

¿No responder a un correo electrónico puede suponer el consentimiento tácito a una modificación contractual?



Si del contenido del correo electrónico, era razonable o natural esperar una respuesta, guardar silencio puede suponer un consentimiento tácito

Consentimiento tácito *versus* silencio con efectos de consentimiento: éstas son las dos variables sobre las que pivota el debate jurídico que se sostiene en la sentencia 507/2019, de 1 de octubre, de la Sala Primera del Tribunal Supremo, en la que nuestro Alto Tribunal analiza los efectos jurídicos del silencio como forma de consentimiento tácito en las relaciones contractuales.

La sentencia dimana de la controversia suscitada entre una entidad financiera y su abogado externo, en relación con determinados acuerdos suscritos por ambos para el cálculo de los honorarios de este último.

En síntesis, el abogado vino prestando sus servicios a la entidad financiera y suscribió con ésta un acuerdo en diciembre de 2009 para la determinación de sus honorarios. En febrero de 2011, ambas partes novaron el acuerdo suscrito en 2009, reduciendo el límite máximo de los honorarios en determinados supuestos. Posteriormente, el 25 marzo de 2011, la propia entidad remitió un correo electrónico en el que informaba a todos sus letrados externos de que el límite pactado en la novación de febrero de 2011 se aplicaría a otros supuestos no contemplados inicialmente en la novación operada en 2009.

El abogado no contestó al correo electrónico y continuó prestando sus servicios a la entidad financiera. Sin embargo, cuando emitió las facturas correspondientes a los servicios prestados en procedimientos no aplicó el límite de acordado en febrero de 2011, tal y como se indicaba en el correo de 25 de marzo de 2011.

Sentado lo anterior, la cuestión que analiza la sentencia es si el silencio del abogado ante el correo electrónico permitía ser considerado una aceptación tácita de la modificación de las condiciones contractuales inicialmente pactadas.

A este respecto, el recurrente (el abogado) alegó que la decisión alcanzada en segunda instancia, donde se aceptó el silencio como método de aceptación tácita de la modificación contractual y se redujeron sus honorarios a percibir, vulneraba el artículo 1.262 del Código Civil en relación con el 1.091 del mismo texto.

La Sala inicia su examen de la cuestión recordando que el artículo 1.262 del Código Civil considera que existe consentimiento desde que concurren la oferta y la aceptación sobre la cosa y la causa y que, en caso de contratación por medios no presenciales, como en este caso, el apartado segundo del citado artículo establece que *“hay consentimiento desde que se manifiesta la aceptación”*. A pesar de lo anterior, recuerda la Sala, este precepto no exige que la aceptación se preste de manera expresa.

Por otra parte, el Tribunal Supremo establece que, en atención a su doctrina, no debe confundirse el consentimiento tácito con el silencio con efectos de consentimiento, pues, mientras el primero requiere para su concurrencia la existencia de actos concluyente e inequívocos, el silencio no puede ser considerado genéricamente una declaración, sino que debe acudir a la casuística a fin de determinar si puede ser apreciado como consentimiento tácito en cada caso concreto.

En esta línea, la Sala declara que para que el silencio tenga relevancia a efectos del consentimiento deben concurrir dos requisitos:

- (i) uno de carácter subjetivo, consistente en que el silente tenga conocimiento de los hechos que motivan la posibilidad de contestación y otro;
- (ii) de carácter objetivo, consistente en que el silente tenga obligación de contestar, o, cuanto menos, fuera natural y normal que manifestase su disenso, si no quería aprobar los hechos o propuestas de la otra parte.

Aplicada la anterior doctrina, la Sala concluye que, en el caso que nos ocupa, el silencio despliega efectos de consentimiento tácito ante la modificación de las condiciones contractuales que regulan el cálculo de sus honorarios, pues las partes venían manteniendo una relación de confianza desde hace varios años y el correo, por quien lo remitía y por la relevancia de su contenido, **no podía ser ignorado** (requisito de carácter subjetivo). Por tanto, dado el conocimiento del correo por el abogado y habiendo continuado prestando sus servicios, la Sala considera que el silencio del recurrente despliega los mismos efectos que la aceptación tácita por entender que, en caso de no aceptar la oferta y dadas las circunstancias concurrentes, en concreto la relación de confianza, era **natural**, de acuerdo a la buena fe, que se hubiese opuesto expresamente a las nuevas condiciones contractuales (requisito de carácter objetivo), cosa que no ocurrió.

