

Contratos Comerciales Internacionales y Crisis del COVID-19

Una revisión rápida

AUGUSTA
ABOGADOS

Cuide su salud

Su salud, la de su familia y la de sus colaboradores es lo más importante.

Comuníquese

Contacte con sus socios comerciales y trate de encontrar una solución mutuamente satisfactoria.

Monitoree

Monitoree la legislación y las noticias acerca de ayudas, exenciones fiscales y subsidios con motivo del COVID-19 por medio de abogados.

Haga inventario

Haga inventario de sus compromisos empresariales, y en especial los contratos vigentes.

Examine los contratos vigentes

Compruebe si sus contratos contienen cláusulas de fuerza mayor: explícitamente, o bajo "condiciones de entrega", "retraso" etc. Examine también los términos y condiciones generales. Si el contrato se rige por la ley española: art. 1105 CC

Si un contrato contiene cláusulas que regulen la fuerza mayor...

- ¿Se ha pactado una definición de fuerza mayor? ¿Incluye desastres naturales, plagas, epidemias, medidas gubernamentales?
- ¿Cómo se ha regulado? ¿Obligación de renegociar? ¿Suspensión de las prestaciones?
- Analice si existen estipulaciones que permitan la resolución del contrato.

Si un contrato no contiene cláusula que regule la fuerza mayor...

- ¿Está el contrato sujeto a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG)?
- Salvo exclusión expresa, CISG aplica a contratos transfronterizos de compraventa de mercaderías entre comerciantes de, por lo menos, uno de los estados contratantes (si la ley de este Estado es la aplicable)
- O si el derecho material aplicable es el español

Si aplica CISG...

- La situación del COVID-19 en su empresa puede constituir un "impedimento ajeno a su voluntad" (Art. 79 CISG).
- Consecuencia: Exención temporal del cumplimiento.
- Potencial derecho de resolución o ajuste del contrato
- Notificación escrita a la otra parte es esencial: de no hacerlo, la otra parte tendrá derecho a indemnización por los daños sufridos por el retraso en comunicar.

Si no aplica CISG...

- ¿Aplicabilidad de otros convenios o normas especiales?
- Posible existencia de una "imposibilidad sobrevenida temporal" (art. 1182 CC), siempre que...
- ...se hayan adoptado las medidas apropiadas (teletrabajo, desinfección, cuarentena de los trabajadores infectados, ...).
- Consecuencia: se suspende la exigibilidad de las obligaciones de hacer o de dar pactadas (no la de pagar, para las cuales debería analizarse la procedibilidad de la cláusula *rebus*).

Contratos en curso de negociación

No confiemos en la fuerza mayor

La fuerza mayor se basa en la imprevisibilidad. COVID-19 ahora mismo es real y previsible.

Considere posponer los contratos nuevos

Puede trabajar con un "term sheet" o una declaración de intenciones vinculante y concluir los detalles posteriormente.

Si debe celebrar el contrato de inmediato:

Evite...

- Fechas de entrega fijas
- Sanciones por cumplimiento extemporáneo
- Cualquier obligación que requiera el desplazamiento a instalaciones distintas de las instalaciones de su propia empresa
- Obligaciones de proporcionar seguros en si existen dudas acerca de si los riesgos asociados al COVID-19 están cubiertos
- Asumir que la vuelta a la normalidad llegará en breve.

Considere el uso de...

- Cláusulas de fuerza mayor mencionando expresamente el COVID-19 y clarificando que cualquier desarrollo que empeore la situación y que lleve a la imposibilidad de producir/cumplir tras el día X será constitutivo de un supuesto de fuerza mayor.
- Términos mencionando el COVID-19 y el compromiso de ambas partes para adaptar el contrato y negociar nuevas fechas de entrega de ser necesario.
- INCOTERMS® favorables al vendedor (ej. EXW) en caso de tener que enviar mercaderías, o clarificar que se intentará cumplir razonablemente si el envío/transporte es posible.
- Cláusulas que permitan el ajuste de las fechas de entrega o la renegociación, o incluyan una reserva de derecho de desistimiento por problemas derivados del COVID-19.