

MERCANTIL

La crisis de suministros

El incumplimiento de los contratos por la escasez de mercancías está provocando un aluvión de consultas a las

Alejandro Galisteo. Madrid

“Dormir es un lujo que el mercado no se puede permitir”. Así alentó Joe Biden, presidente de EEUU, a Fedex y UPS, distribuidoras que deben repartir las 24 horas, 7 días a la semana, para aliviar el monumental atasco de bienes acumulados en almacenes y buques. Una situación que se agrava en los puertos de origen. Muchas compañías no pueden sufragar el coste de enviar sus productos desde las fábricas en Asia hasta Europa o EEUU, ya que el precio del *container* se ha disparado en un año entre un 350% y un 570%, dependiendo del lugar en el que el barco termine su travesía.

A las puertas de la Navidad no hay PlayStation 5, los jugadores no saben si van a reponer *stock* del producto más demandado por los Reyes Magos, los fertilizantes para abonar los campos son un 300% más caros –y el pienso con el que se alimenta al ganado un 74%–, lo que dispara el coste del menú de la cena de Nochevieja, las fábricas de automóviles cortan su producción y algunas obras han tenido que echar el cierre por falta de azulejos, cementos y barras de forjado.

La cadena de suministros quedó tocada por el Covid-19 y ha terminado rompiéndose por Asia, lo que ha provocado un *tsunami* en el alza de precios que ha noqueado al sistema logístico que conducía a plazas de todo el mundo. “Es una tormenta perfecta en la que se retroalimentan tres condicionantes: la escasez de productos, el coste del transporte y el de la energía”, explica Félix J. Montero, socio de

Opciones para las partes



Renegociar. Se trata de aplicar la cláusula ‘rebus’ de forma pura. Es decir, las condiciones del mercado han cambiado y tanto suministrador como suministrado se ponen de acuerdo firmando nuevos precios, condiciones y plazos de entrega en sintonía con la situación actual de desabastecimiento.



Daños y perjuicios. Si proveedor y suministrado no se ponen de acuerdo, este último le puede pedir daños y perjuicios por incumplimiento de contrato. En este caso, un juez puede resolver el acuerdo obligando al suministrador a indemnizar al suministrado por el daño causado por no cumplir lo pactado.



Vía judicial. Si las partes no llegan a un acuerdo, el suministrado puede demandar al proveedor y pedir al juez que le embargue los bienes para que el contrato firmado se cumpla. Si el juez le da la razón, el suministrador, a su vez, puede litigar pidiendo que el proveedor pague la diferencia respecto al precio de mercado.

litigación y arbitraje de Pérez-Llorca.

Esta situación afecta, sobre todo, a los contratos de suministro de medio y largo plazo y a los de obras en curso. Y en este punto, es donde los despachos de abogados están descolgando el teléfono a unos clientes que se preguntan qué pueden hacer si, por un lado, no pueden cumplir con lo pactado o, si del otro lado, no reciben lo acordado. “Es una situación parecida a la que se dio hace año y medio con el Covid-19. No obstante, en este caso, los suministradores, en principio, no van a poder alegar causa de fuerza

mayor. Deberían cumplir lo acordado en los contratos”, asegura Pablo Serrano, socio de Auren.

En esta idea, Serrano coincide con su colega de Pérez-Llorca. “Una cosa es que se quemara una fábrica de microchips muy específicos. Ahí sí es fuerza mayor porque es una situación sobrevenida, imprevisible e irresistible pero, en la situación actual, el mercado ofrece otras alternativas, aunque al suministrador le cueste más caro entregar el producto”, explica Montero.

Este sería el caso, por ejemplo, de una compañía azuleje-



En principio, el desabastecimiento actual no puede ser considerado causa de fuerza mayor

Aunque el mercado se haya disparado, el suministrador está obligado a cumplir lo firmado en un contrato

ra que no puede entregar el producto que acordó con un constructor. Probablemente, el azulejo determinado que pactó se ha disparado de precio, pero sí existe en el mercado y además hay otras opciones similares en su propia gama.

No obstante, aún si la crisis de suministros se considerase fuerza mayor, el contrato no se rompe: una vez que el mercado vuelva a la normalidad, el suministrador está obligado a cumplir con lo firmado. “A nuestros clientes les estamos recomendando renegociar los contratos que firmen a largo plazo. Además, aquí en-

tra en juego la cláusula *rebus*”, comenta Serrano.

“En los contratos de suministro, en España, el riesgo está del lado del que entrega, es decir, no se puede resolver un contrato sobre la base de que a cuesta más producir o comprar lo que sea. Lo que debe hacer en ese caso es estudiar la posibilidad de la vía del *rebus*”, apunta el socio de Pérez-Llorca.

La que señalan los letrados es invocar la cláusula *rebus sic stantibus*: aquellos contratos que tienen un cumplimiento dilatado en el tiempo o una dependencia futura deben entenderse realizados en las



Las pólizas de los seguros se revisan

Las imágenes de miles de contenedores varados en puertos se han convertido en habituales y las previsiones sobre cuando se solucionará el atasco, que amenaza la recuperación tras el Covid, no son nada tranquilizadoras. Esta situación trastoca los planes corporativos y sus coberturas de seguros de transportes de mercancías se están viendo alteradas. Cuando una compañía suscribe una póliza de este tipo, contrata una cobertura adaptada a sus necesidades, pero sus necesidades han cambiado y ahora “se produce una acumulación de mercancía que

puede quedar sin asegurador la prolongación inusual de la estancia y las empresas buscan protección de daños para ella”, afirma José María Pedrosa, director marítimo norte de Aon.

