



Navegando el impacto del COVID-19 en las obligaciones contractuales

Reclamos y resolución de litigios



¿Qué estamos observando?

A medida que los efectos del coronavirus (COVID-19) continúan haciéndose presentes alrededor del mundo, el enfoque principal de los gobiernos y las empresas es, y seguirá siendo, la salud de la población. Sin embargo, actualmente, hemos observado cómo algunas compañías enfrentan semanas, e incluso meses, de condiciones comerciales inciertas. Ya sea en su negocio, el de sus proveedores o de sus clientes, existe el 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. Cualquiera que sea la circunstancia, es importante que las empresas estén preparadas para resolver esos desafíos contractuales y preservar las relaciones comerciales más importantes.



¿Su empresa puede identificar, evaluar y gestionar los riesgos de la disrupción?

Ya sea que su prioridad sea preservar una relación comercial, lograr un resultado favorable o, simplemente, limitar el daño

a su negocio, nuestra experiencia nos ha demostrado que las empresas obtienen un mayor beneficio cuando implementan un mecanismo de reclamación estructurado, el cual, entre otras, 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.

- Establecer un protocolo de comunicación claro en toda la empresa, para evitar que, por ejemplo, un correo electrónico impreciso o incorrecto genere una desventaja o contingencia.
- Distinguir los casos de incumplimiento que pueden negociarse de aquellos que llegarán a tribunales, y preparar la estrategia para cada caso.

Un enfoque cuidadosamente considerado desde el principio permitirá que la empresa aborde los desafíos de manera proactiva y empiece con el “pie derecho”.



Algunas preguntas que, como empresa, podría hacerse

Contratos en incumplimiento o con rendimiento inadecuado

- ¿El impacto del coronavirus ha aumentado el riesgo de incumplimiento contractual (o podría hacerlo en el futuro)?
- ¿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 la teoría de la imprevisión?
- ¿Puedo tomar alguna acción legal desde este momento o debo esperar a que los juzgados regresen?
- ¿Podría (usted o la contraparte) renegociar o rescindir el contrato, unilateralmente?
- ¿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?
- ¿El bajo rendimiento es un problema a corto plazo, que puede resolverse rápidamente, o es un problema generalizado, que requerirá una cuidadosa investigación y 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 contra-fáctico del contrato?

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 la interrupción del negocio, derivada, por ejemplo, de la pérdida de un proveedor clave? ¿Es capaz de aislar el impacto operativo y financiero de perder a ese proveedor y formular un reclamo persuasivo?

Afectación de un proceso de compra-venta (M&A)

- El impacto financiero de la interrupción causada por el coronavirus, ¿tiene el potencial de interrumpir una fusión, adquisición o disposición?
- ¿Es capaz de aislar el impacto financiero y evaluar si tiene una consecuencia a corto o largo plazos?
- 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 o el desempeño financiero?

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte www.deloitte.com para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Esta publicación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta publicación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícito ni implícito) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación y Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta publicación.