

## Consideraciones sobre los préstamos comerciales ante las medidas vinculadas con el COVID-19

Por Federico Sosa  
Gustavo Papeschi

### 1. Introducción [arriba]

Las medidas sanitarias relacionadas con el COVID- 19 recientemente dispuestas por las autoridades han generado importantes efectos sobre los distintos sectores de la economía. Uno de esos efectos es el hecho de que, como consecuencia del aislamiento preventivo, social y obligatorio de la población y la sensible reducción de la actividad a un mínimo indispensable, muchos deudores vean reducidos sus ingresos y que, como consecuencia de ello, tengan dificultades financieras para cumplir con los pagos de ciertos préstamos con vencimientos que se aproximan o que, tal vez, ya ocurrieron durante la crisis.

Si bien algunos de estos casos ya han sido objeto de regulación específica por las autoridades, hay muchos otros casos que todavía no fueron regulados.

Con este trabajo nos proponemos analizar la situación en que se encuentran los contratos de préstamo que han sido regulados en forma específica y, fundamentalmente, la situación de aquellos otros contratos con relación a los cuales no se ha dictado ninguna norma particular. Con respecto a este último grupo de contratos analizaremos también cuáles son los institutos que la normativa general contenida en el Código Civil y Comercial de la Nación (el “CCCN”) les brinda a las partes. Finalmente, trataremos de identificar algunos elementos que -a nuestro criterio- pueden resultar relevantes a la hora de analizar cada caso particular.

### 2. Casos con regulación específica [arriba]

Entre los casos que han sido objeto de regulación específica, podemos mencionar las siguientes comunicaciones del Banco Central de la República Argentina (“BCRA”), aplicables a las asistencias crediticias otorgadas por entidades financieras.

(i) Com. A 6942: Dispuso la prórroga hasta el 1/4/2020 de los vencimientos de financiaciones de entidades financieras registrados entre el 20/3/2020 y el 31/3/2020.

(ii) Com. A 6949: Dispuso la reprogramación de vencimientos de ciertas asistencias crediticias otorgadas por entidades financieras:

a) En el caso de las deudas de tarjeta de crédito, dispuso la posibilidad de cancelación el 13/4/2020 de los resúmenes con vencimiento entre el 1/4/2020 y el 12/4/2020, sin ningún recargo.

b) En el caso de saldos impagos de otras financiaciones con vencimiento entre el 1/4/2020 y el 30/6/2020 se estableció: (i) que solo devengarán intereses compensatorios, y (ii) una prórroga de los pagos hacia el final de la vida del crédito.

(iii) Com. A 6964: Dispuso lo siguiente:

a) En los saldos de financiaciones vinculadas a tarjetas de crédito a partir del 13/4/2020 la tasa nominal anual no podrá superar el 43 %.

b) Los saldos impagos correspondientes a tarjetas de crédito que operen entre el 13/4/2020 y el 30/4/2020 deberán ser automáticamente refinanciados como mínimo a un año de plazo con tres meses de gracia en nueve cuotas mensuales, iguales y consecutivas, pudiendo solamente devengar interés compensatorio, y ningún otro recargo. Estos saldos refinanciados podrán ser pre cancelados, total o parcialmente, en cualquier momento y sin costo -excepto el interés compensatorio devengado hasta la pre cancelación- cuando el cliente lo requiera.

Asimismo, podemos señalar el Decreto 319/2020, que establece ciertas medidas con respecto a:

(i) créditos hipotecarios que recaigan sobre inmuebles destinados a vivienda única y que se encuentren ocupados con el referido destino por la parte deudora o quienes la sucedan a título singular o universal, y

(ii) créditos prendarios actualizados por Unidad de Valor Adquisitivo (UVA).

Las medidas establecidas por este decreto con relación a los créditos identificados en el párrafo anterior y con vigencia a partir de su publicación (ocurrida el 29/3/2020) son las siguientes:

(i) Hasta el 30/9/2020 la cuota mensual no podrá superar el importe de la cuota correspondiente, por el mismo concepto, al mes de marzo de 2020 (art. 2).

(ii) Suspensión hasta el 30/9/2020 de las ejecuciones hipotecarias y prendarias (tanto judiciales como extrajudiciales) y de los lanzamientos, incluyendo los ya ordenados y no realizados al 29/3/2020 (art. 3).

(iii) Suspensión hasta el 30/9/2020 de los plazos de prescripción y caducidad de instancia en los procesos de ejecución hipotecaria y prendaria (art. 4).

(iv) La diferencia entre la suma de dinero que hubiere debido abonarse según las cláusulas contractuales y la suma de dinero que efectivamente corresponda abonar por aplicación del “congelamiento” hasta el 30/9/2020, podrá ser cancelada en, al menos, tres cuotas sin intereses, mensuales, iguales y consecutivas, con vencimiento la primera de ellas en la misma fecha del vencimiento de la cuota del crédito que contractualmente correspondiere al mes de octubre de 2020. En ningún caso podrán aplicarse intereses compensatorios, moratorios, punitivos, ni otras penalidades previstas contractualmente. Adicionalmente, las partes podrán pactar una forma de pago distinta en la medida que no sea más gravosa para el deudor (art. 6).

(v) Las deudas generadas entre el 29/3/2020 y el 30/9/2020 podrán ser abonadas por el deudor en, al menos, tres cuotas mensuales, iguales y consecutivas, con vencimiento la primera de ellas en la misma fecha del vencimiento de la cuota del crédito que contractualmente corresponda al mes de octubre de 2020. En dicho supuesto, solamente podrán adicionarse intereses compensatorios en la medida que no excedan la tasa de interés para plazos fijos en Pesos a treinta días que paga el Banco de la Nación Argentina. Finalmente, durante ese período no resultará aplicable lo dispuesto en el art. 1529 del CCCN[1] (art. 7).

En todos estos casos expresamente regulados no parece necesario, al menos durante el período de “congelamiento” y protección vigente entre el 29/3/2020 y el 30/9/2020, que los deudores alcanzados por las Comunicaciones del BCRA y por el Decreto 319/2020 acudan a los institutos generales regulados en el CCCN para resolver sus situaciones particulares de imposibilidad o dificultad de cumplir con el pago de sus obligaciones.

### 3. Casos sin regulación específica hasta el momento <sup>[arriba]</sup>

A diferencia de aquellos casos referidos en el punto anterior, existen muchos préstamos y financiaciones que no quedan alcanzados por las reglamentaciones especiales (sean las indicadas más arriba o cualquier otra que se disponga en el futuro).

