



Incompliments contractuals per causes derivades del COVID-19

Davant la situació de crisi sanitària que afecta pràcticament tot el món, estan essent evidents les conseqüències que aquest fet està produint a l'economia i, en especial al tràfic comercial habitual de les empreses.

Un dels aspectes que s'estan veient afectats són els obstacles existents en la cadena de subministrament de productes, fet que provoca retards en els lliuraments per diferents circumstàncies però que totes redunden, d'una manera o altra, en situacions ocasionades pel COVID-19.

Ateses les circumstàncies, moltes empreses es veuen en l'escenari d'incompliments contractuals atès que no poden fer front a les seves obligacions en els termes i condicions acordats. En aquest sentit, es numeren, esquemàticament, una sèrie d'aspectes pràctics per analitzar i tenir en compte:

- **Revisar el contracte:** en primer lloc, el més rellevant és analitzar el contracte comercial que s'ha subscrit. L'objectiu principal d'aquesta revisió, a part de determinar les obligacions que es poden incomplir, és tenir clar quina és la legislació aplicable, si hi ha clàusules de força major i com està previst i les causes de resolució anticipada del contracte.
- **Documentar els intents de compliment:** De cara a una eventual futura litigiositat, degut a l'incompliment contractual, és important que, des del primer moment, es puguin documentar tots els intents de compliment de les obligacions per part de l'empresa i així demostrar les actuacions de bona fe i la impossibilitat de poder complir.
- **Comunicació de l'incompliment a l'altra part:** en el cas que l'incompliment sigui inevitable, és positiu comunicar-ho a l'altra part al més aviat possible per tal de minimitzar l'impacte econòmic. En qualsevol cas, abans de fer aquesta comunicació, el més rellevant és tenir analitzat el contracte subscrit per saber les conseqüències d'aquest incompliment i si podria estar emparat o no per supòsits de força major.
- **Controlar la cadena de subministrament:** en el cas que el nostre incompliment es pugui produir per retards acumulats o tancaments d'empreses dins la cadena de subministrament, és important, en la mesura del possible, fer el seguiment d'aquesta cadena per tal de poder preveure amb la major anticipació possible aquesta circumstància.
- **Concepte de força major:** L'incompliment contractual derivat de la circumstància provocada per la crisi sanitària del COVID-19 podria estar emparada com a força major. Tanmateix, cal tenir present que aquest concepte no és uniforme ni s'interpreta de la mateixa manera en totes les jurisdiccions. En aquest sentit és important analitzar el contracte, tal com s'ha dit, per saber la legislació per la qual es regeix el contracte i valorar si està recollit aquest concepte, en quin sentit ho està, si



ens hi podem acollir i les seves conseqüències. En qualsevol cas, és un criteri que s'ha d'analitzar cas per cas.

- **Renegociar:** Havent analitzat els punts anteriors es pot plantejar una renegociació dels termes del contracte en el cas que no es vulgui donar per resolt i es vulgui mantenir la relació comercial.
- **Revisió de les pòlisses d'assegurança:** Paral·lelament és convenient revisar les pòlisses d'assegurança que l'empresa té en vigor i que podrien cobrir o no eventualitats de força major o altres circumstàncies equiparables com pandèmies en la seva activitat.

Aquests són alguns dels punts que, en línies generals, és convenient analitzar o tenir en compte davant d'una eventualitat d'incompliment contractual degut a causes vinculades a la pandèmia del COVID-19. Tanmateix, és convenient analitzar cas per cas per tal de poder planificar la millor estratègia comercial i legal per tal de pal·liar, en la mesura del possible, les conseqüències econòmiques d'aquesta situació.

I si el meu client no em paga?

Així mateix, pot succeir un escenari invers. Com s'ha d'actuar en el cas que el nostre client ens deixi de pagar?

En primer lloc cal estudiar els motius pels quals ens ha deixat de pagar. No s'ha de donar per suposat que, ateses les circumstàncies actuals, els motius de l'impagament es degui a una causa de força major. Dit d'una altra manera, el context social greu causat pel COVID-19 no empara, de forma automàtica, qualsevol impagament o incompliment contractual.

Per tant, el que cal fer, com dèiem, és analitzar les causes que han ocasionat aquest impagament per part del nostre client i que acrediti que es deu a una causa de força major segons tinguem recollit en el contracte comercial.

En qualsevol cas, s'ha de fer una anàlisi de cada situació per valorar les actuacions més convenientes pels interessos de l'empresa.