

## PERMÍTAME QUE LE CUENTA LA VERDAD SOBRE COVID-19 Y FUERZA MAYOR\*

*Angel Carrasco Perera\*\**  
*Catedrático de Derecho Civil*  
*Centro de Estudios de Consumo*  
*Universidad de Castilla-La Mancha*

*Fecha de publicación: 17 de abril de 2020*

*Si no fuera porque los bares están cerrados, hasta en ellos hablarían los parroquianos de la Fuerza Mayor. Se ha hecho “viral”. “Expertos” y paganos pontifican a troche y moche sobre este extremo del COVID-19. El ruido está embrollándolo todo.*

### *1. Los dos efectos liberatorios de la Fuerza Mayor (FM)*

Si una obligación nacida de contrato o de ley se ve afectada por una FM que imposibilita el cumplimiento, se producen dos efectos exoneratorios para el deudor. Primero, su obligación se extingue o se suspende. Segundo, no responde de los daños que el incumplimiento material cause al acreedor. Hay otro tercer efecto, que ya no deriva de la FM, sino del sinalagma, esto es, de un tipo especial de obligación contractual (la bilateral): la otra parte también se libera de cumplir lo que le corresponde.

---

\* Trabajo realizado en el marco del Proyecto de Investigación PGC2018-098683-B-I00, del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MCIU) y la Agencia Estatal de Investigación (AEI) cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social” del que soy Investigador Principal con la profesora Encarna Cordero Lobato y en el marco de la Ayuda para la financiación de actividades de investigación dirigidas a grupos de la UCLM Ref.: 2019-GRIN-27198, denominado "Grupo de Investigación del Profesor Ángel Carrasco" (GIPAC) y a la Ayuda para la realización de proyectos de investigación científica y transferencia de tecnología, de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) para el Proyecto titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social en Castilla-La Mancha” (PCRECLM) con Ref.: SBPLY/19/180501/000333 del que soy Investigador Principal con la profesora Ana Isabel Mendoza Losana, en base a la Propuesta de Resolución Definitiva de la Consejería de Educación, Cultura y Deportes, Dirección General de Universidades, Investigación e Innovación de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha de 10 de marzo de 2020.

\*\* ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3622-2791>



2. Una cláusula de “*todos los riesgos*” es efectivamente una cláusula de todos los riesgos

El contrato es la primera fuente para la solución de problemas o enfrentamientos generados por el riesgo COVID-19. Si el contrato se limita a prever una típica cláusula de FM, es probable que no nos sirva para nada, porque la duda de partida se encuentra en si nuestro supuesto (COVID-19) de hecho está en esa cláusula. Pero el contrato puede distribuir o asignar específicamente riesgos, o puede introducir una cláusula con un remedio específico para riesgos. Es posible que una cláusula asigne o reparta *todos los riesgos en general*, en cuyo caso COVID-19 es uno de ellos. Por ejemplo, una cláusula que estableciera que, siempre que una parte comunicara a la otra que no puede cumplir por causa que está más allá de su control y no era previsible, las partes negociarían durante 10 días y, en caso de fracaso, la parte denunciante puede marcharse pagando una cantidad de salida del 15% del presupuesto del contrato. Esta *cláusula no puede ser eliminada por el riesgo COVID como FM, sino que se aplica al riesgo COVID, sea o no sea FM.*

Paso a un ejemplo de bodas, que son muy instructivos. En el contrato con el hostelero los novios han pactado que, si el banquete se suspende en los 20 días anteriores fijados para su fecha por decisión de los novios, los contrayentes (o quien se comprometió a pagar) deberán abonar un 25% del precio del contrato. Es evidente que ésta es una cláusula *de todos los riesgos*, incluso si se da el caso que la boda se suspende porque el novio y la novia están ingresados por causa del COVID-19. Se dirá que no es justo, porque antes del COVID había un número de riesgos X que podían llevar a los novios a no celebrar el evento (incluido la ruptura sentimental), pero después del COVID hay mucho más riesgo, con una resultante X+COVID-19; es decir, que hoy hay más probabilidad que a los contrayentes les toque pagar la penalización, y este aumento de riesgo no lo han notado en una bajada del presupuesto cobrado por el banquete. Es cierto, pero ese mayor riesgo se lo tienen que comer los novios, porque la cláusula de todos los riesgos es, en efecto, una cláusula de todos los riesgos.