Sin embargo, es indudable que los deudores de préstamos y financiaciones no alcanzadas por el Decreto 319/2020 y las Comunicaciones del BCRA referidas anteriormente no son ajenos a la crisis y sus efectos y, lógicamente, muchos de ellos deben estar experimentando dificultades para poder cumplir con sus obligaciones de pago frente a sus acreedores como consecuencia del COVID- 19.

Descartando la aplicación de las soluciones consagradas en el Decreto 319/2020 y las Comunicaciones del BCRA a sus respectivos casos, dichos deudores (y también sus acreedores) deberán recurrir al CCCN para evaluar: (i) si alguno de los institutos extraordinarios allí previstos para situaciones excepcionales resulta aplicable al caso, y (ii) cuáles son los elementos sustanciales y formales que deberán ser tenidos en cuenta para decidir cómo proceder.

### 4. ¿Qué instituto excepcional del CCCN resulta aplicable a estos casos? ¿Fuerza mayor o teoría de la imprevisión? <sup>[arriba]</sup>

El CCCN regula: (i) el caso fortuito o fuerza mayor en sus arts. 955, 956, 1730, 1731, 1732 y 1733, y (ii) la teoría de la imprevisión en su art. 1091.

Más allá de discusiones teóricas muy minuciosas, la principal diferencia entre ambos institutos (aplicables frente situaciones extraordinarias y excepcionales no imputables a las partes) radica en que, mientras en el supuesto de fuerza mayor o caso fortuito, el evento extraordinario genera una imposibilidad (definitiva o temporaria) de cumplir con una obligación, en el caso de la teoría de la imprevisión, en cambio, no existe imposibilidad de cumplir, sino únicamente una mayor dificultad de hacerlo, en tanto “la prestación se torna excesivamente onerosa”.

En el caso de los deudores con dificultades financieras extraordinarias generadas como consecuencia de las medidas dispuestas por las autoridades por el COVID- 19 creemos que no resultaría aplicable el instituto del caso fortuito o fuerza mayor, porque: (i) no parece que exista una imposibilidad de cumplir, sino que -en todo caso- hacerlo resulta más difícil o más oneroso que lo originalmente previsto, y (ii) el carácter fungible del dinero (que es, en definitiva, el objeto de la prestación a cargo del deudor en estos casos) aleja la posibilidad de sostener razonablemente que efectivamente exista una imposibilidad de cumplir.[2]

En nuestra opinión, en el caso que estamos analizando parece más apropiado encuadrar la situación en la teoría de la imprevisión, con la única limitación de que los deudores deberían estar habilitados únicamente a solicitar la readecuación (o, como se dice hoy, un “reperfilamiento”) de las obligaciones a su cargo[3] (en sus justos límites, claro está), pero no la resolución del contrato. Ello pues, si bien la resolución contractual se encuentra contemplada en términos generales en el art. 1091 del CCCN, parece excesiva en el caso particular considerando la situación en la cual quedaría colocado el acreedor.

#### 4.1. Elementos sustanciales que deben considerarse

La teoría de la imprevisión se encuentra prevista en el artículo 1091 del CCCN, en los siguientes términos: “Si en un contrato conmutativo de ejecución diferida o permanente, la prestación a cargo de una de las partes se torna excesivamente onerosa, por una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de su celebración, sobrevinida por causas ajenas a las partes y al riesgo asumido por la que es afectada, ésta tiene derecho a plantear extrajudicialmente, o pedir ante un juez, por acción o como excepción, la resolución total o parcial del contrato, o su adecuación (...)”.

De este modo, y sin pretender profundizar sobre cuestiones sobre las cuales ya existe abundante jurisprudencia y doctrina, en términos generales puede decirse que, para que pueda aplicarse la teoría de la imprevisión y una de las partes quede habilitada a solicitar la readecuación del contrato (o su resolución[4]) deben encontrarse configurados los siguientes presupuestos:

(i) Debe haberse producido una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de contratar.

(ii) Esa alteración debe haberse producido por causas ajenas a las partes y al riesgo asumido por la parte afectada y ser consecuencia de una situación objetivamente imprevisible.

(iii) El acontecimiento no debe haber generado una imposibilidad de cumplir, sino que debe haber generado que el cumplimiento (a pesar de ser material y jurídicamente posible) sea mucho más gravoso para el deudor de la prestación.

En virtud de lo expuesto, entendemos que todo el paquete de medidas dispuestas por el gobierno podría ser razonablemente encuadrado en el marco de la teoría de la imprevisión del art. 1091 del CCCN, porque:

(i) indudablemente, ha producido una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al momento de contratar,

(ii) dichas medidas constituyen “hechos del príncipe”[5] ajenos a las partes y, en principio, a cualquier previsión; y

(iii) en algunos casos (habrá que ver cuáles) pudieron haber generado que la prestación a cargo del deudor se torne excesivamente onerosa más allá de lo originalmente previsto.

Sin embargo, y he aquí una noción que para nosotros es fundamental para el análisis, es importante tener bien claro que no estamos ante un instituto que funcione como una especie de “comodín” invocable para no pagar. Si bien nadie se atrevería a negar que todo lo relativo al COVID- 19 encuadra en los requisitos exigidos por el art. 1091 del CCCN (cuya prueba -incluso- sería innecesaria por ser un hecho público y notorio), lo cierto es que cualquier deudor que pretenda recurrir a la aplicación de este instituto deberá alegar y probar de qué manera todo lo relativo al COVID- 19 impactó concretamente en su actividad y, principalmente, en sus ingresos.[6]

Después de todo, la crisis no afectó a todos por igual. Imaginemos, por un lado, el caso de una compañía que vende alcohol en gel o barbijos (cuyos ingresos habrán aumentado exponencialmente en las últimas semanas) y, por otro lado, el caso de un restaurant ubicado en una zona de oficinas (cerrado desde hace más de un mes, sin poder reducir personal y con costos fijos e impuestos que debe seguir pagando).

