

¿CÓMO GESTIONAR EL RIESGO?

HAY UN ALTO RIESGO DE INCUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CONTRACTUALES. PASO A PASO PARA ENFRENTAR ORGANIZARSE (Y BLINDARSE) DE LÍOS CONTRACTUALES.

recesión pronunciada y una recuperación que se prolongará varios meses.

Es importante contemplar diferentes aspectos y hacerse las preguntas pertinentes, con el fin de gestionar el riesgo de incumplimiento contractual derivado del Covid-19 y de igual forma la exposición a reclamos y resolución de litigios. Un enfoque cuidadosamente considerado en el sistema para gestionar los riesgos de la disrupción permitirá que las organizaciones aborden los desafíos de manera proactiva y empiecen de forma correcta a prever y controlar el impacto del Covid-19 en las obligaciones contractuales.

Las empresas logran limitar el daño a su negocio cuando cuentan con un sistema que les permite identificar, evaluar y gestionar los riesgos de la disrupción, lo cual implícitamente incluye implementar/contar con un

mecanismo de reclamación estructurado, el cual, a su vez, contempla las siguientes acciones:

- Establecer un equipo para identificar problemas críticos, planificar y evaluar resultados potenciales, y asignar recursos apropiados.
- Decidir cómo preservar y almacenar información y comunicaciones contractuales, tanto las actuales como las generadas posteriormente.
- Distinguir los casos de incumplimiento que pueden negociarse de aquellos que llegarán a tribunales, y preparar la estrategia para cada caso.

Algunas preguntas al respecto que las organizaciones podrían hacerse frente a la gestión del riesgo de incumplimiento de obligaciones contractuales, por parte de contrapartes con las cuales se mantengan relaciones comerciales, asociados comerciales, proveedores, clientes, entre otros, podrían ser:

El coronavirus (Covid-19) ha expuesto a los negocios a condiciones comerciales inciertas y contingentes. Existe el riesgo potencial de sufrir interrupciones a lo largo de la cadena de valor, presiones en las relaciones comerciales y aumento del riesgo de incumplimiento de las obligaciones contractuales. A medida que la situación tienda a normalizarse y se haya superado lo peor de la crisis, es probable que las empresas comiencen a buscar cómo resolver esos desafíos contractuales que generó el Covid-19 y cómo restaurar las relaciones comerciales más importantes, en el contexto de

CONTRATOS EN INCUMPLIMIENTO O CON RENDIMIENTO INADECUADO

- ¿El contrato establece métricas de desempeño específicas, que una parte ya está incumpliendo o que están en riesgo de incumplimiento?
- ¿La legislación aplicable a mi contrato regula expresamente los efectos de una pandemia?
- ¿Puedo tomar alguna acción legal desde este momento o debo esperar a que los juzgados regresen a su operación regular?
- ¿La crisis derivada del coronavirus está siendo utilizada como una excusa para que una contraparte busque salir de la relación contractual, cuando en realidad existen otras razones subyacentes?
- ¿Es posible evaluar, de manera preventiva, las implicaciones financieras directas e indirectas de la extinción del contrato?
- ¿Puedo tomar medidas de mitigación e identificar con precisión los costos internos y externos asociados al incumplimiento de una relación contractual?
- ¿Podrían existir incumplimientos contractuales que puedan resolverse rápidamente o existirán casos que requieran de una investigación exhaustiva y conlleven a una negociación con la contraparte?
- ¿Qué planes o procedimientos existen para identificar, preservar, cotejar y analizar la evidencia y los datos (incluidos, por ejemplo, los correos electrónicos), que sean relevantes para evaluar el desempeño real y contrafáctico del contrato?

AFECTACIÓN DE UN PROCESO DE COMPRAVENTA

- El impacto financiero de la interrupción causada por el coronavirus, ¿tiene el potencial de interrumpir una fusión, adquisición o disposición?
- El acuerdo por la operación de compra-venta, ¿permite tener en cuenta el impacto del coronavirus? ¿Sería beneficioso o potencialmente perjudicial para su negocio?
- El impacto del coronavirus, ¿cambia el desempeño financiero del negocio durante un periodo? Si ese periodo aún no ha transcurrido, ¿se pueden tomar medidas que sean beneficiosas?
- ¿Se han proporcionado garantías que puedan ser reclamadas como consecuencia de las circunstancias cambiantes generadas por el coronavirus?

NO CUMPLIR CON LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES

- ¿Cuál es el impacto financiero en su negocio, así como en el resto de la cadena de valor, de no cumplir con las obligaciones de suministrar cantidades particulares de bienes o niveles de servicio dentro de plazos definidos?
- ¿Puede resolverse la falla, o al menos mitigarse, incurriendo en costos adicionales o cambiando de proveedor, o hay un impacto más extenso y complejo en la operación o el entorno en el que opera el negocio?
- ¿Podría haber daños a la reputación o a una marca en particular? Si es así, ¿cómo responderá a esto y cómo cuantificará cualquier pérdida?
- ¿Su empresa tiene alguna cobertura de seguro que contemple expresamente dentro de su clausulado los efectos de una pandemia?



* CÉSAR MOLANO

ES SOCIO DE FINANCIAL SERVICES PARA COLOMBIA Y RAÚL RICARDO SACANNI, SOCIO DE FINANCIAL SERVICES PARA ARGENTINA, AMBOS DE DELOITTE.

FOTO: ALEXSL / GETTY IMAGES