

# El deber de minimizar el impacto de la fuerza mayor (no) obliga al afectado a aceptar una oferta de cumplimiento distinto, aunque equivalente, del pactado

Comentario de Derecho español  
a *RTI Ltd. v. MUR Shipping BV* (2024)

Importante, aunque limitada, sentencia del Tribunal Supremo (Supreme Court) del Reino Unido sobre el alcance de los deberes de buena fe frente a una contingencia de fuerza mayor.

---

## ÁNGEL CARRASCO PERERA

Catedrático de Derecho Civil de la Universidad de Castilla-La Mancha  
Consejero académico de Gómez-Acebo & Pombo

### 1. Hechos y doctrina del tribunal

En la contratación internacional es usual que las cláusulas de fuerza mayor estén redactadas de tal forma que el contratante interesado no pueda invocar aquélla si el estado de imposibilidad resultante pudiera haber sido evitado con la puesta en práctica de un esfuerzo razonable por la parte que lo invoca. El Tribunal Supremo (Supreme Court) del Reino Unido acaba de decidir en *RTI Ltd. v. MUR Shipping BV* (15 de mayo del 2024; *case ID: UKSC 2022/0172*) que este esfuerzo necesario para superar la contingencia adversa no debe llegar hasta el punto de obligar a la parte que invoca la fuerza mayor a que acepte una oferta de la contraparte de un cumplimiento no conforme con el contrato para superar la imposibilidad. En

el caso, el contrato de fletamento por viaje no podía ser cumplido en sus términos porque las sanciones impuestas por los Estados Unidos sobre la sociedad matriz (*parent company*) del fletador (*charterer*) impedían a éste pagar en dólares estadounidenses, como estaba convenido. El deudor ofertó pagar en euros, con plena indemnidad de los costes de cambio de divisa.

Es significativo que la invocación de la fuerza mayor no fue realizada por el fletador deudor, sino por el naviero fletante que ponía sus naves a disposición de la carga que conviniera al deudor, y no precisamente mediante la alegación de que su propio cumplimiento resultara imposible. Este detalle no es convenientemente destacado por la sentencia, que no

repara en que es el acreedor fletante el que se quería desvincular del contrato por fuerza mayor, y no el deudor, que, lejos de alegar la fuerza mayor para excusar el incumplimiento, pretendía en términos aparentes reconstruir el contrato para que siguiera siendo posible su cumplimiento. Es también digno de nota que el demandante del pleito resultante fue el propio deudor, que reclamó daños y perjuicios al naviero por haberse negado éste a aceptar una oferta de cumplimiento que no era conforme con el contrato. El planteamiento de la cuestión resultaba ya de esta forma muy forzado.

Estos dos últimos detalles deben ser tenidos en consideración cuando se invoque o se recuerde la doctrina RTI. Según el Tribunal Supremo británico, la cláusula de esfuerzos razonables no obliga al acreedor naviero a aceptar una oferta de cumplimiento no igual, aunque equivalente en sustancia, y revoca la sentencia contraria del Tribunal de Apelación (*Court of Appeal*).

Y en verdad es preciso excusar al supremo juzgador inglés. En los términos en que el debate se plantea, no se trataba de si el deudor había hecho el esfuerzo razonable de sortear la contingencia (lo hizo, al ofertar pago en euros), sino de si el acreedor había o debía hacer el esfuerzo razonable de aceptarla, que es cosa bien distinta. Quiero decir, si el naviero hubiera reclamado al deudor indemnización de daños o penalización por incumplimiento, hubiera quedado todavía por decidir si el deudor estaba excusado de su incumplimiento al ofrecer una solución que evitaría la frustración del contrato (*excused non performance*). Si el naviero hubiera tomado la iniciativa de demandar la rescisión del contrato por *frustration*, todavía no estaba dicho que el contrato se hubiera frustrado, existiendo una alternativa de cumplimiento igualmente factible. Si el fletador hubiera demandado una *modificación del*

*contrato por «hardship»* (onerosidad excesiva), no estaba tampoco predeterminada la solución final.