De lo expuesto se deduce que es importante que, tanto el deudor a la hora de hacer un planteo como el acreedor a la hora de analizar la situación de su deudor, realicen un análisis pormenorizado del caso particular y tengan en cuenta, en principio, los siguientes elementos sustanciales a la hora de encarar una negociación para readecuar las condiciones de los préstamos o, en su caso, para decidir si les conviene acudir a la vía judicial:

a) Relación entre flujo de ingresos al momento de contraer los préstamos y el impacto concreto generado sobre los mismos

Normalmente, cuando un deudor toma un préstamo tiene en cuenta (o al menos así debiera ser[7]), entre otros, los siguientes factores:

(i) su flujo de fondos e ingresos disponibles en ese momento y una proyección razonable de ese flujo de fondos e ingresos hacia el futuro[8],

(ii) el importe de las cuotas del préstamo pactadas con el acreedor (y todos los conceptos en ellas involucrados),

(iii) los plazos para el pago, y

(iv) las consecuencias del atraso o mora en los pagos (intereses, penalidades, caducidades de plazos, etc.).

Desde ya, ese cálculo inicial nunca está exento de riesgos y no cualquier cambio en las variables económicas o en los ingresos de un deudor resulta apto para justificar una solución de excepción, como sería la invocación de la teoría de la imprevisión.

En la vida de un comerciante (tomador del préstamo en los casos que estamos analizando) existen numerosos elementos que hacen que sus niveles de ingresos puedan bajar. Imaginemos, por ejemplo, una crisis económica, una devaluación, cambios en la moda con la consecuente disminución de la venta de sus productos por el reemplazo por otros, los posibles mejores precios en los mismos productos ofrecidos por la competencia o, incluso, la aparición de productos sustitutos o de competidores nuevos, etc.

Todos estos factores forman parte del negocio de cualquier comerciante y no parece razonable que puedan ser invocados como “una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de su celebración, sobrevenida por causas ajenas a las partes y al riesgo asumido por la que es afectada”. Por el contrario, son cosas que pasan todos los días en el mundo de los negocios y que no parecen algo suficiente para justificar la aplicación de la teoría de la imprevisión, en general, ni para justificar una readecuación de un contrato de préstamo, en particular.

Sin embargo, así como existe consenso sobre lo anterior, también puede afirmarse que ningún deudor pudo razonablemente haber previsto al momento de contratar el otorgamiento de un préstamo que, como consecuencia de una pandemia y por las medidas tomadas por el gobierno por razones de salud pública, sus niveles de operaciones e ingresos originalmente previstos se reducirían exponencialmente de un día para otro en exceso de cualquier tipo de previsión o contingencia propia del mundo de los negocios.

En este caso, parece claro que estamos ante una situación totalmente extraordinaria que parece justificar soluciones extraordinarias.

Sin embargo, como dijimos antes, no todos los casos son iguales. Mientras hay deudores que no han sufrido mermas en sus ingresos como consecuencia de las medidas de emergencia sanitaria (por ejemplo, un proveedor de alcohol en gel o barbijos), también hay muchos deudores que sí han sufrido reducciones drásticas y abruptas en sus ingresos y, dentro de este grupo, en muchos casos los niveles de ingresos se vieron reducidos a cero de un día para otro (por ejemplo, un local de venta de ropa), mientras que en otros casos -en cambio- las reducciones fueron solo parciales (por ejemplo, el caso de un restaurant que no puede abrir su local al público, pero a pesar de ello puede vender mediante la modalidad conocida como delivery).

No todos los casos son iguales y, por ende, no corresponde aplicar linealmente la misma solución en todos ellos.

A partir de lo expuesto, pensamos que el deudor que quiera invocar la teoría de la imprevisión para intentar lograr una readecuación (ya sea extrajudicialmente o en instancia judicial) de las condiciones de su préstamo no solamente deberá probar cuáles son las medidas gubernamentales (o hecho del príncipe) que afectaron su actividad, sino que, fundamentalmente, deberá alegar y probar adecuadamente cuál fue el impacto que

dichas medidas tuvieron concretamente en su actividad y en sus ingresos, pues ese sería el límite para un planteo razonable.[9]

En tal sentido, tal vez un elemento que debiera razonablemente esperarse es que el deudor aporte algún informe contable y financiero (confeccionado sobre parámetros objetivos y razonables) del cual surja cuál es el efecto concreto que las medidas relacionadas con el COVID- 19 tuvieron en sus ingresos y, consiguientemente, en el flujo de fondos disponible para cumplir con sus obligaciones de pago de acuerdo con el esquema y condiciones originalmente pactados.

Concretamente, lo que queremos reflejar es que la readecuación que un deudor debiera tener derecho a solicitarle a su acreedor es únicamente aquella que estrictamente contemple los efectos causados por el COVID- 19 en su capacidad de pago, pero no más que eso.[10] De lo contrario, se le estaría generando un daño injustificado al acreedor, a quien se le estaría trasladando indebidamente el peso de un problema que para él también es ajeno infringiéndose de este modo el deber de prevención del daño consagrado en el art. 1710 del CCCN.[11]

#### b) Mitigación de daño excesivo al acreedor

Sobre la base del deber de buena fe general que debe primar en todas las etapas de una relación contractual (específicamente, con respecto a la interpretación de herramientas extraordinarias[12]) y considerando también el deber de prevenir daños impuesto por el art. 1710 del CCCN, las partes deben actuar en todo momento de buena fe y cursándose oportunamente las notificaciones que pudieran corresponder para evitar ulteriores daños a la otra parte.

En tal sentido, parece posible anticipar que, en una posible instancia judicial, será mejor apreciada la conducta de un deudor que avisó oportunamente sobre sus dificultades y actuó diligentemente para tratar de justificar su situación, que un deudor que simplemente esperó que su acreedor le reclame para invocar la teoría de la imprevisión a modo de pretenso “comodín” para no pagar.

#### c) Posibilidad de que se ordenen medidas cautelares

Otro elemento que las partes de un contrato de préstamo deberían considerar a la hora de analizar la conveniencia de avanzar en una posible readecuación de sus condiciones, es la posibilidad de que el deudor solicite y, eventualmente, obtenga algún tipo de medida cautelar tendiente a que se ordene al acreedor abstenerse de reclamar judicialmente el pago de la deuda.

