

Efectos del Estado de Calamidad en los Contratos

Boletín # 65 / Marzo 2020

Ante la pandemia del coronavirus (COVID-19) declarada por la Organización Mundial de la Salud (OMS), los gobiernos han tomado medidas de distintos tipos, como cuarentenas localizadas o generalizadas, cierre de fronteras y suspensión de actividades públicas y privadas, con finalidad de prevenir su expansión y efectos.

El 5 de marzo de 2020 el presidente Giammattei declaró un Estado de Calamidad conforme a la Ley de Orden Público, y el 16 de marzo de 2020 emitió las disposiciones presidenciales, vigentes del 17 al 31 de marzo de 2020 y que son de cumplimiento obligatorio. Entre las medidas dictadas se encuentran: la suspensión de actividades laborales en sector público y privado (exceptuando empresas obligadas a seguir operando, tales como farmacias, gasolineras, supermercados, entre otros); la prohibición de cualquier tipo de eventos, sin importar el número de convocatoria; la prohibición de actividades deportivas, sociales y culturales; y cierre de centros comerciales. Las disposiciones presidenciales fueron modificadas y ampliadas el 21 de marzo de 2020 y en ellas se exhorta a las empresas a realizar un cierre voluntario del 23 al 31 de marzo de 2020, exceptuando algunos sectores esenciales.

Tales disposiciones afectan operaciones comerciales, industriales, de construcción, servicios; y no se tiene claridad sobre su alcance y efectos. A pesar que el Ministerio de Economía ha publicado un formulario por medio del cual, todas las empresas (exceptuando las actividades prohibidas, tales como bares, discotecas, actividades deportivas y de recreación, entre otros) pueden solicitar autorización para operar, siempre que cumplan los requisitos ahí estipulados (implementación de medidas sanitarias y proveer transporte), la realidad que enfrentan las empresas es de incertidumbre en relación a la continuidad de sus operaciones; y al cumplimiento de sus obligaciones con clientes, proveedores y colaboradores.

En este contexto, en el ámbito civil y mercantil es de gran importancia considerar los conceptos de fuerza mayor y la teoría de la Imprevisión o Excesiva Onerosidad.

a) Fuerza mayor:

Al celebrar un contrato, las partes están obligadas a cumplir con lo pactado y el incumplimiento, ya sea por dolo o por culpa conllevará la indemnización de daños y perjuicios. Sin embargo, el criterio de indemnización no es absoluto. Una de las excepciones al criterio de indemnización es la fuerza mayor, debido a que en esta situación la causa del incumplimiento por parte del deudor es una situación ajena a éste.

La fuerza mayor, como lo define la doctrina¹, consiste en una fuerza superior a todo control y previsión, y para ponderar su concurrencia habrá de estarse a la normal y razonable previsión que las circunstancias exijan adoptar en cada supuesto concreto, o inevitabilidad en una posibilidad de orden práctico, ya que el acontecimiento es imprevisible y no hubiere sido posible evitar aun aplicando la mayor diligencia.

El artículo 1426 del Código Civil de Guatemala regula que: *“El deudor no es responsable de la falta de cumplimiento de la obligación por caso fortuito o fuerza mayor, a no ser que en el momento en que ocurriere, hubiere estado en mora.”*

Si ocurre un hecho que es constitutivo de fuerza mayor (no definido en nuestra legislación) y se vuelve física o legalmente imposible al deudor cumplir con la obligación contractual, el deudor se verá liberado indefinidamente de la misma, si y solo si, no se haya constituido previamente en mora.

¹ Consultado el 20 de marzo del 2020 en:
https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4siAAAAAAAFAMtMSbF1jTAAAUJMc3NDtUouLM_DxblwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhIQaptWmJOcSoA4q2LTjUAAAA=WKE

b) Teoría de la Imprevisión o Excesiva Onerosidad:

Tiene su fundamento en la denominada cláusula “*rebus sic stantibus*”, considerando que las partes se obligan a cumplir con las obligaciones asumidas en el contrato, siempre que las prestaciones a las que se hubieran obligado permanezcan iguales e inalterables hasta el momento de su cumplimiento. Sin embargo, esta cláusula o la teoría de la imprevisión supone que el deudor, al celebrar el contrato sí puede cumplir con las obligaciones contractuales; pero debido a un cambio posterior en las circunstancias existentes al celebrar el contrato, el deudor se ve imposibilitado a cumplir con el contrato por haberse tornado excesivamente oneroso su cumplimiento.

El artículo 1330 del Código Civil regula lo relativo a la teoría de la imprevisión: “*Cuando las condiciones bajo las cuales fuere contraída la obligación cambien de manera notable, a consecuencia de hechos extraordinarios imposibles de prever y de evitar, haciendo su cumplimiento demasiado oneroso para el deudor, el convenio podrá ser revisado mediante declaración judicial*”.

En ese sentido, el artículo 688 del Código de Comercio, también prevé la terminación de los contratos mercantiles, en caso de excesiva onerosidad sobrevenida, estableciendo lo siguiente: “*Únicamente en los contratos de tracto sucesivo, y en los de ejecución diferida, puede el deudor demandar la terminación si la prestación a su cargo se vuelve excesivamente onerosa, por sobrevenir hechos extraordinarios e imprevisibles. La terminación no afectará las prestaciones ya ejecutadas ni aquéllas respecto de las cuales el deudor hubiere incurrido en mora. No procederá la terminación en los casos de los contratos aleatorios; ni tampoco en los conmutativos, si la onerosidad superviniente es riesgo normal de ellos*”.

La coyuntura actual de la Pandemia, sumada a la falta de regulación legal de la misma y disposiciones gubernativas que se están adoptando de emergencia, está generando escenarios muy cambiantes e imprevisibles para el desarrollo normal de negocios. En cada caso concreto, deberá analizarse si las situaciones causadas por las medidas de prevención del COVID-19 pueden llegar a ser constitutivos de fuerza mayor, causar la suspensión de los contratos o terminación, eximiendo o no de responsabilidad al que incumple; o, dar lugar a la revisión y modificación de las condiciones contractuales, ya sea para que la parte que se vea imposibilitada a cumplir mitigue su responsabilidad; o, para que la parte que reclame el cumplimiento de la obligación pueda enfrentar una defensa de fuerza mayor o excesiva onerosidad.

En cualquier caso, sugerimos tomar algunas medidas iniciales, como: revisar sus relaciones contractuales más importantes vigentes:

- ¿Puede verse afectada alguna por el COVID-19?
- ¿Cómo le afectaría?
- ¿Cómo está documentada?
- ¿De qué relación contractual se trata?
- De estar documentada, ¿existe alguna cláusula que considere la Fuerza Mayor?
- En caso no esté documentada, ¿qué pasos proactivos puede tomar para mitigar los riesgos?

Para más información contactar a:

Rodolfo Alegría

rodolfo.alegría@carrillolaw.com

Mélida Pineda

melida.pineda@carrillolaw.com

Pamela Arrechea

pamela.arrechea@carrillolaw.com