

# Aislamiento social, preventivo y obligatorio - ¿Llegó el tiempo de renegociar los contratos?

El aislamiento social, preventivo y obligatorio, prorrogado sucesivamente por el Gobierno Nacional en respuesta a la pandemia del COVID19, requiere a las empresas la necesidad de reevaluar, renegociar -en la medida de lo posible- o resolver sus acuerdos comerciales vigentes. Veamos los aspectos prácticos que se deberían tener en cuenta al momento de evaluar alguna de las opciones disponibles bajo ley argentina.

Las restricciones y limitaciones impuestas por el Gobierno Nacional con motivo del aislamiento social, preventivo y obligatorio causan una evidente dificultad por la imposibilidad de hacerse de los insumos, el personal y/o los servicios necesarios que posibiliten el cumplimiento y la ejecución de los contratos comerciales en las condiciones originalmente previstas.

Ante todo, se debe analizar el tipo de contrato afectado por la normativa de emergencia y su grado de afectación. Así, no serán las mismas soluciones jurídicas las que se apliquen a un contrato que regule una actividad esencial (por ejemplo, la industria farmacéutica), de aquellas que se utilicen respecto a los que regulen una actividad parcialmente permitida (por ejemplo, la industria de hidrocarburos) o una actividad no esencial (por ejemplo, los shoppings centers).

Al mismo tiempo, es sumamente importante confirmar la ley que rige al contrato. Debe tenerse presente que, bajo ciertas legislaciones -mayormente en países anglosajones-, si los contratantes no establecieron ciertas defensas o mecanismos legales dentro del contrato (como

la fuerza mayor o la imprevisión), los mismos no estarán disponibles en forma supletoria. Debe asimismo evaluarse las soluciones específicas que pudieron haber previsto las partes, poniendo especial cuidado en el procedimiento formal para su invocación o implementación. Nos referimos a las cláusulas que regulen la mora en el cumplimiento de las obligaciones, el incumplimiento de los plazos, las penalidades, la rescisión sin causa o por culpa, la fuerza mayor, la imprevisión, la reconversión del contrato, la readecuación de las prestaciones, la revisión equitativa del contrato, renunciaciones a invocar ciertas defensas, entre otras.

Finalmente, al momento de pensar en los cursos de acción a seguir, es importante evaluar el potencial impacto en los contratos conexos. Por ello antes de avanzar con una eventual terminación contractual, debería -cuanto menos- evaluarse si la misma no puede generar incumplimientos cruzados o terminaciones automáticas en contratos conexos.

El Código Civil y Comercial de la Nación ("CCCN") ofrece una serie de mecanismos que - en forma supletoria a lo que las partes contratantes hubiesen previsto específicamente en el contrato - pueden, según el caso, eximir de responsabilidad a la parte afectada por esta situación de fuerza mayor, suspender preventivamente el cumplimiento de ciertas obligaciones, o al menos, ayudarlas a restituir equitativo del equilibrio del contrato. En consecuencia, se podrá evaluar recurrir a mecanismos tales como los de la fuerza mayor y la imposibilidad de cumplimiento (arts. 995, 996 y 1730 CCCN), la frustración de la finalidad del contrato (art. 1090 CCCN), la tutela preventiva y la suspensión del contrato (art. 1032 CCCN), la teoría de la imprevisión (art. 1091 CCCN), evaluando cuidadosamente la normativa que regula los contratos conexos (art. 1073 y ss. CCCN).

**Desde PwC te podemos ayudar...** con la revisión de tus contratos vigentes, evaluando los riesgos y beneficios de adoptar cualquiera de las soluciones previstas en ellos o supletoriamente por el Código Civil y Comercial de la Nación, así como acompañarte en su implementación formal.

## Contacto:

Pedro de la Fuente | Managing Director Tax & Legal | [pedro.de.la.fuente@pwc.com](mailto:pedro.de.la.fuente@pwc.com) | 5411 4850 4733

Eduardo Gil Roca | Socio | [eduardo.gil.roca@pwc.com](mailto:eduardo.gil.roca@pwc.com) | 5411 4850 6728