Sin embargo, más allá de la existencia de ciertos precedentes aislados, creemos que, en términos generales, la posibilidad de que la Justicia ordene ese tipo de medidas debiera ser baja, porque:

(i) parece dificultoso que el deudor pueda acreditar la verosimilitud en el derecho invocado (al menos en una instancia preliminar), pues -como dijimos antes- a tales efectos debería acreditar el impacto de la crisis en sus ingresos y ello parece una cuestión a priori bastante compleja y difícil de acreditar indubitadamente sin un debido contradictorio, y

(ii) en el caso que ya hubiera alguna acción iniciada al momento en que el deudor solicite dicha medida cautelar, corresponde considerar que, como regla, no resultan admisibles las medidas precautorias destinadas a detener el curso de un proceso distinto de aquél en el cual se dictan, pues ello implicaría interferir en el desarrollo de otros juicios y, por extensión, en el cumplimiento de otros pronunciamientos judiciales.

#### d) La mora del deudor

Otro elemento que corresponde considerar y evaluar detenidamente es el efecto de la mora del deudor en la posibilidad de invocar exitosamente la teoría de la imprevisión. En tal sentido, puede ocurrir que:

(i) el deudor ya se encontraba en mora cuando comenzó todo el problema del COVID- 19,

(ii) el deudor cayó en mora después de las medidas dispuestas por las autoridades, o

(iii) el deudor todavía no se encuentra en mora, aunque es posible que ello ocurra próximamente.

Al respecto, es importante destacar que, bajo el régimen del antiguo Código Civil, el art. 1198 establecía que el deudor que estaba en mora no podía invocar la imprevisión. Sin embargo, hoy el art. 1091 del CCCN no contiene ninguna mención sobre la mora.

A partir del silencio del art. 1091 con relación a la mora, pensamos que podría generarse cierta discusión sobre si es (o no) necesario que quien invoque a su favor la teoría de la imprevisión no se encuentre en mora en el cumplimiento de sus obligaciones antes del inicio de la vigencia de las medidas relativas al COVID- 19.

En tal sentido, creemos que podrían sostenerse tres interpretaciones posibles:

En primer lugar, podría afirmarse que el deudor no debe haberse encontrado en mora antes de las medidas relativas al COVID- 19 para poder invocar la teoría de la imprevisión. Al respecto, podría sostenerse que:

(i) el art. 1733 del CCCN dispone que “aunque ocurra el caso fortuito o la imposibilidad de cumplimiento, el deudor es responsable (...) si está en mora, a no ser que ésta sea indiferente para la producción del caso fortuito o la imposibilidad de cumplimiento, y

(ii) si quien está en mora no puede, como regla, invocar la fuerza mayor, lo lógico sería que quien se encuentra en dicha situación tampoco pueda invocar la imprevisión. En definitiva, se trata de institutos con similares características que justificarían que en los casos de imprevisión se extienda analógicamente la solución del art. 1733 del CCCN.

Adicionalmente, podría también justificarse dicha solución sobre la base que, si se permitiera que el deudor que se encuentra en mora invoque la imprevisión para obtener una readecuación de las condiciones de su préstamo, ello podría implicar un premio excesivo a favor del incumplidor en detrimento de la otra parte.[13]

En segundo lugar y en sentido opuesto, también podría afirmarse que la imprevisión puede ser invocada aún por quien está en mora, pues el art. 1091 del CCCN no lo prohíbe y, en consecuencia, corresponde aplicar aquella pauta interpretativa según la cual donde no distingue el legislador no debe distinguir el intérprete.

Finalmente y en tercer lugar, otra interpretación posible sería pensar que la imprevisión podría ser invocada por el deudor, a pesar de encontrarse en mora, porque el acontecimiento que se invoca como sustento del planteo es absolutamente extraordinario y desbordó todo tipo de previsibilidad sobre su ocurrencia (incluso excediendo cláusulas de renuncias contractualmente acordadas).[14] Podría citarse como ejemplo de una aplicación práctica de esta teoría lo dispuesto en art. 11 de la Ley N° 25.561 (texto reformado por la Ley N° 25.820) en cuanto dispone la irrelevancia de la mora del deudor a los efectos de la denominada “pesificación” de obligaciones originadas entre particulares no vinculadas al sistema financiero.[15]

Más allá de cualquiera de estas alternativas y de que aún es pronto para sacar conclusiones (todavía no existen precedentes judiciales al respecto), podemos anticipar que aquél deudor que no se encuentre en mora o que hubiera caído en mora con posterioridad a todo el tema del COVID- 19 muy probablemente estará en mejor posición de negociar y/o de obtener una readecuación que un deudor que ya se encontraba en mora desde antes.

Sin embargo, con esta primera conclusión no queremos decir que el deudor que hubiera estado en mora desde antes de todo lo relativo a COVID- 19 tenga definitivamente cerrada la puerta de la teoría de la imprevisión, pues no todos los casos son iguales y existen situaciones que deberán ser especialmente meritadas. En tal sentido, por ejemplo, no parece que deba interpretarse de la misma forma el caso de un deudor que, al momento de la implementación de las medidas de aislamiento, se encontraba en mora en el pago de una o dos cuotas de su préstamo que el caso de un deudor que a esa fecha ya estaba en mora en la devolución del total prestado, o con relación a quien el acreedor ya había dispuesto una caducidad de plazos y facilidades. Es indudable que el impacto de la mora en un caso y otro no es el mismo y ello, eventualmente, podría justificar soluciones diferentes.

e) Existencia de posibles renunciaciones a la invocación de la teoría de la imprevisión

Otro aspecto que deberá considerarse es si existen (o no) renunciaciones por parte del deudor a invocar la teoría de la imprevisión y, en su caso, qué valor tienen las mismas.

En principio, no vemos obstáculos para que las partes de un contrato acuerden que una de ellas (o ambas) renuncie en forma anticipada al derecho a invocar la teoría de la imprevisión. Incluso, en el caso de la fuerza mayor, la posibilidad de la renuncia a su invocación está prevista expresamente en los arts. 1732 y 1733 del CCCN. De este modo, podría sostenerse que es válida una renuncia a la invocación de la imprevisión, toda vez que:

(i) no existe orden público involucrado,

(ii) no hay una prohibición específica al respecto en el art. 1091 del CCCN, y

(iii) existe analogía con el supuesto de fuerza mayor y en ese caso la ley permite que las partes renuncien a su invocación.

Sin embargo, existen ciertos casos en los cuales una renuncia de este tipo podría ser considerada inválida.

