

GUÍA DE APOYO A LA MEDIACIÓN PARA EL SECTOR DE LA HOSTELERÍA

El fuerte impacto de la pandemia COVID-19 está provocando importantes consecuencias sociales y económicas en todo el mundo. La terrible crisis sanitaria obliga a adoptar medidas de contención y control del virus en distintos ámbitos y que afectan especialmente al sector de la hostelería, con cierres temporales o parciales de sus establecimientos.

Para hacer frente a los enormes retos y dificultades añadidas por la pandemia, debe prevalecer entre todos la unidad para luchar juntos contra esa infección global y sus consecuencias sociales y económicas que ello generan. Es, por ello, que se estima de urgente necesidad adoptar acuerdos entre el propietario y el arrendatario del establecimiento que contribuyan a afrontar, de la mejor forma posible, la crisis económica provocada por la pandemia.

En una situación como la actual debemos apelar al diálogo, entendimiento y al principio de solidaridad para llegar a acuerdos que contribuyan a flexibilizar el pago de la renta de alquiler y satisfaga los intereses y necesidades de ambas partes ahora y en el futuro.

ACUERDO: TODOS GANAMOS

Es muy importante resaltar la relevancia de llegar a una solución conjunta entre el arrendador y el arrendatario del establecimiento hostelero que responda a los intereses de todas las partes. Un buen acuerdo es una forma de hacer frente a las dificultades actuales impuestas por la pandemia y a satisfacer las necesidades de ambos construyendo una relación que perdure en el futuro.

Ante esta situación, es recomendable que llegado el momento las personas afectadas se pongan en contacto para iniciar un diálogo y una negociación fluida y cercana, que culmine en un entendimiento y acuerdo de éxito para todos.

Hacia el entendimiento

En una situación de crisis sanitaria como la que estamos atravesando debemos apelar a la capacidad humana de entendimiento, comprensión y llegar a acuerdos.

El acuerdo de voluntades es libre y, por tanto, cualquier pacto alcanzado que satisfaga los intereses de ambas partes puede ser válido. Debemos tener en cuenta que si no se llega a un acuerdo, los intereses de ambos se ven perjudicados.

Es importante explorar por separado los intereses y necesidades de cada una de las partes antes de iniciar una reunión o encuentro para llegar con éxito a un acuerdo con el objetivo de evaluar de antemano los puntos en los que ambas partes están dispuestas a ceder.

Recomendaciones

- Es muy importante recordar que si no llegamos a un acuerdo, los intereses de ambas partes se verán perjudicados. Si NO ACORDAMOS UNA SOLUCIÓN, perderemos ambos.
- En la medida en la que ambas partes puedan ceder y ACORDAR UNA SOLUCIÓN, ambos ganaremos.
- Si ambos perdemos un algo y ganamos algo, AMBOS GANAMOS.
- Aconsejamos un encuentro personal, ya que es el más cercano y fluido. Si no es posible, la alternativa es una conversación telefónica.

Propuestas de acuerdo

El acuerdo se adaptará a las extraordinarias circunstancias y su afección a cada establecimiento hostelero. Se podrían explorar las siguientes opciones:

- Si se ha suspendido el desarrollo de la actividad, la renta y otras cantidades debidas por el arrendatario podrían **reducirse en un 50%** mientras dura la suspensión.
- Si la restricción es parcial, la renta podrá reducirse en una proporción igual a la mitad de la pérdida del aprovechamiento del local durante las restricciones. Por ejemplo, la reducción de aforo o de horarios.
- Negociar una **moratoria** del pago del alquiler para actualizar las cuotas impagas en los años venideros cuando la situación mejore.

Las reducciones sobre la renta serán efectivas desde la fecha en la que se solicite la modificación de las condiciones del contrato, realizado fehacientemente por la parte arrendataria.

El acuerdo

Una vez alcanzado un acuerdo, se redactará por escrito y se firmará por ambas partes como constatación formal de un nuevo contrato o anexo al existente.

El nuevo texto tendrá efectos vinculantes entre las partes desde la fecha de su firma y con terceros sometiéndose al fuero de los tribunales o, en su caso, al procedimiento de arbitraje.