

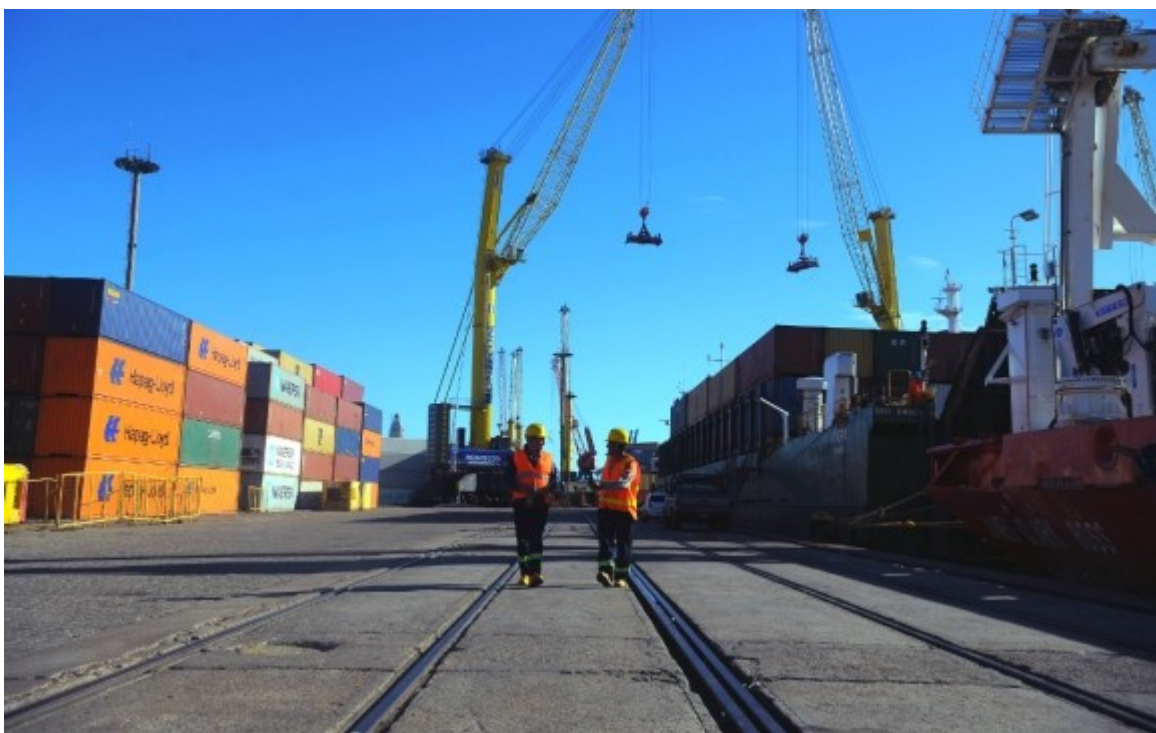
IMPACTO JURÍDICO DEL COVID-19

Miles de contratos fueron afectados por la llegada del coronavirus

El análisis de los posibles impactos que la situación sanitaria y económica que atraviesa Uruguay tiene sobre los contratos comerciales y civiles plantea dificultades por partida doble.

EDUARDO BARRENECHE

Jueves, 26 Marzo 2020 04:00



Muchas firmas importadoras no podrán cumplir con la entrega de productos para la construcción por la pandemia que empezó en China. Foto: Fernando Ponzetto

El impacto del [COVID-19](#) en los contratos es inimaginable. Es posible que abarque a varios miles de documentos firmados en todos los sectores de la economía.

Multinationales que operan en el país, importadoras que contratan en el extranjero bienes y servicios, exportadoras a las que se les cortó la cadena de pago porque la [pandemia](#)

también alcanzó a sus clientes, el propietario que aguarda el pago de un alquiler y hasta el cuentapropista que debe comprar la harina para hacer tortafritas. El impacto es general.

Los principales estudios jurídicos del país elaboraron informes para sus clientes con el propósito de ilustrar sobre cómo salir de esta crisis de la mejor manera y con pautas para negociar con sus proveedores y clientela contratos que fueron cumplidos.

El análisis de los posibles impactos que la **situación sanitaria y económica** que atraviesa **Uruguay** tiene sobre los contratos comerciales y civiles plantea dificultades por partida doble.

En primer lugar, porque el mundo enfrenta una situación de paralización de las transacciones sobre **bienes y servicios** de difícil comparación con otros episodios de la era moderna. En segundo lugar, porque no existe una solución única y general, aplicable a todo tipo de contratos y circunstancias, que logre resolver, o al menos prevea una solución clara frente a las dificultades que puedan darse en el cumplimiento de los contratos en tiempos de **coronavirus**.

La interrogante que se plantean hoy empresas, comerciantes y particulares es si existen en el derecho uruguayo previsiones que los protejan frente a la imposibilidad o dificultad en el **cumplimiento de los contratos** que han celebrado.