En primer lugar, corresponde destacar que un factor clave para analizar si una renuncia es válida (o no) pasa por determinar si se trata de una renuncia genérica o si, por el contrario, se trata de una renuncia que contempla supuestos específicos.[16] En el primer caso, pareciera que existe más riesgo de que la cláusula pueda ser considerada inválida porque sería una especie cláusula de “auto responsabilización” o dispensa anticipada de la responsabilidad prohibida por el art. 1743 del CCCN.[17]

En segundo lugar, a la hora de analizar la validez de este tipo de cláusulas es importante analizar si los contratos que las incluyen son contratos paritarios o si, por el contrario, son contratos de adhesión o contratos de consumo.

En el caso de contratos paritarios celebrados entre partes con similares características y poder de negociación, debiera reconocerse como regla la validez de las renunciaciones a la invocación de la teoría de la imprevisión.

En el caso de los contratos de adhesión, en cambio, podría suscitarse cierta discusión.

Los contratos de adhesión son definidos por el art. 984 del CCCN como aquéllos por los cuales una de las partes adhiere a cláusulas generales predispuestas unilateralmente por la otra parte (o por un tercero) sin haber participado de su redacción. A su vez, el art. 988 del CCCN establece que en los contratos de adhesión “se deben tener por no escritas las cláusulas que desnaturalizan las obligaciones del predisponente y las que importan renuncia o restricción a los derechos del adherente, o amplían derechos del predisponente que resultan de normas supletorias (...)”.

A partir del juego de estas dos normas surge una pregunta: ¿En todos los contratos de adhesión debe aplicarse de la misma forma lo dispuesto en el art. 988? ¿Qué pasa en un contrato de adhesión celebrado entre dos empresarios? ¿Es lo mismo que renuncie una de las partes o que lo hagan las dos partes?

Como surge del art. 984 del CCCN, los contratos de adhesión no necesariamente involucran a partes con distinto poder de negociación, sino que la clasificación se centra en la forma de instrumentación del consentimiento. Como puede verse, entonces, no todas las situaciones que pueden darse son iguales. En consecuencia, parece aconsejable hacer un análisis caso por caso. Puede haber contratos que, por más que aparezcan celebrados mediante adhesión a condiciones predispuestas, son concertados entre empresarios y sobre cuestiones patrimoniales disponibles y ello -entendemos- alejaría la hipótesis de abuso que el art. 988 apuntaría a prevenir.

En este sentido, podría aplicarse el criterio sostenido por cierta jurisprudencia para relativizar el alcance del art. 1561, inciso d, del CCCN en cuanto excluye el arbitraje para los contratos de adhesión.[18]

Finalmente, es altamente probable que una renuncia del deudor a invocar la imprevisión contenida en un contrato de consumo (concretamente, en el caso de contratos de crédito para consumo regulados en el art. 36 de la Ley N° 24.240) sea considerada abusiva. Ello es así porque el art. 37 de la Ley N° 24240 establece que deben tenerse por no convenidas las cláusulas que impliquen renuncia a los derechos del consumidor o amplíen los derechos de la otra parte.

#### *4.2. Elementos formales que deben considerarse*

Más allá de los elementos sustanciales mencionados en el acápite anterior, las partes también deberían tener en cuenta ciertos elementos formales para decidir el curso de acción a seguir en cada caso concreto.

En primer lugar, es importante que las partes revisen detenidamente las condiciones contractuales convenidas a fin de verificar si existen (o no) cláusulas de aceleración (o caducidad de plazos) y de cross default. En caso afirmativo, deberán también evaluar cuáles son los efectos de dichas cláusulas en cada caso específico y también si se producen de forma automática o si, por el contrario, requieren de alguna declaración formal de voluntad por parte del acreedor.

En segundo lugar, las partes también deberían revisar las declaraciones y compromisos asumidos contractualmente. Es muy habitual (sobre todo en algunas financiaciones más sofisticadas, como podría ser, por ejemplo, un préstamo sindicado o una operación de project finance) que el deudor se obligue a mantener ciertos ratios o índices financieros o económicos. Si bien es muy probable que, al momento de contratar, el deudor haya considerado factible mantener dichos ratios o índices a lo largo de la vida del préstamo, es posible que esa factibilidad pueda haberse modificado con una crisis tan particular como la que estamos atravesando y, tal vez, hoy le sea imposible al deudor cumplir con sus compromisos. Adicionalmente, deberá analizarse si corresponde aplicar alguna cláusula del estilo material adverse change (MAC, por su acrónimo en inglés). La importancia de hacer esta revisión radica en que muchas veces se prevé que el incumplimiento sobreviniente a este tipo de declaraciones y compromisos se considera como un “supuesto de incumplimiento” que habilita al acreedor a declarar la caducidad de los plazos concedidos al deudor, reclamar judicialmente el pago de toda la deuda y, tal vez, a ejecutar las eventuales garantías que pudieran haberse constituido en seguridad del cumplimiento.

Considerando lo expuesto, es importante que las partes examinen su situación en cada caso concreto y que evalúen:

(i) si de acuerdo con los términos del contrato puede considerarse que el deudor se encuentra hoy en una situación de incumplimiento a estos compromisos y declaraciones,

(ii) si es razonable que el acreedor invoque esa situación de incumplimiento en este contexto actual tan particular o si, por el contrario, ello resultaría abusivo, y

(iii) si el eventual incumplimiento del deudor a este tipo de declaraciones y compromisos reviste la condición de incumplimiento “esencial”, pues -de no ser así- una declaración de caducidad de plazos y sus efectos eventualmente podrían tal vez resultar cuestionables.

En tercer lugar, a partir de la verificación de todos los elementos que hemos venido mencionando, podría ser conveniente (o incluso necesario) que el deudor le solicite a su acreedor alguna dispensa por los incumplimientos detallados a fin de evitar las consecuencias previstas en el contrato para tales supuestos. Por su parte, el acreedor deberá también evaluar la razonabilidad de la eventual dispensa que le solicite su deudor y, en todo caso, si decidiera acceder a ese pedido, tal vez sería aconsejable que lo haga en términos que dejen bien claro que la dispensa se otorga frente a un caso excepcional y que dicha circunstancia no genera ningún tipo de expectativas ni derechos para el futuro a favor del deudor frente a casos similares o análogos.

Finalmente, y siendo que -en principio- es válido que las partes de un contrato de préstamo regulen distintos procedimientos, plazos y cargas (por ejemplo, comunicaciones específicas) para que una de ellas pueda invocar la teoría de la imprevisión, bajo pena de perder el derecho al respecto en caso de no cumplirlos[19], las partes deberán también revisar si los respectivos contratos establecen algún procedimiento específico y, en su caso, deberán tratar de cumplir -en la medida de lo posible- las comunicaciones y plazos previstos a fin de mantener vivos sus derechos.

