestación del trabajador (incapacidad temporal, gravidez, etc.), la Ley incluye expresamente estos sucesos en el álea normal del contrato, en el caso de excesiva onerosidad sobrevenida; se pone un límite a aquélla, para impedir la transformación de

(43) Op. cit., págs. 82 y sigs.

un contrato conmutativo cierto en contrato aleatorio, porque sería indudablemente contrato aleatorio aquel en el cual la prestación de una cualquiera de las partes, en vez de representar para la otra un valor positivo, pudiese asumir un valor negativo, «esto es, convertirse en un daño, en una disminución patrimonial verdadera y propia, asimilable al concepto del «*demnum emergens*»... Para que un análogo fenómeno — estamos citando a Boselli— pueda verificarse en un contrato conmutativo cierto es necesario poder referir este fenómeno a una explícita voluntad de las partes. Fuera de esta voluntad, donde por fuerza de eventos extraordinarios la prestación asuma un valor negativo en el sentido antes dicho, el contrato conmutativo cierto asume una función distinta de la propia, y ello constituye, como es sabido, un vicio (en este caso *funcional*) de la *causa conmutativa*, en cuanto la función distinta, asumida por el contrato, es precisamente la de la distinta, aun cuando confinante o contigua categoría de los contratos aleatorios» (44). Precisamente porque es característica de los contratos aleatorios el hecho de que la contraprestación pueda asumir valor negativo, el artículo 1.469 excluye la aplicabilidad del remedio de la resolución a los contratos anteriormente citados, consagrando una exigencia lógica de la doctrina común (45).

En el contrato de trabajo, como es pacífico, el riesgo económico viene transferido al empresario (46), pero esto no permitiría la configuración de aquél como un contrato para que el empresario tenga la calificación de contrato aleatorio. En una obra anterior a la que hemos citado tantas veces (47), resumida, sin embargo, en esta última, explica Boselli cómo el riesgo es la «probabilidad de un daño», y sólo cuando este riesgo se pone como *objeto* de un contrato de cambio, este último se puede considerar aleatorio. «Entendida como cambio de dos riesgos equivalentes, el «álea» se perfilaba, por lo tanto, propiamente como *causa* de algunas figuras, sean típicas o atípicas, reducibles por este camino a unidad sistemática (48).

Haciendo nuestras las convincentes conclusiones de Boselli, podemos deducir sin dificultad que el contrato de trabajo, aun suponiendo un riesgo para

(44) BOSELLI, op. cit., págs. 94 y sigs.

(45) Cfr. BELTRÁN DE HEREDIA, op. cit., pág. 308; ROCA y PUIG BRUTAU, op. cit., páginas 247-248; BRACCIANI, op. cit.; DE MARTINI, op. cit.; BOSELLI, op. cit., páginas 151-152; DI BLASI: «La clausola *rebus sic stantibus* nel nuovo codice e nelle prime applicazioni della giurisprudenza», en *Giur. it.*, 1949, IV; págs. 134-135.

(46) Cfr. BAYÓN-PÉREZ BOTIJA: *Manual*, cit. tomo I, vol. I, págs. 16 y sigs.; BARRASSI: *Il Diritto del Lavoro*, Giuffrè, Milán, 1957, vol. I, pág. 340.

(47) «Rischio, alea ed alea normale del contratto», en *Riv. Trim. di Diritto e Proc. civ.*, 1949; págs. 769 y sigs.

(48) BOSELLI: *La risoluzione...*, cit. págs. 174-175.

una de las partes, no es, en sentido técnico, contrato aleatorio, precisamente porque tal riesgo no incide sobre la causa del contrato. Y estas consideraciones sirven así para hacer compatible aquella característica específica del contrato de trabajo, que es el riesgo del empresario, con esta figura legalmente reconocida que es la onerosidad excesiva, y que nosotros configuramos como vicio funcional de la causa.