*Como regla, una cláusula de reparto o asignación de riesgos de FM no puede ser desactivada por sostener la parte deudora que la misma FM (COVID, en su caso) ha hecho inexigible tal cláusula. Una cláusula de riesgos no puede desactivarse por la ocurrencia de un riesgo que estaba comprendido en la cláusula. El riesgo, entonces, forma parte de la cláusula, no la destruye,*

3. La FM contractual incide sobre las prestaciones debidas por contrato (o ley), no sobre las circunstancias concurrentes que no están en el sinalagma del contrato

Nada mejor que otro ejemplo de bodas. Enferma por el COVID-19 el músico-estrella que había sido contratado para el evento de celebración de la boda. No puede actuar, es FM



imposibilitadora, se extingue (o suspende) la obligación (pero tampoco cobra). Enferma por el COVID-19 el personal extra contratado por el empresario para servir el banquete. Ello no afecta al sinalagma del contrato de prestación de servicios entre los novios y la empresa, es una circunstancia concurrente, y es el problema del empresario, si no llega a un acuerdo con los novios. Supongamos la triste contingencia de que fallece la novia por causa del COVID-19. Este triste suceso no afecta al sinalagma ni ha hecho imposible cumplir ninguna de las dos obligaciones recíprocas. Claro, la boda no va a celebrarse, ni el banquete; seguramente se llegará a un acuerdo, pero, si no es el caso, los familiares o el novio pueden resolver el contrato de hostelería por *desaparición sobrevenida de la causa*. Podemos llamar a estas contingencias circundantes “impropia FM”, en el sentido que después explico y con las consecuencias que luego detallo.

*Reza así el art. 160.2 de la Ley de Consumidores (Viajes combinados): “No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, cuando concurren circunstancias inevitables y extraordinarias en el lugar de destino o en las inmediaciones que afecten de forma significativa a la ejecución del viaje combinado o al transporte de pasajeros al lugar de destino, el viajero tendrá derecho a resolver el contrato antes del inicio del mismo sin pagar ninguna penalización. En este caso, el viajero tendrá derecho al reembolso completo de cualquier pago realizado, pero no a una compensación adicional”. La norma es correcta: la contingencia afecta al sinalagma, al viaje vacacional que la compañía no va a poder prestar como se debía. Igualmente el art. 160.3 b). En el art. 297 a) de la Ley de Navegación Marítima, si el viajero no se presenta al embarque tiene que pagar el billete, salvo que la causa de la falta de embarque sea la muerte o enfermedad del pasajero o de los familiares que le acompañasen y se haya notificado sin demora. Estas contingencias no son FM, porque el viajero (o sus herederos) no están imposibilitados de pagar. Sería una desaparición sobrevenida de la causa, a la que la Ley asigna los efectos exoneratorios de la FM*

#### *4. No es lo mismo FM que el supuesto de hecho de una norma excepcional*

Suena raro, pero se entenderá con un ejemplo; este no es de bodas. Imaginemos que la norma COVID-19 atribuye un derecho singular o elimina una carga ordinaria en favor del empresario autónomo que haya perdido durante el estado de alarma el 50% de la facturación media de los tres meses precedentes. Se le subvenciona, se atrasa el pago de impuestos, es merecedor de un préstamo ICO, etc. El 50% del descenso de facturación media es el supuesto de hecho de la norma o normas que atribuyen al autónomo tales ventajas, pero no por ello queda convertida en una contingencia de FM en sus relaciones contractuales con terceros. No es una determinación legal de la FM, a ningún efecto, ni tan siquiera al de la norma cuyo supuesto es; en otras palabras, se le ayuda así y así porque



ha disminuido su facturación así y así, no porque haya sufrido o dejado de sufrir una FM, que es irrelevante.

5. *¿A quién le interesa alegar la Fuerza Mayor?*

Sólo le interesa realmente (1) a aquel deudor que ha recibido o espera recibir contraprestación que es inmune a la imposibilidad de prestar por su parte y (2) al deudor que se quiere salvar de los efectos (pago de intereses, etc) de la situación probable de mora en que incurrirá. Normalmente lo primero no ocurrirá en los contratos sinalagmáticos, porque el deudor que se exonera de cumplir por FM también pierde el derecho a la contraprestación, y debe devolverla si ya la cobró. Si el negocio era bueno para ambas partes, ambas pierden la utilidad respectiva que les producía el intercambio. Si las dos partes estaban *in the money* en el contrato, el probable que sea ociosa cualquier regla de derecho, porque las partes llegarán a un acuerdo siempre que COVID-19 no les impida hallar la fórmula en la que los dos vuelvan a estar *in the money*.