## 5. Conclusiones [arriba]

Aun cuando los argentinos estamos (lamentablemente) acostumbrados a vivir y transitar épocas de crisis, lo cierto es que hasta ahora esas crisis han sido económicas y no sanitarias, como la crisis generada por el COVID-19. Todavía se desconoce el alcance que va a tener esta crisis en la economía argentina (en general) y en las deudas entre particulares (en especial). Tampoco se sabe a ciencia cierta cuándo terminará la vigencia de las medidas excepcionales dispuestas por las autoridades.

Todas estas circunstancias hacen que hoy parezca un tanto prematuro anticipar cómo reaccionará la Justicia (que, por cierto, hoy funciona únicamente en una modalidad de feria extraordinaria para atender casos muy urgentes que no admiten demora) frente los eventuales planteos de deudores que pretendan escudarse en la situación de crisis para dejar de pagar sus deudas o, en su caso, para readecuar el cumplimiento de sus obligaciones.

¿Aplicarán la teoría de la imprevisión o usarán las disposiciones sobre caso fortuito y fuerza mayor? ¿Qué efecto tendrá la mora de los deudores sobre la suerte de sus planteos? ¿Qué factores mirarán los jueces a la hora de resolver los planteos de las partes? ¿Qué conducta es esperable que mantengan las partes frente a la situación actual?

Hoy estamos en un terreno donde hay más dudas que certezas y, justamente por ello, nos pareció interesante exponer ciertas consideraciones que apuntan a ser útiles para contribuir a despejar un poco esas dudas y para



que, de algún modo, los operadores jurídicos empecemos a tomar conciencia del cataclismo judicial que nos espera a la vuelta de la esquina cuando la Justicia normalice su funcionamiento.

Mientras tanto y a modo de conclusión, creemos que, frente a todo este marco de incertidumbre, no puede descartarse que los tribunales recurran a la doctrina del esfuerzo compartido y el reajuste equitativo de las prestaciones (tan repetida durante la última gran crisis económica argentina) a la hora de resolver los casos que se les presenten.

Y si bien es cierto que la doctrina del esfuerzo compartido tenía en aquel momento un fundamento legislativo[20], que -hasta hoy al menos- no existe con relación a todo lo vinculado con el COVID- 19, lo cierto es que la equidad (ni más ni menos que el andamiaje sobre el que se sustenta la doctrina del esfuerzo compartido) no es ajena al CCCN, sino que una decisión amparada en ella podría ser justificada a partir de lo dispuesto en sus arts. 2[21] y 3[22]. Incluso, la equidad aparece como pauta concreta que debe seguirse para resolver un conflicto específico en el caso del art. 1742, donde el legislador la establece como criterio a seguir para atenuar ciertas indemnizaciones.

Por todo lo expuesto, creemos que, aun en ausencia de un fundamento legislativo específico, es probable que algunos jueces utilicen la doctrina del esfuerzo compartido y el reajuste equitativo como una de las pautas más importantes para resolver los conflictos que estamos anticipando.

Considerando todo lo señalado, pensamos que -tal vez- una buena solución sea que las partes intenten resolver extrajudicialmente sus controversias. Son varias las razones justificarían lo expuesto:

(i) tal vez sea la mejor solución ante el panorama de incertidumbre que se aproxima,

(ii) se evitarían los costos de un proceso judicial en el cual, tal vez, la cuestión termine siendo solucionada mediante una transacción o por una eventual sentencia que, luego de varios años de trámite, disponga un reajuste equitativo, y

(iii) eventualmente, podría resultar útil tratar de negociar aún en caso de no llegarse a un acuerdo, pues -de algún modo- se acreditaría la presencia de buena fe en el accionar de las partes y el eventual cumplimiento del deber de negociar que, según algunos autores, surgiría de una aplicación analógica a los contratos de préstamo de lo dispuesto por el art. 1011 del CCCN[23] con relación a los contratos de duración.[24]

## Notas [arriba]

[1] Art. 1529: “La falta de pago de los intereses o de cualquier amortización de capital da derecho al mutuante a resolver el contrato y a exigir la devolución de la totalidad de lo prestado, más sus intereses hasta la efectiva restitución”.

[2] En tal sentido: “(...) existen obligaciones cuya específica fase de desarrollo, no permite que se produzca la imposibilidad. Es el caso de los bienes inciertos, esto es, aquellos que se indican en su especie o cantidad (...) o de los bienes fungibles, es decir, los que tienen idénticas características con otros de su misma especie y calidad. Aquí rige el principio *genus nunquam perit* (el género no se pierde), por virtud del cual, el deudor no puede eximirse de la entrega invocando la pérdida sin su culpa, pues simplemente falta la individualización (...) Es el supuesto paradigmático de las obligaciones pecuniarias, las cuales nunca devienen en imposibles, por lo que el deudor siempre se encuentra obligado a cumplir (...)” (GONZÁLEZ BARRÓN, Günther, prólogo a Derecho de obligaciones. Estudios, de ZIMMERMANN, Reinhard, Ediciones Legales, Lima, Perú, 2012, pág. 16, citado por LÓPEZ MESA, Marcelo, “Caso fortuito y fuerza mayor en el Código Civil y Comercial”, AR/DOC/1264/2015). En similar sentido: “Existe imposibilidad material cuando se produce la desaparición física del objeto de la obligación de dar cosa cierta; el ejemplo típico es la muerte del caballo de carrera. Ha de tratarse obviamente de una cosa cierta no fungible y no debe ser una obligación de género (*genus nunquam perit*)” (RIVERA, Julio C., “Los contratos frente a la pandemia”, LL 22/4/2020, AR/DOC/1102/2020).

[3] Podría pensarse, por ejemplo, en una reprogramación de los pagos y sus fechas, una readecuación de las tasas de interés, la constitución de garantías adicionales, un plazo de espera, etc.

[4] Aunque esta solución prevista a nivel general no parece aplicable en el caso particular objeto de este trabajo.

[5] El “hecho del príncipe” ha sido definido como el “acto emanado de cualquier autoridad pública que obsta al cumplimiento de un deudor, sin importar si el acto de la autoridad es legítimo o no, siempre que el particular no esté en condiciones de resistirlo eficazmente” (CNCCom., Sala A, 14/8/2019, Village Cinemas S.A.

c/ Ogden Rural S.A. s/ ordinario).