No se puede ignorar la objeción puesta por varios autores contra esta concepción funcional de la causa. En efecto, no ha faltado quien ha visto en el encuadramiento de la excesiva onerosidad sobrevenida en el concepto de la causa una ampliación de ésta que, desorbitándose de sus límites jurídicos, se extiende a un horizonte de naturaleza esencialmente económica. «La ampliación de horizonte —escribe De Martini— resulta entonces tal, que no se puede ya circunscribir el alcance de la causa misma, en la cual termina por naufragar todo el negocio y su ejecución. Hasta la resolución por incumplimiento termina por quedar absorbida en tan amplio concepto económico de causa: en efecto, también el incumplimiento se resuelve en una falta de realización de la función del negocio. Y los vicios de los otros elementos esenciales de este último, consentimiento y objeto, corren el riesgo de entrar también ellos en los llamados vicios funcionales de la causa; la ausencia y la indeterminación del objeto, ¿no se resuelven también ellas, en efecto, en una *imposibilidad de realizar* la función del negocio? Y la falta o el vicio del consentimiento, ¿no están también éstos en contraste con tal función?» (49). De la misma opinión parece nuestro Tribunal Supremo, que en la sentencia de 14 de diciembre de 1940 (50) afirma que, «siendo la causa, en la concepción de nuestro Código civil, uno de los elementos constitutivos del contrato necesarios para darle nacimiento, hay que referir su existencia a ese momento creador del vínculo y la prolongación de la teoría de la causa más allá del momento de la formación del contrato..., aun cuando guarde conformidad con algunas orientaciones de la moderna doctrina científica, no encuentra apoyo alguno en nuestra legislación civil vigente». Sin embargo, Ossorio Morales (51), al hacer el comentario de dicha sentencia, ha escrito que es perfectamente explicable que el Tribunal Supremo, dada la delicada naturaleza de su función, vacila al extender los efectos de la inexistencia de la causa más allá del momento

(49) ANGELO DE MARTINI: *L'eccessiva onerosità nell'esecuzione del contratto*, Milano, Giuffrè, 1950; págs. 17 y sigs.; cfr. JOSÉ BELTRÁN DE HEREDIA: Op. cit., páginas 331-332.

(50) En *Rev. Gral. Leg. y Jurisp.*, 1941, tomo I, pág. 257. En sentido semejante, la sentencia de 5 de junio de 1945, citada por TERRAZA MARTORELL, op. cit., pág. 24.

(51) En *Rev. Gen. Leg. y Jurisp.*, 1941, tomo I, pág. 257. Véase también la opinión de TERRAZA MARTORELL, op. cit., págs. 12-13.

inicial del contrato, pero que, a pesar de ello, no sería difícil a la doctrina española ampliar la esfera de influencia de este elemento a toda la vida de la relación contractual, porque, si bien el artículo 1.261 del Código civil parece referirse a la causa como elemento esencial para que el contrato exista, los restantes artículos que se refieren al tema hablan ya de la causa del contrato, considerando éste como una entidad existente y formada, sin que probablemente se fuese contra ningún precepto positivo que impidiese llegar a conclusiones para cuya elaboración no han sido obstáculos los Códigos francés e italiano, tan semejantes al nuestro en la regulación de esta materia.

Aun cuando también nosotros estamos de acuerdo con la necesidad de reducir la causa a su exacto perfil jurídico, no por ello podemos considerar razonable la crítica de De Martini, que, al formularla, viene a distinguir muy bien los diversos elementos del negocio. A nuestro modesto entender, su error consiste precisamente en ignorar cómo, en los ejemplos que él utiliza, la ausencia del objeto o la falta de consentimiento, hacen imposible la realización no ya de la *función* del negocio, sino del negocio mismo. Mientras si, por un acto posterior a la conclusión de un contrato, el objeto viene a faltar, el contrato mismo no se puede ya realizar; cuando es la causa el elemento afectado por un vicio, el contrato podría realizarse, pero sin cumplir ya su función, y por ello el ordenamiento autoriza la resolución.

La crítica de De Martini, sin embargo, no está absolutamente privada de fundamento, y aunque formulada algún año antes, nos sirve para puntualizar los errores que encontramos en el planteamiento de Pino, con el que estamos lejos de mostrarnos de acuerdo, aunque la apariencia podría hacer creer lo contrario, porque este autor ha defendido también la colocación sistemática de la excesiva onerosidad en el ámbito de los vicios funcionales de la causa. Una mirada a sus páginas basta para ver las diferencias existentes entre su concepción y la que nosotros propugnamos; diferencia que se basa precisamente en su concepto de causa.