Y es que, de esta crisis logística pueden derivarse daños muy diversos, desde pérdida o deterioro de las mercancías transportadas (especialmente cuando se trata de productos perecederos), hasta perjuicios derivados de los incumplimientos de contratos de compraventa (perjuicios financieros, pérdidas de cuota de mercado, etcétera). “A priori, se

anticipa una oleada de pleitos

firmas legales sobre si se trata de una situación de fuerza mayor o si ya se puede reclamar daños y perjuicios.



mismas condiciones en las que se firmó el acuerdo. “El suministrador tiene derecho a que reequilibren el precio. Es decir, no puede dejar de entregar el producto, pero si antes se le pagaba, por ejemplo, a tres euros la unidad, ahora se le debe pagar a siete”, comenta Montero.

En este punto se abren diferentes escenarios. Por un lado, está la opción de renegociar los precios entre las partes. “No obstante, el suministrador no tiene la obligación de aceptar las nuevas condiciones que le ofrece su proveedor por mucho que el mercado se haya disparado”, explica

el letrado. Así, se van a dar situaciones en las que el incremento de precios sea tan grande que será imposible negociar y se judicializará el proceso, en el que un juez puede ordenar al suministrador entregar todo el producto disponible al precio actual y luego éste, a su vez, demandará al suministrador para obtener una reconversión del precio acorde al mercado.

“Otra opción es pedir daños y perjuicios a quien no puede cumplir el contrato”, explica el letrado de Auren, sobre una vía que están estudiando, sobre todo, muchos constructores.

SECTORES MÁS AFECTADOS



Construcción

El precio del cobre se ha disparado un 102% a contar desde los mínimos marcados en 2020. El aluminio ha subido un 56%; el acero corrugado, un 78% y las mezclas bituminosas, un 85%. Todos tienen en común que son materias primas básicas para la construcción y su encarecimiento en estos últimos meses ha encendido las alarmas en el sector inmobiliario.



Muebles

Los muebles son el último sector en sufrir los trastornos en la cadena de suministro. Incluso gigantes como Ikea se han visto afectados. El fabricante sueco ha declarado que “no puede predecir” cuándo volverá a la normalidad. Así, uno de cada tres fabricantes de la UE afirma haberse visto afectado por el desabastecimiento.

Automóviles

La mayoría de los fabricantes de equipos eléctricos informan de la escasez de suministros. Casi el 60% de los fabricantes de automóviles siguen viéndose afectados. En Alemania, donde la producción de automóviles está un 30% por debajo de los niveles anteriores al Covid, Volkswagen planea añadir turnos adicionales para cubrir los pedidos pendientes.



Juguetes

España tiene la segunda mayor industria de juguetes tras Alemania, pero importa materias primas, componentes y juguetes terminados por más de 1.000 millones de euros al año, la mayoría desde China. La falta de contenedores está haciendo estragos y algunos fabricantes están pidiendo que se adelanten las compras de Navidad porque no saben si podrán reponer.



para proteger las mercancías

pueden activar las pólizas de transportes de mercancías, que cubren los daños sufridos por la carga, y las pólizas de responsabilidad civil (RC) de todos los intervinientes en una operación de compraventa o transporte internacional de mercancías (navieras, porteadores, transportistas)”, aclara Luis Alfonso Fernández, socio de Bird & Bird. Ahora bien, comenta el experto, habrá que estar, como siempre, a lo que establezca cada póliza, porque “los daños a lo transportado por retrasos es una exclusión típica de las pólizas de mercancías (aunque puede

contratarse su cobertura) y también será complicado encontrar pólizas de responsabilidad civil que cubran los daños derivados de esos retrasos”, puntualiza Fernández. En tal caso, si la crisis se prolonga se podrían encontrar también con siniestros que afecten a las pólizas de seguro de crédito a la exportación.

En cuanto a la interrupción de la producción derivada de la escasez de materiales, los expertos aseguran que podrían activarse los seguros de responsabilidad civil de los suministradores e incluso en los casos más

graves de paralización total de la actividad, entran en juego las pólizas de paralización e interrupción de negocio, “pero en España apenas se incluye esta cláusula en el seguro de responsabilidad civil, que cubre la paralización de negocio y pérdida de beneficios de forma autónoma, sin que esta esté vinculada a un daño material previo (por ejemplo, el incendio de una fábrica)”, apunta el socio de Bird & Bird. Esta es precisamente la razón por la que se rechazan la inmensa mayoría de las reclamaciones contra las aseguradoras de daños por paralización de la

actividad derivada del Covid-19.

“En estos casos, la comunicación entre empresa y aseguradora es clave. Es necesario contar con la información adecuada para buscar soluciones”, señala José Ramón Morales, responsable de España y Portugal de Axa XL.

La casuística es variada, explica, por otro lado, el experto de Aon. Una empresa puede tener una póliza que cubre el tránsito de su mercancía por 60 días, pero puede agotarse ese periodo y ésta todavía sigue en tránsito. Entonces habría que ampliar la cobertura.