[6] “Procede confirmar la resolución que denegó la medida cautelar solicitada por la actora, de readecuación de la cuota a su cargo, en el marco de un plan de ahorro, que no supere el 25 % de su salario. Ello por cuanto, la imprevisión presupone -en lo que aquí interesa-, que la excesiva onerosidad de la prestación a cargo de una de las partes sea consecuencia de una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de la celebración del contrato. Es decir, quien pretende invocar para sí dicha disposición, debe entonces acreditar la configuración de tales extremos, esto es: la excesiva onerosidad representada en un notable desequilibrio; y la de un suceso que sale del curso normal y ordinario de las cosas que ha generado aquella consecuencia. En ese contexto, aquellos presupuestos no pueden tenerse acreditados siquiera prima facie, con la sola exhibición del recibo de sueldo del demandante y el cupón de la cuota (...)” (CNCom., Sala C, 30/9/2019, Callone, Daiana Magali c/ FCA SA de Ahorro para fines determinados y otro s/ medida precautoria).

[7] En este punto es importante tener en cuenta el art. 1725 del CCCN, según el cual: “Cuanto mayor sea el deber de obrar con prudencia y pleno conocimiento de las cosas, mayor es la diligencia exigible al agente y la valoración de la previsibilidad de las consecuencias”.

[8] Incluso en algunos casos (como los financiamientos y préstamos más sofisticados), algunos de estos elementos se materializan como ratios financieros, que periódicamente pueden ser medidos por el acreedor.

[9] “(...) no basta invocar las medidas de gobierno adoptadas en junio de 1975 como causa de la excesiva onerosidad del contrato, porque además es necesario demostrar de una manera concreta y acabada, por qué ese ‘casus’ ha impedido satisfacer la prestación debida (conf. Llambías, Obligaciones, t. I, núm. 206) y la cuantía del perjuicio que se dice haber sufrido, ya que a este respecto resulta totalmente ineficaz la permanente referencia que se hace a la eruptiva agravación de la depreciación monetaria” (CNCiv., Sala D, 31/3/1981, Belmonte de Carbone, María c/ Chulivertt, José M. y otros, LL 1981-C, 477).

[10] “De lo que se trata es de expurgar el contrato de su flagrante injusticia, revisando sus condiciones de modo que el deudor pueda cumplir sin incurrir en un sacrificio extremo, pero no de equilibrar absolutamente las prestaciones. Ni mucho menos se trata de trasladar la pérdida de un lado al otro” (RIVERA, Julio C., “Los contratos frente a la pandemia”, LL 22/4/2020, AR/DOC/1102/2020).

[11] Art. 1710: “Toda persona tiene el deber, en cuanto de ella dependa, de: a) evitar causar un daño no justificado; b) adoptar, de buena fe y conforme a las circunstancias, las medidas razonables para evitar que se produzca un daño, o disminuir su magnitud (...); c) no agravar el daño, si ya se produjo”.

[12] En este sentido, corresponde destacar que el art. 1732 del CCCN establece que, en los casos de imposibilidad de cumplimiento, “la existencia de esa imposibilidad debe apreciarse teniendo en cuenta las exigencias de la buena fe y la prohibición del ejercicio abusivo de los derechos”. Si bien dicha pauta de interpretación se refiere al caso particular de la imposibilidad de cumplimiento y, en el caso bajo análisis, solamente se configura una dificultad para cumplir, entendemos que dicha pauta resulta extensible a este último caso también.

[13] En tal sentido, la CSJN tiene dicho que: “La mora del deudor tuvo gran relevancia, al haberse hecho exigible toda la obligación con anterioridad al hecho imprevisible, pues de lo contrario el acreedor no hubiera iniciado la ejecución hipotecaria y no se habría producido la mayor onerosidad sobreviniente” (CSJN, 28/9/1993, Banco Roberts S.A. s/ recurso de revisión en los autos caratulados ‘Martínez Saravia, Miguel Ángel s/ concurso preventivo’, Fallos 316:2069).

[14] En este sentido, la CSJN ha resuelto “el deudor debe resarcir los daños e intereses que su morosidad causare al acreedor (...) Empero, para juzgar si corresponde hacerlo responsable por los efectos de la emergencia y de la devaluación, no sólo debe ponderarse la magnitud de la depreciación de nuestra moneda que desquició las bases del contrato, sino también que aquellos hechos desbordaron el grado de previsibilidad que podía exigirse a un obrar razonable (...) Que, por ello, la interpretación y eficacia de la cláusula primera del mutuo hipotecario (...) debe ser examinada en el sentido de que dicha estipulación no acuerda derechos tan absolutos o que puedan jugar en menoscabo de uno de los contratantes cuando el cambio radical producido con relación al peso destruyó el equilibrio de las prestaciones (...)” (CSJN, Fallos 330:855, AR/JUR/145/2007, LL 2007-B, 415).

[15] Art. 11: “Las obligaciones de dar sumas de dinero existentes al 6 de enero de 2002, expresadas en Dólares Estadounidenses u otra moneda extranjera, no vinculadas al sistema financiero, cualquiera sea su origen o naturaleza, haya o no mora del deudor, se convertirán a razón de un Dólar Estadounidense (U\$S 1) = un Peso (\$ 1), o su equivalente en otra moneda extranjera, resultando aplicable la normativa vigente en cuanto al Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER) o el Coeficiente de Variación de Salarios (CVS), o el que en el futuro los reemplace, según sea el caso”.