Es allí donde entra en juego el instituto del caso fortuito o la fuerza mayor, previsto en el **Código Civil** uruguayo, dice el abogado Joaquín Labandera, integrante del estudio Hughes & Hughes, que asesora a multinacionales y firmas uruguayas.



Foto: Shutterstock

El caso fortuito o fuerza mayor indica que un contratante no será responsable de los daños frente a su contraparte, si justifica que la demora o imposibilidad en el cumplimiento del contrato proviene de una causa extraña que no le sea imputable.

Esta regla abstracta no implica una solución única, mecánica y general para todo caso o circunstancia, sino que, por el contrario, debe analizarse caso a caso cada contrato y las circunstancias que rodearon dicha contratación, ya que los jueces tienden a realizar un análisis estricto priorizando siempre el cumplimiento de los contratos. “En ese sentido, jueces y operadores jurídicos han entendido que para que un evento sea calificado como caso fortuito o fuerza mayor, este debe ser imprevisible e irresistible a la persona”, dice Labandera.

El eje central radica entonces en que el evento sea irresistible a la persona. Es decir, aunque lo haya podido prever, que se le imponga al hombre como una fuerza que no puede combatir. No es lo mismo un contrato mediante el cual una persona se obliga a desarrollar y suministrar un software de aquel en el cual un transportista se obliga a entregar una carga de mercadería.

En el primer caso, la persona podrá desarrollarlo con las

herramientas informáticas que tenga en la casa y enviarlo por medios remotos, mientras que el segundo implica el **transporte y movilidad de mercaderías** de forma física con la ayuda de personal y el uso de calles y carreteras. “Si existe un contrato entre las partes y no pueden cumplirse, conviene introducir al lector la existencia de la figura de la imposibilidad de cumplimiento de los contratos con motivo del famoso **coronavirus**: la fuerza mayor”, dice el abogado Federico Formento, socio de la multinacional Andersen Tax & Legal con sede en 68 países.

Y advierte que el **COVID-19** también está afectando de forma directa a los contratos de transporte de mercancías, de compraventa internacional, y de construcción, entre otros.

En esos acuerdos se fijan plazos de entrega que no pueden sobrepasarse, salvo por circunstancias establecidas, pues ello tendría importantes repercusiones en otros contratos celebrados por el acreedor con terceros.

Formento dice que el componente transnacional del **COVID-19** provocará que muchas controversias localizadas en Uruguay se deban sustanciar en otros países. Y concluye: “No hay duda de que nos encontramos en un escenario en el que, pese a las manifestaciones relativas al **control del virus**, las afectaciones causadas por el mismo no son solo las padecidas por las personas que se infectan, sino que sobrepasan a las **relaciones comerciales** tanto existentes como futuras al momento en el que este se originó, siendo impredecible el alcance de las mismas”.

Los azulejos italianos y el constructor uruguayo

Imaginemos un constructor uruguayo que realiza un pedido de azulejos a un fabricante italiano, que este no puede entregar porque sus trabajadores están en cuarentena por el coronavirus. Esta situación producirá un primer incumplimiento contractual, pues el fabricante no tiene mano de obra para producir los azulejos solicitados. Además, estará determinando que el constructor uruguayo no podrá entregar la obra en la fecha pactada, advierte un informe del estudio Andersen Tax & Legal.

Los consejos de Guyer & Regules ante incumplimiento de un acuerdo

El estudio **Guyer & Regules** elaboró una guía de 75 páginas para sus clientes sobre los aspectos más relevantes del impacto del COVID-19 en los contratos, la actividad procesal, las **relaciones laborales**, los vínculos con el Estado, aspectos societarios y financieros, tributarios, aduaneros, aeronáuticos, penales y de familia. Para la eventualidad de obligaciones que estén actual o potencialmente en riesgo de incumplimiento, el estudio recomienda las siguientes acciones:

- 1) Analizar si hay un contrato escrito entre las partes que haya previsto una regulación de situaciones de exoneración de responsabilidad (por ejemplo, eventos de fuerza mayor) y la distribución de los riesgos entre los contratantes.
- 2) Si no hay un contrato escrito, o el mismo no contempla este tipo de regulaciones (exoneración de responsabilidad, fuerza mayor, riesgos), analizar el tipo de incumplimiento y el impacto del evento en la empresa, bajo las normas de derecho aplicables.
- 3) Finalmente, si se decide por el incumplimiento por fuerza mayor u otra causa, es recomendable documentar la situación que se pretende invocar para justificar un incumplimiento; notificar a la otra parte de la ocurrencia del evento y mitigar los daños que el incumplimiento vaya a causar a la otra parte.

Según Guyer & Regules, la doctrina y jurisprudencia uruguayas reconocen la existencia de un deber de no dañar y, como derivado de ello, la obligación de mitigar los daños mediante la realización de todas las acciones que razonablemente sean exigibles a tal fin.