El riesgo no está en la firma sino en la decisión



MARÍA FERNANDA GONZALEZ
Abogada especialista en Derecho Corporativo del Estudio Muñiz Ptum

Hoy se habla mucho de contratos: cláusulas, penalidades y garantías. Pero en la práctica, el mayor riesgo no está en lo que se firma, sino en cómo se decide contratar. Cuando una empresa crece, aparecen áreas de logística, compras y administración. Con ellas, surgen decisiones que no siempre siguen criterios técnicos: "contrata a tal proveedor, es de confianza", "es familiar" o "ya trabajamos con él". Allí empiezan los problemas: sobrecostos, mala calidad e incumplimientos que ninguna cláusula penal logra compensar totalmente. El compliance contractual no es solo tener un buen documento; es establecer una gobernanza previa. Para implementar un control efectivo, sugiero cuatro lineamientos básicos. Primero, una política de debida diligencia: no basta comparar precios. Se debe evaluar la integridad del proveedor, identificar a su beneficiario final y verificar antecedentes legales. La selección debe dejar evidencia auditable de su objetividad. Segundo, una gestión de conflictos de interés: si un colaborador tiene vínculos con un proveedor, debe declararlo y abstenerse de participar. Esto es crítico en empresas familiares para evitar la confusión entre el patrimonio y el afecto. Tercero, un manual de atribuciones: definir quién contrata, hasta qué montos y qué niveles de aprobación se requieren. La segregación de funciones es la barrera más fuerte contra el fraude interno. Cuarto, un sistema de evaluación y auditoría: contratar bien es el inicio, pero el seguimiento es vital. El contrato debe incluir facultades de supervisión que permitan verificar el cumplimiento de estándares técnicos y éticos en tiempo real. Una empresa que no documenta cómo contrata, pierde el control. Sin trazabilidad ni gestión de riesgos residuales, el contrato deja de ser una herramienta de protección para convertirse en un simple papel firmado sin capacidad de defensa ante una crisis.