Para Pino, el Derecho, que regula la vida de relación, ordenando las relaciones sociales en conformidad a la conveniencia que intenta actuar, debe observar los fenómenos de la vida real y valorar su idoneidad para ser tutelados y protegidos. Naturalmente, la valoración cambia según los ordenamientos, el tiempo y la dirección social que quiere seguir un determinado legislador. Cuando se encuentra un fenómeno que se considera merecedor de tutela, el ordenamiento se la reconoce, y el fenómeno se convierte en fenómeno jurídico. Pino encuentra la *causa* precisamente en la actitud para ser tutelado, esto es, en la *causa del reconocimiento jurídico*. Esta causa debe existir no sólo en abstracto, sino también en concreto; es decir, no basta.

por ejemplo, que el cambio en abstracto entre bienes y servicios sea idóneo de tutela, porque, en concreto, el bien puede estar prohibido, y entonces cae la razón de la tutela jurídica y el fenómeno deja de ser jurídico. «Como el fenómeno del cambio está considerado en su totalidad, sea instantáneo o se prorrogue en el tiempo, es evidente que toda perturbación de la función y, por lo tanto, también de la excesiva onerosidad, aparezca *sub specie iures*, como una perturbación del elemento formal del fenómeno.» «Vicio funcional de la causa es — desde el perfil sustancial — una alteración de la función económica y social del fenómeno y — desde el perfil formal — una correspondiente alteración en la aptitud del fenómeno para ser jurídicamente tutelado» (52).

Es evidente que esta postura entra plenamente en la crítica de De Martini, ya que también la falta del objeto haría caer la tutela del ordenamiento sobre el contrato, y todos los elementos de éste se disuelven así en la causa. Causa que, como es fácil deducir de las palabras de Pino, no tiene nada que ver con la causa-elemento del contrato, e identificándose con la *causa del reconocimiento jurídico*, se puede lógicamente encontrar en toda institución jurídica.

Aclarado así nuestro pensamiento, añadamos todavía que la alteración de la relación entre los elementos del negocio puede ser, tanto inicial cuanto sucesiva, y — citando aún a Boselli — «no se puede hablar de una turbación de la relación en que están entre sí los elementos del negocio, sino cuando todos estos elementos existan y participen en la especie examinada» (53).

Nuestra colocación dogmática de la institución sobre el terreno de la causa no es unánime en la doctrina, y particularmente en la doctrina italiana donde se ha recurrido también, como hemos dicho, a los otros requisitos de la voluntad y del objeto. Pero, por una parte, el hecho de estar hoy expresamente admitida por la Ley la excesiva onerosidad como causa de resolución del contrato, priva de todo fundamento de voluntariedad a la institución, sea bajo el perfil de la cláusula *rebus sic stantibus*, que de la presuposición o de cualquier otra teoría, y por otra, parece indudable que a través del objeto se pueda llegar sólo a fundamentar la imposibilidad sobrevenida, pero no a la excesiva onerosidad, que, como hemos dicho, supo no un defecto *en sí* de la prestación, sino un defecto en relación con la contraprestación, una desproporción en el cambio en que, precisamente, consiste la causa del negocio.

Los autores que podríamos llamar voluntaristas, tienen, sin embargo, un

(52) Cfr. PINO, op. cit., págs. 130-140.

(53) BOSELLI, op. cit., pág. 68.

punto importante de apoyo en la relación al Código civil (54), según la cual, con el artículo 1.467 «se introduce en modo expreso y en vía general el principio de la implícita sujeción de los contratos con prestaciones equivalentes (*corrispettive*) a la cláusula *rebus sic stantibus*, sobre las huellas del Derecho común, y, por tanto, en vinculación con una tradición característicamente italiana». La afirmación del Relator ha suscitado vivísimas discusiones, y no infundadamente se ha puesto de relieve que la cláusula, tradicionalmente, no se limitaba a los contratos con prestaciones recíprocas (55), que la tradición de la misma no es solamente italiana, y, además, se han puesto de relieve también las profundas diferencias que existen entre la cláusula y la hipótesis de que habla el artículo 1.467 del Código civil italiano. Muy agudamente observa Pino que, mientras la cláusula subordina la eficacia del contrato a la persistencia de algunas circunstancias subsistentes en el momento de su formación, el artículo 1.467 «se refiere al sobrevenir de algunos eventos, individualizados en su naturaleza (imprevisibles y extraordinarios) y en sus efectos (excesiva onerosidad), y no se refiere a las circunstancias de hecho o de derecho que subsistían en el momento de la conclusión del contrato. No se trata —añade— de una simple diferencia de perspectiva, como *prima facie* podría parecer, ya que las circunstancias que deberían permanecer invariables serían en realidad una sola; es decir, la onerosidad. Y la onerosidad, sea cualquiera la opinión que se tenga sobre su significado, no es, ciertamente, una circunstancia extraña a la estructura del contrato» (56).