[16] En tal sentido, se ha señalado lo siguiente con relación a la asunción del caso fortuito (aunque entendemos que resulta aplicable también al caso de la imprevisión): “(...) cuando el deudor toma a su cargo las consecuencias del casus, ello debe instrumentarse mediante una cláusula que, para ser eficaz, debe ser categóricamente estipulada, aunque no se requieran expresiones formales o sacramentales (...) debe tenerse por cierto que, para ser válido y eficaz, un convenio de asunción de riesgos y contingencias que, normalmente constituirían caso fortuito, debería superar el test del principio de moral y buenas costumbres (arts. 279, 398, 958, 1004, Cód. Civ. y Com.). El magistrado, a tenor de estas normas y del principio de moral y buenas costumbres deberá resolver caso por caso, si en ese supuesto concreto existe o no una desproporción inadmisible entre las prestaciones comprometidas por ambas partes en el convenio, de modo de evitar que la exorbitancia de la asunción del casus por una de ellas alcance a transgredir la moral y buenas costumbres. En

el extremo de que el juzgador advierta que en ese caso concreto la cláusula de asunción de casus alcanza un nivel extremo, implicando una autorresponsabilización prácticamente automática a priori de su firmante, la cláusula sería inmoral y, entonces, el juez deberá declarar su ineficacia. En este análisis del convenio de asunción de casus, uno de los primeros aspectos a tener en mente en dicha indagación debería ser si la cláusula implica asumir un caso fortuito específico, descrito con suficiente precisión en el convenio o si, por el contrario, la asunción ha sido genérica, imprecisa, global, de cualquier tipo posible de casus. Una asunción genérica sería inválida desde un comienzo, porque equivaldría a una renuncia anticipada de derechos y defensas (art. 944 y 1743, Cód. Civ. y Com.)” (LÓPEZ MESA, Marcelo, “Requisitos, efectos y prueba del caso fortuito en el nuevo Código”, LL 2015-C, 933).

[17] Art. 1743: “Son inválidas las cláusulas que eximen o limitan la obligación de indemnizar cuando afectan derechos indisponibles, atentan contra la buena fe, las buenas costumbres o leyes imperativas, o son abusivas. Son también inválidas si liberan anticipadamente, en forma total o parcial, del daño sufrido por dolo del deudor o de las personas por las cuales debe responder”.

[18] “(...) la pretensión de la actora de desconocer la cláusula compromisoria que la vincula a la demandada no puede ser convalidada. El contrato base de esta acción demuestra la vinculación de dos empresas especializadas por razón de su objeto y dotadas de la envergadura suficiente como para llevarlo a cabo. La suma reclamada exhibe además la magnitud económica del contrato continente de la aludida cláusula. En tales condiciones, la pretensión de que lo dispuesto en el art. 1561, inciso d CCyC -en cuanto excluye del arbitraje a los contratos por adhesión cualquiera sea su objeto- es aplicable al caso, desatiende la finalidad de esa norma. Esa regla procura asegurar la intervención de los tribunales estatales en los contratos que, por ser de adhesión, deben entenderse elaborados con el presumible fin de agilizar la negociación (en masa) con quienes quisieran contratar mediante una diferencia de aptitud negociadora, de asistencia jurídica, de la cuantía de los patrimonios y del poder económico de las partes que contrataron. No puede considerarse prevista, en cambio, para soslayar un pacto admitido cuando el contratante no pudo considerarse sorprendido por su incorporación dentro del esquema destinado a regirlo (...) Por ello, con prescindencia de si el contrato invocado en autos es o no un contrato de adhesión, es del caso recordar que no todo contrato de adhesión (art. 984 CCyC) descarta la posibilidad de que nos hallemos ante convenios paritarios, esto es, celebrados con sujetos que, en igualdad de condiciones, estuvieran en condiciones de advertir lo que firmaban y aceptarían hacerlo en esos términos. Cuando, como en el caso, se trata de un contrato celebrado entre empresarios, atinente a cuestiones patrimoniales disponibles, cabe admitir la operatividad de la cláusula en cuestión aun cuando se tratare de un contrato de adhesión, en tanto no se haya demostrado su abusividad y no se hallaren en riesgo materias de orden público que justificaren el apartamiento de la prórroga acordada por las partes (...)” (CNCom., Sala C, 24/5/2018, Servicios Santamaría S.A. c/ Energía Eléctrica de Argentina S.A. s/ ordinario).

[19] En principio, pensamos que estas convenciones son válidas, aunque entendemos que su validez podría ser discutible cuando se configure una hipótesis de abuso o irrazonabilidad (como podría ser, por ejemplo, el caso de una cláusula que imponga el cumplimiento de cargas en tiempos muy breves o imposibles de cumplir a punto tal que, en los hechos, implique una renuncia encubierta). Desde ya, el análisis de la abusividad o irrazonabilidad en cuestión estará muy ligado al carácter de las partes involucradas, pues no es lo mismo imponerle la carga de comunicar un supuesto de imprevisión en 24 horas a un pequeño comerciante que a una importante compañía multinacional.

[20] Si bien el art. 11 de la Ley N° 25.561 disponía la pesificación de las obligaciones de dar sumas de dinero no vinculadas con el sistema financiero y la aplicación de ciertos coeficientes de recomposición, a continuación, también establecía que “si por aplicación de los coeficientes correspondientes, el valor resultante de la cosa, bien o prestación, fuere superior o inferior al del momento de pago, cualquiera de las partes podrá solicitar un reajuste equitativo del precio (...)”.

[21] Art.2: “La ley debe ser interpretada teniendo en cuenta sus palabras, sus finalidades, las leyes análogas, las disposiciones que surgen de los tratados sobre derechos humanos, los principios y los valores jurídicos, de modo coherente con todo el ordenamiento”.

[22] Art. 3: “El juez debe resolver los asuntos que sean sometidos a su jurisdicción mediante una decisión razonablemente fundada”.

[23] Art. 1011: “En los contratos de larga duración el tiempo es esencial para el cumplimiento del objeto, de modo que se produzcan los efectos queridos por las partes o se satisfaga la necesidad que las indujo a contratar. Las partes deben ejercitar sus derechos conforme con un deber de colaboración, respetando la reciprocidad de las obligaciones del contrato, considerada en relación a la duración total. La parte que decide la rescisión debe dar a la otra la oportunidad razonable de renegociar de buena fe, sin incurrir en ejercicio abusivo de los derechos”.

[24] “Si bien la norma se refiere a los contratos de larga duración, puede aplicarse análogamente a cualquier otra situación ya que en realidad la herramienta de la negociación es adaptable a cualquier tipo de contrato. Cuanto mejor que solucionar un conflicto rápidamente, que las partes se escuchen y negocien y ello en cualquier estructura contractual e independientemente de su inmediatez o su extensión en el tiempo (...) Para finalizar, considero a esta novedosa herramienta de negociación que hoy se encuentra plasmada en el CCyC como un principio general del derecho y de aplicación obligatoria a todo tipo y estructura contractual, como medio de prevención para evitar o mitigar el alto grado de conflictividad judicial que en la actual coyuntura

avizoramos” (WEINGARTEN, Celia, “Una nueva herramienta de solución extrajudicial de conflictos en las relaciones contractuales frente al COVID- 19: El principio de negociación”, [elDial.com](http://elDial.com)).