En conclusión y de acuerdo a la jurisprudencia del Tribunal Supremo, el silencio ante el recibimiento de una oferta a través de medios no presenciales (p. ej. correo electrónico) puede constituir un consentimiento tácito de aceptación contractual de acuerdo al artículo 1.262 del Código Civil atendiendo a la casuística de cada caso y siempre que se cumplan los requisitos señalados, esto es: (i) uno de carácter subjetivo, consistente en que el silente tenga conocimiento de los hechos que motivan la posibilidad de contestación

y otro; (ii) de carácter objetivo, consistente en que el silente tenga obligación de contestar, o, cuanto menos, fuera natural y normal que manifestase su disenso, si no quería aprobar los hechos o propuestas de la otra parte.

La sentencia viene a confirmar la doctrina del Tribunal Supremo en cuanto a los efectos del silencio en el ámbito de las relaciones contractuales que determina que, si bien con carácter general no puede ser considerado una declaración de voluntad, atendiendo a la casuística del caso puede desplegar los mismos efectos que el consentimiento tácito, siendo especialmente determinantes algunos factores como la existencia de una relación comercial previa entre las partes que implique, o al menos entre dentro de la lógica, la necesidad de una respuesta o, algo menos, la manifestación del disenso.

Desde un punto de vista crítico, la interpretación del Tribunal Supremo guarda coherencia jurídica con anteriores pronunciamientos y tiene pleno encaje en la reforma del artículo 1.262 del Código Civil operada por la disposición adicional 4.1 de la Ley 34/2002, que vino, mediante la trasposición de la Directiva 2000/31/CE sobre el comercio electrónico, a dar encaje a las negociaciones a través de medios no presenciales ante el auge de la digitalización en el mundo de los negocios.

Por tanto, la sentencia no es sino una consecuencia lógica del imparable avance de la sociedad de la información y de la necesidad del Derecho de adaptarse a marchas forzadas a un mundo cada día más cambiante y que afecta incluso a las más elementales normas de nuestro ordenamiento jurídico. No es el primer cambio, ni será el último, pero debates como este ponen de relieve la necesidad de reforzar la conciencia colectiva de cambio en el mundo jurídico hacia una nueva etapa digital que ya está muy avanzada.

Desde un punto de vista práctico, debe incidirse en la necesidad de que las partes de una relación contractual extremen su diligencia a la hora de analizar el efecto de una comunicación respecto de los términos de un contrato en vigor, pues la omisión de respuesta a una comunicación de este tipo remitida por clientes tradicionales puede conllevar importantes consecuencias económicas. Especial importancia debe darse a este tipo de cuestiones en relaciones entre abogado y cliente referidas a la llevanza de procedimientos en masa, donde las comunicaciones pueden llegar a ser difícilmente manejables y los acuerdos de honorarios afectan a un gran número de litigios. En cualquier caso, esta doctrina debe ser objeto de una interpretación estricta, atendiéndose con cautela a las circunstancias concurrentes en cada caso y ser aplicada únicamente en aquellos supuestos en los que se haga patente que el silencio equivalga a una declaración de voluntad, lo cual no es la regla general.

Departamento de Litigación y Arbitraje de Garrido Abogados

Manuel Álvarez Díez, Director

Eduardo de Porres Fernández, Asociado Senior

C 2019. Garrido Asesores Fiscales. Los contenidos de nuestros boletines y notas técnicas e informativas son de carácter general y meramente informativos, no constituyendo opinión profesional, ni servicios de asesoramiento legal o fiscal. Quedan reservados todos los derechos. Se prohíbe la explotación, reproducción, distribución, comunicación pública y transformación, total y parcial, de esta obra, sin autorización escrita de Garrido Abogados.