## 2. Fuerza mayor y otros recursos

Es decir, la sentencia RTI ha de entenderse sólo en sus limitados términos, sin prejuzgar qué habría ocurrido si la contienda se hubiera planteado en contextos de *excused non performance*, *frustration* o *hardship*. O, todavía más cerca, en el contexto del deber del acreedor de *mitigar sus daños resarcibles*, en los términos que después comento. El tribunal se aferra de esta manera a un extremado formalismo procedimental y argumentativo, que no es extraño a quien le sea familiar esta jurisprudencia del otro lado del Canal. Una vez más, el Tribunal Supremo hace alarde (*noblesse oblige*) del rasgo que ha hecho tan mundialmente reputada su jurisprudencia: la exigencia de *certainty in contracts above all* y la seguridad para todos los operadores mundiales de que se respetará la *freedom of contract* aunque el mundo se acabe. Si el contrato impone el dólar estadounidense como divisa de pago, se pagará en dólares y no en euros, sin tener en cuenta ninguna otra consideración cuando el contrato no da pie a barruntar que por alguna circunstancia el deudor pudiera cambiar la moneda de cumplimiento. En particular, el tribunal se niega a considerar si el cambio de moneda de pago comportaba o no «detrimento» al acreedor ni si el pago propuesto llevaba al «mismo resultado» que el pago convenido.

Los antecedentes a los que remiten las partes y que el tribunal toma en consideración no son en mi opinión decisivos, por el modo, ya explicado, tan forzado de presentarse y resolverse la controversia. Hay jurisprudencia (*Bulman* y *Vancouver Strikes*, decisivas para el Tribunal Supremo) que permite al deudor (*charterer*) conducir la nave hasta el lugar designado para la descarga, aunque sea conocedor de que una

huelga la impedirá de hecho y aunque el *charterer* habría podido dirigirse —y así se reconocía en el contrato— a otro punto de descarga no afectado por la contingencia. Observemos que del hecho de que el deudor *pudiera hacer impunemente tal cosa* (que todavía sería discutible) no predetermina que también el acreedor habría podido hacerlo si el deudor, sabedor de la huelga, le hubiera ofrecido cumplir en otro destino. Tampoco son decisivos los (no en todo coincidentes) *Suez cases*. En ellos se planteaba en exclusiva (también con exceso de formalismo) si el contrato de fletamento estaba o no *frustrado* y extinguido por la circunstancia de que el viaje tuviera que circunvalar el cabo de Buena Esperanza, una ruta mucho más larga y costosa que la travesía del canal de Suez, cerrado por las hostilidades conocidas. Sustancialmente (*The Eugenia*, 1964, y *Captain George*, 1970), se acabó decidiendo que el naviero y el fletador estaban sujetos —por una razón o por otra— a soportar recorrer el doble de millas marinas sin pedir penalizaciones ni actualizaciones ni fin del contrato. Esto es, aunque la sentencia RTI no enfatiza este importante punto, las partes afectadas (navieros o fletadores, según los casos) se vieron expuestas en la jurisprudencia *Suez* a soportar un gravamen mayor que el que ahora quería imponerle el fletador cuando ofrecía pagar en euros. ¡Y todo porque la doctrina de la *frustration* no puede servir de precedente válido para casos relativos a la fuerza mayor!

### 3. Mitigación del daño

Es curioso que la sentencia inglesa no se apoye en ninguna disposición normativa específica sobre el contrato de transporte de mercancías por mar. Evidentemente, el contrato era el criterio rector, pero en este punto de ambigüedad hubiera servido de apoyo ampliar la perspectiva con el repaso de las leyes dispositivas. En el caso español, el operador debería tener en cuenta que existe alguna norma que se instala

en el principio del cumplimiento estricto del contrato (así, el artículo 215 de la Ley de Navegación Marítima: puerto pactado), pero hay más preceptos que confían a las partes respectivas una mayor libertad de cumplimiento cuando se trata de salvar el valor del contrato (así, arts. 220, ruta pactada; 222, desviación; 225, seguridad del puerto).