Sólo hay un caso de contrato bilateral en que esto no ocurre. Precisamente en el más clásico de todos, la compraventa de cosa específica. Si la cosa se pierde o destruye sin culpa del vendedor antes de la entrega, el comprador se queda sin la cosa y tiene que pagar. Pero no basta que la entrega sea “imposible”, sino que la cosa se *pierda o destruya*. Una hipótesis de esta clase no parece que pueda darse en una contingencia de riesgo COVID-19.

6. *Hay veces que la FM “cae” una vez, y otras en que “cae” dos*

Cuando cae una sola vez, el riesgo y el daño se quedan en el sujeto en el que cae. Imaginemos que una norma impone que las personas con asma no pueden seguir yendo a los gimnasios, y Pedro es un asmático que ha pagado la cuota del trimestre. La FM ha caído sobre él y sólo sobre él. Como Pedro no está obligado frente al gimnasio a entrenar ni a asistir, el riesgo no repercute al gimnasio. Pero imaginemos que el Gobierno prohíbe que abran al público los gimnasios. La primera vez que la FM cae lo hace sobre Pedro (ya no podrá hacer *cicling*). Pero este riesgo está llamado a caer una segunda vez, que es la definitiva. La caída definitiva la soporta quien deja de poder ofrecer aquello por lo que cobra. El riesgo de *no-cicling* lo sufre Pedro, el riesgo del contrato lo sufre el gimnasio.

Como veremos después a propósito del arrendamiento de local de negocio cerrado al público por el RD 463/2020ç, hay veces que la gente está despistada respecto al sujeto en que el riesgo cae (debe caer) por segunda vez como riesgo del contrato. Imaginamos que por causa del COVID, el Gobierno prohíbe a los establecimientos comerciales que vendan productos manufacturados en China. El riesgo cae en los chinos y en las empresas titulares



de los establecimientos. ¿Caerá por segunda vez en el arrendador, que tendrá que disminuir la renta en función de la pérdida de ganancias? ¿Y en la comunidad de propietarios del centro comercial que cobra al establecimiento la cuota de comunidad? No caerá en ellos, porque lo que el establecimiento vende y cuánto vende no es interno a la estructura del sinalagma arrendaticio.

Allí donde el legislador ha hecho caer claramente el riesgo con carácter *irreversible*, no se puede reaccionar en el contrato por una medida de salida o similar que lo haga reversible contra la otra parte. La FM no cae por segunda vez ni se reparte por las venas del contrato. Tendrá que pedir exenciones o subvenciones. Ejemplo: *“Durante el mes siguiente a la entrada en vigor de este real decreto-ley los suministradores de energía eléctrica, gas natural y agua no podrán suspender el suministro a aquellos consumidores en los que concurra la condición de consumidor vulnerable”*. Otro: *“Los deudores comprendidos en el ámbito de aplicación de este real decreto-ley podrán solicitar del acreedor, hasta quince días después del fin de la vigencia del presente real decreto-ley, una moratoria en el pago del préstamo con garantía hipotecaria para la adquisición de su vivienda habitual”*. Sabemos que el legislador ha querido que el riesgo caiga irreversiblemente sobre los bancos porque *“no se permitirá la aplicación de interés moratorio por el período de vigencia de la moratoria”*. Otro ejemplo: *“las empresas proveedoras de servicios de comunicaciones electrónicas mantendrán la prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas disponibles al público contratados por sus clientes a fecha del inicio de la aplicación del estado de alarma, de forma que no podrán suspenderlos o interrumpirlos”*. Clarísimamente en el ámbito laboral: *“La fuerza mayor y las causas económicas, técnicas, organizativas y de producción en las que se amparan las medidas de suspensión de contratos y reducción de jornada previstas en los artículos 22 y 23 del Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, no se podrán entender como justificativas de la extinción del contrato de trabajo ni del despido”*.