(54) *Libro della obbligazione*, pág. 133.

(55) BOSELLI, *op. cit.*, pág. 8. La historia de la cláusula *rebus sic stantibus* aparece caracterizada por dos notas fundamentales: primero, su marcada genericidad, aunque se refiera a fenómenos del más variado género, en cualquier caso referentes a las relaciones entre el contenido de los actos de voluntad y a la influencia del tiempo; segundo, su indiscriminada aplicación a los contratos, y en general, a todo acto de voluntad, sin distinguir en absoluto entre contratos con prestaciones periódicas y contratos con prestación única.

(56) PINO, *op. cit.*, págs. 107-108. Contra la opinión que considera fundada la excesiva onerosidad en la voluntad de las partes, se puede ver también DE MARTINI, *op. cit.*, págs. 52-53; EMILIANO BATTISTONI: «La causa nei contratti e la presupposizione», *Riv. Dir. Civ.*, 1929; págs. 105 y sigs, pone de relieve «la derivación causal de la presuposición de Windscheid; derivación que aparece de razón, tanto histórica como ontológica»; SACCO: «La presupposizione e l'art. 1.467 del Cod. civ.», en la *Riv. Dir. Comm.*, 1948, II, pág. 163, según el cual «si no se quiere cambiar el significado de la palabra presuposición (cual ha sido definida por WINDSCHEID) y por cuantos han aceptado su teoría), es necesario dejar bien claro que el artículo 1.467 no alude a la presuposición en sentido propio, y mucho menos introduce el principio de modo general... El artículo 1.467 prevé una figura individualizada objetivamente (prestación

Menor fundamento encuentra en la doctrina el intento de llevar la excesiva onerosidad a una atenuación del concepto de imposibilidad, esto es, colocándola sistemáticamente en el terreno de los fenómenos que se refieren al objeto del contrato. Así han hecho, por ejemplo, en Italia De Martini, para el cual, tanto la primera como la segunda son fenómenos concernientes a las prestaciones «en sí y por sí consideradas», y en España, García Oviedo, según el cual, faltando el trabajo, falta el objeto, elemento esencial del contrato (57). Al rechazar tal posibilidad, podemos también arisbar la diferencia que existe entre la imposibilidad y la excesiva onerosidad; esto es, usando los términos de la Ley española del Contrato de Trabajo, entre la «fuerza mayor» y la «crisis»; tema que abordaremos en un artículo sucesivo.

FERNANDO SUÁREZ GONZÁLEZ

que se hace excesivamente onerosa por la verificación de sucesos extraordinarios e imprevisibles) y no un hecho psicológico (aquel sin el cual no se hubiera querido una cosa); BRACCIANI: *Degli effetti*, cit., págs. 57 y sigs.: «Si la ley hubiese considerado realmente como causa de resolución del contrato el obsequio a una tal presunta voluntad, habría debido admitir tal remedio también frente al verificarse de cualquier agravación de la entidad de la prestación, debida al sobrevenir de un evento simplemente imprevisto, en vez de subordinar tal admisión a la condición de que la agravación de aquella entidad sea *excesiva*, y debida a un suceso no sólo imprevisible, sino también *extraordinario*.»

(57) DE MARTINI, loc. cit.; BOSELLI, en la recensión a este autor, en la *Riv. Trim. Dir. Proc. Civ.*, 1951, págs. 786 y sigs.; GARCÍA OVIEDO: *Tratado elemental*, cit. página 267.