En mi opinión, la consideración decisiva que debía haberse hecho en este punto, pero que el actor eludió, es si el naviero estaba o no sujeto a un deber de mitigar sus daños, aceptando el pago en euros. El formalismo del proceso discursivo de los jueces ingleses vuelve a ocultarles la vista del bosque, ofuscados por los árboles de cerca.

El precedente de peso que alegó nuestro fletador, aunque sin éxito, es *Payzu Ltd v. Saunders* [1919] 2 KB 581. Los demandados se obligan a vender en plazos cuatrocientas piezas de seda cuya entrega habría de especificar el acreedor. Éste dejó de pagar el primer plazo, aunque había remitido un cheque que nunca llegó a destino y un segundo que llegó con retraso. Cuando los actores emiten la siguiente orden de entrega, los demandados se niegan, salvo que se les pague en efectivo por cada entrega. Los actores rehúsan y demandan resarcimiento de daños porque el deudor *has wrongfully repudiated* el contrato al requerir nuevos términos de pago. El tribunal decidió que efectivamente los demandantes estaban incursos en incumplimiento repudiatorio. Pero, citando el *leading case* relativo a la doctrina de la mitigación de daños [*British Westinghouse Electric and Manufacturing Co v. Underground Electric Railways Co of London*, 1912, AC 673], se decide que el demandante debería haber aceptado la oferta a efectos de reducir los daños siguientes a la repudiación del contrato.

Una vez más, el Tribunal Supremo rehúsa aventurarse por una senda de pensamiento jurídico

sistemático y niega que los casos de *mitigation* puedan intercambiar doctrina con los casos de fuerza mayor. Pero también añade de pasada una consideración más sustancial, y es que la doctrina del deber de mitigar se emplea siempre como excepción frente al acreedor que reclama indemnización sin haber hecho nada por mitigar sus daños, pero no a un supuesto como el presente, donde es el actor quien pide al demandado una oferta de cumplimiento diverso con objeto de que el demandado pueda mitigar sus propios daños, que, de hecho, y por el momento, él no reclama.

Repárese en que en el escenario del conflicto todo habría cambiado si hubiera sido el naviero el que reclamara rescisión por frustración del contrato producida por fuerza mayor o si, en su lugar o además, hubiera reclamado penalizaciones como consecuencia del incumplimiento formal del contrato.

#### 4. Derecho español

¿*Quid* en Derecho español? El deudor afectado por la imposibilidad (que es el fletador, no el naviero, que puede seguir navegando)

no habría triunfado si hubiera demandado conjuntamente a) que existía *prima facie* una contingencia de fuerza mayor que afectaba a su prestación, b) pero que la contingencia quedaba desactivada porque el naviero habría debido aceptar una oferta de modificación del contrato que el fletador le había hecho y c) que, en consecuencia, aquél había repudiado el contrato y legitimado al fletador para reclamar daños. *¡Eso es mucho pedir!*

El fletador podía haber demandado directamente una modificación del contrato en virtud de la cláusula *rebus sic stantibus*. Podría haber demandado declaración del derecho de cumplir en euros conforme a la buena fe y al principio de conservación del contrato (art. 1258 CC). Podía haber consignado el pago en euros. Si el naviero hubiera demandado, su acción probablemente se habría desestimado por abuso de derecho. Y, si hubiera reclamado directamente daños por repudiación, se podría haber admitido en la sentencia que el deudor había repudiado, pero sin consecuencia, porque el acreedor debería haber minimizado *todos sus daños* aceptando la oferta que se le hacía.