#### 7. ¿Es la “contingencia COVID-19” una contingencia de FM?

“¿Es el COVID-19 una Fuerza Mayor”? Estos días se escucha siempre esta pregunta a poco que uno abra un espacio jurídico. Y, lo que es peor, normalmente se responde por el preguntador, sin ningún empacho. Pero la pregunta es una trampa y la respuesta que se dé a la trampa un sofisma. Se trata de una pregunta mal formulada y por ello no tiene respuesta.

Qué es “contingencia COVID-19”. Al menos esto que sigue:

- (a) COVID como virus dañino a la salud o a la vida. Es un caso de FM si el deudor de una prestación personal se encuentra afectado por aquél. No sólo los



“artistas”, también muchos “autónomos” pueden hallarse en este caso. Pero queda abierta la cuestión en casos corporativos. Aquí la cosa *depende*. En cualquier caso, la FM no es COVID, sino la enfermedad o la muerte.

*Si un autónomo no puede, por causa del virus, pintar tu casa, es FM. Si una empresa de pintura dice tener todos sus empleados de baja por el virus, no es FM “propia”*

- (b) COVID como medidas gubernamentales prohibitivas contenidas en los RD 463/2020, RRDL 8/2020, 9/2020, 10/2020, 11/2020, y normativa de desarrollo, es un caso de FM imposibilitadora de cumplimiento de contratos, pero no por ser “COVID”, sino por tratarse de prohibiciones normativas. Repárese, por ejemplo, en el art. 36 RDL 11/2020: la imposibilidad de cumplimiento proviene de las “medidas” (que imponen el cierre), no del “riesgo COVID”. Distinción importantísima si se considera el apartado 4 de esta norma.
- (c) COVID como desastre económico general: interrupción de cadenas de producción, desaparición de la clientela, impracticabilidad del trabajo en fábrica, etc. Esto, en principio, no dice nada. Es como si preguntamos si una huelga general o una epidemia de gripe o unas lluvias torrenciales son FM. *Depende*. Puede ser una FM impropia
- (d) COVID como principio de precaución puesto en práctica por empresas o individuales, huyendo del contagio. El principio de precaución no es por sí FM. *Depende*. Puede ser una FM impropia

#### 8. Contingencias COVID: propias e impropias contingencias de FM.

Las siguientes son contingencias indiscutibles de FM y que llamamos “propias”: (1) Prohibición normativa de que (por causa del COVID- 19) se pueda realizar en sus propios términos la prestación convenida. (2) Prohibición normativa de que (por causa del COVID- 19) se puede realizar una actividad que es *instrumental* necesariamente para la consecución de la prestación comprometida. (3) Imposibilidad absoluta individual de cumplir sin culpa propia. Por ejemplo, una prestación personal de servicios, habiendo sido infectado por el virus el obligado a prestar el servicio. (4) Imposibilidad absoluta genérica de cumplir por parte de cualquier deudor que estuviera situado en las condiciones obligaciones del deudor determinados (por ejemplo, todos los proveedores de esa clase);



por ejemplo, porque el input para la fabricación del producto proviene en exclusiva y necesariamente de China y el mercado chino está cerrado.

Estas otras son contingencias discutibles de FM, que llamamos impropias: (1) Inexigibilidad de una conducta de cumplimiento, porque éste comprometería recursos personales del deudor con *exposición a la infección COVID-19* con una razonable probabilidad. (2) Inexigibilidad de una conducta de cumplimiento, porque éste comprometería recursos personales de la contraparte, por exposición a la infección con una razonable probabilidad. (3) Inexigibilidad de una conducta de cumplimiento que comportaría un sobre coste extraordinario no compensado por el precio del contrato. (4) Imposibilidad no absoluta, pero singular del deudor, de cumplir en tiempo y forma. (5) Desaparición sobrevenida de la causa (recuérdese, la muerte de la novia)

9. *¿Cuándo lo impropio pasa a ser una FM exoneratoria?*

- (1) Cuando los costes de procuración para que el deudor lleve adelante la prestación sean ostensiblemente desproporcionados conforme a la exigencia de la buena fe y además se ofrezca por el deudor la cobertura del coste de confianza sufrido por el acreedor, como se explica abajo.
- (2) Cuando el sobre coste excesivo para el deudor sea complementario de una remuneración adicional sobrevenida y fortuita del acreedor beneficiado por la pandemia, un *chollo* del COVID (y hay muchos chollos del COVID).
- (3) Cuando la no realización de la prestación incorpora igualmente *un principio de precaución para tutelar los intereses de la contraparte*. Hay una suerte de contratos donde la contingencia COVID-19 (1) pone en riesgo las personas u organización del acreedor o (2) pone en riesgo la seguridad de la organización que es propia del deudor y la que es propia del acreedor. Cuando el deudor (vgr. *Mobile Congress*) paraliza el cumplimiento por (de verdad, no de palabra) haber considerado (también) los intereses de salud de la organización de la contraparte o de las dos partes, entonces la FM deviene propia.

*En otros términos, si, al suspender su prestación, el deudor está realizando en favor del acreedor, también, una gestión de intereses ajenos en el sentido del art. 1888 CC, no necesita de otras condiciones para elevar su contingencia al rango de FM propia.*



- (4) Cuando la contingencia sea temporal y suspensiva y los intereses de la otra parte no queden severamente comprometidos con la suspensión. Porque se tiene que ser menos exigente para declarar que un deudor no está en mora culpable que lo que se debe ser para declarar que un deudor se exonera de su obligación.
- (5) Hay que flexibilizar las exigencias de la FM cuando los costes hundidos que soportará el deudor por librarse del contrato “imposible” son mayores que los costes hundidos que tendrá que soportar el acreedor por el mismo concepto. Cuantos menos incentivos tiene el deudor a declarar la FM, más “seria” será la FM declarada.
- (6) La FM impropia pasa a ser irrelevante si la parte interesada (acreedor) prueba que el deudor había hecho, o había resultado, un mal contrato con independencia de la contingencia COVID-19. Si la contraparte prueba que, merced al COVID (en sus acepciones que comportan FM), la otra parte “aprovecha” para salirse de un mal negocio, se diluirá la calificación de FM.

#### *10. La prueba de fuego para saltar a una contingencia propia de FM*

Supongamos que tienen razón ese enorme coro de grillos que cantan a la luna calificando la pandemia (no las “medidas gubernamentales COVID-19”) una fuerza mayor. Es evidente, como se dijo, que en la mayoría de los casos no es así la cosa. Con todo, es comprensible la situación de atonía, cierres y pánico que afectan profundamente a la actividad económica. Vamos a aceptar hipotéticamente que la pandemia COVID-19 sea una “cuasi fuerza mayor”, por buscarle un nombre con finalidad exoneratoria. Pues bien, en este caso procede esta regla que sigue.

Cuanto menos pura (“propia”) de FM sea la contingencia dificultadora, *se puede hacer un esfuerzo interpretativo* favorable al deudor, personalmente incapacitado para cumplir en los términos contratados, pero en ese caso, el deudor, que se libera de manera extraordinaria, *tiene que abonar a la otra parte los costes justificados que esta parte haya hundido como consecuencia del fracaso del contrato*. En otros términos, el deudor no compensa el interés de cumplimiento no obtenido por el acreedor, pero sí los costes de confianza invertidos en el contrato.

Estoy seguro de que con esta profiláctica medida serán menos los deudores que, aprovechando el COVID, se aprestan a declarar a troche y moche contingencias impeditivas de fuerza mayor.



### 11. Locales comerciales arrendados cerrados: ¿quién se come el riesgo?

En una noticia hecha pública el día 14 en varios medios de comunicación se lee este disparate “El comercio lanzó ayer un SOS cuando se ha cumplido un mes con sus locales cerrados. En un comunicado firmado por siete patronales (CEC, Anceco, Amicca, Comertia, Acotex, Eurelia y Fece), que representan a 510.000 establecimientos y 1,7 millones de empleos, advirtieron que la situación es límite. Ante la gravedad de la situación generada por la actual crisis sanitaria, varias de las principales asociaciones de comercio manifiestan al Gobierno la incapacidad del comercio para afrontar los gastos corrientes, en especial los alquileres de los locales comerciales”.

No es en modo alguno una opinión aislada. Dada la enorme inflación jurídica que se viene produciendo en opiniones escritas sobre el COVID y la FM, es lo ordinario que se lean no pocas en que el autor se sorprende o se lamenta que los arrendatarios de los locales comerciales cerrados por las medidas gubernamentales COVID tengan que seguir pagando renta arrendaticia.

Esta aprehensión sólo puede nacer de una defectuosa formación legal. Veamos. Lo que el RD 463/2020 prohíbe es que continúen abiertas ciertas actividades comerciales de cara al público. La medida afectó a muchos establecimientos existentes sobre locales alquilados, que tuvieron que cerrar al público. Sin duda, se trata de una medida de fuerza mayor, no porque el COVID-19 sea una fuerza mayor como se repite vulgarmente, sino porque hay un *factum principis* que hace imposible el cumplimiento de la prestación. ¿Pero cuál prestación? Y aquí viene el lío. La prestación que se hace imposible no es la práctica del comercio como tal, porque *la prestación del comercio no es una prestación debida por el arrendatario al arrendador*. La obligación que se extingue o se suspende es la obligación del arrendador de *proporcionar continuamente el goce útil de la cosa alquilada*. La fuerza mayor cae una vez sobre el arrendatario, pero la segunda y definitiva vez sobre el arrendador. Y como consecuencia de que *en el contrato de arrendamiento, por ser de tracto sucesivo, nunca pasa al arrendatario el riesgo de las contingencias impositivas* (a diferencia de la compraventa en el art. 1452 CC), el arrendatario puede suspender el pago y/o resolver por imposibilidad sobrevenida de la parte adversa. Por tanto, *no tiene que pagar la renta*. Evidentemente, el arrendador no puede desahuciar por impago de la renta.

La cuestión es completamente distinta si la caída de ventas del establecimiento no proviene del cierre imperativo, sino de la depresión del mercado como consecuencia del riesgo colectivo COVID-19. Aquí no hay FM impositiva. Lo que sufre es la



explotación comercial, pero ésta no pertenece a la causa del contrato de arrendamiento. La única medida pertinente para el arrendatario, y bien pertinente por cierto, es la aplicación analógica del art. 1575 CC, como único curso para dar lugar al juego de la cláusula *rebus sic stantibus*.

12. *¿Quién se come los costes hundidos y no rentabilizados por el fracaso del contrato?*

No se puede aplicar la analogía con los contratos públicos (cfr. art. 34 RDL 8/2020), porque, al tratarse éstos de servicios públicos, la Administración está sujeta al principio de mantenimiento del equilibrio económico del contratista. Por eso, cuando las medidas gubernamentales COVID afectan negativamente a los contratistas públicos, la Administración tiene que asumir en alguna medida los costes no amortizados del contratista.

El art. 36.2 del RDL 11/2020 impone que el establecimiento que no pueda cumplir su prestación con el consumidor por las medidas gubernamentales COVID-19, tiene que devolver lo cobrado (lógico), pero puede deducir los gastos que hayan devenido inútiles por el fracaso del contrato. Esta medida es excepcional y sólo se explica porque el Gobierno ha entendido razonable que los consumidores tengan que pagar una parte del coste del riesgo empresarial, por una especie de solidaridad social.

A falta de disposición especial, los costes hundidos los internaliza quien los sufre, y no los puede repercutir. En una contingencia propia de FM, ello ocurre por los dos lados: cada uno pierde lo que invirtió en el negocio. En las contingencias discutibles, como se explicó antes, el deudor sólo puede elevar su contingencia a FM si decide asumir los costes de confianza de la contraparte.

Hay otros costes incidentales, que se reparten según la naturaleza del supuesto y la norma que lo contempla. Caso típico son los costes sobrevenidos incidentales de mantener a los viajeros que no pueden llegar a su destino. Según la norma, los soporta el prestador del servicio (arts. 161.7 Ley de Consumidores, 292 Ley Navegación Marítima).

13. *En los contratos financieros con contrapartes no consumidoras, todo incumplimiento del deudor es culpable.*

Y no hay “riesgo COVID-19” que pueda impedir este resultado. Porque en los RR DL 8 y 11/2020, el legislador se ha cuidado de aclarar que durante las moratorias financieras dispuestas en favor de sujetos especialmente considerados (consumidores, personas especialmente vulnerables), no se devengarán intereses de demora, pero que



esta regla no se aplicará a ningún caso no cubierto por la norma especial. No existe en este punto ningún riesgo COVID que pudiera ser hecho valer por el prestatario no privilegiado. Y no le falta fundamento a la norma. Los contratos de préstamo no son sinalagmáticos. Si el deudor pudiera hacer valer el riesgo COVID-19 para suspender pagos, la contraparte (prestamista) no tendría instrumentos para repercutirle la FM a través del sinalagma. Sería una contingencia injustamente *win-win* para el deudor.