

Contratos: una alianza de largo plazo con los proveedores



**Subgerencia de Contratos
2026**

CONTENIDO

¿Qué veremos hoy?

01

¿Por qué leer tu contrato?

El costo del desconocimiento

02

Mapa de riesgos del proveedor

Legal • Financiero • Operacional • Reputacional • Cumplimiento

03

Cláusulas clave explicadas

Puntos a revisar

04

Errores frecuentes y casos reales

Lo que le ha costado a otros proveedores

05

Buenas prácticas contractuales

Checklist y recomendaciones accionables

¿Por qué leer tu contrato?

73%

de los proveedores
nunca
lee su contrato
completo

Incumplimientos involuntarios

El proveedor debe conocer plazos, entregables, calidad, estándares técnicos, multas, penalidades y garantías, para evitar rechazos de pago, sobrecostos y eventual término anticipado.

Riesgos legales, regulatorios y de seguros

Incumplimiento de normativas, desconocimiento de obligaciones de seguros y coberturas que podrían generar paralizaciones y exposición financiera directa.

Gestión deficiente y deterioro de la relación

Desalineación de expectativas y malas interpretaciones contractuales, causando conflictos recurrentes con el mandante y mayor carga de supervisión y disputas

Pérdida de valor y sostenibilidad del contrato

Errores en gestión documental y administrativa, así como acumulación de incumplimientos que afectan continuidad, generando menor rentabilidad y riesgo reputacional.

Mapa de riesgos del proveedor

LEGAL

- Incumplimiento formal de obligaciones
- Jurisdicción / ley aplicable desfavorable
- Incumplimientos de normativas (laboral, MA, SSO, subcontratación)

FINANCIERO

- Pérdida por penalidades excesivas
- Problemas de flujos de caja
- Sobrecostos y menor rentabilidad

OPERACIONAL

- Plazos imposibles de cumplir
- Cambios de alcance sin compensación
- Fricción operativa y mayor gestión interna

REPUTACIONAL

- Rescisión por causas cuestionables
- Publicidad negativa por litigios
- Pérdida de referencias comerciales

CUMPLIMIENTO

- Incumplimiento normativo sectorial
- Desconocimiento de obligaciones de seguros y coberturas
- Certificaciones exigidas post-firma

Riesgos y Brechas Identificadas



Errores frecuentes por desconocimiento

✗ No notificar a tiempo

Las cláusulas de claim (reclamos) exigen aviso escrito en días. Sin notificación, se pierde el derecho aunque la causa sea justificada.

✗ Aceptar cambios de alcance verbalmente

Instrucciones verbales del supervisor no obligan al mandante. Todo cambio de alcance debe formalizarse por escrito antes de ejecutarse (CO3)

✗ No activar el reajuste de precios

La cláusula no es automática. El proveedor debe presentar solicitud formal en el plazo establecido. Si no lo hace, precluye el derecho.

✗ Firmar anexos sin leerlos

Órdenes de cambio y anexos modifican el contrato original y podrían agregar alcance, penalidades o restricciones.

✗ No documentar incumplimientos del mandante

Si el mandante incumple, el proveedor debe dejar constancia escrita. Sin evidencia, no hay reclamo posible.

✗ Asumir que el silencio es aprobación

El silencio del mandante ante una solicitud no es aprobación tácita. Muchos contratos requieren aprobación expresa por escrito.

Impacto de la Comunicación

40%

de los problemas
en contratos se
originan en fallas
de comunicación

**La comunicación no es operativa,
es un control crítico del contrato.**

Gestionarla activamente reduce riesgos,
costos y disputas.

Buenas prácticas y checklist del proveedor



Cotizar con el modelo de contrato a la vista – considerar multas, seguros e indicar exclusiones



Leer el contrato completo ANTES de firmar – negociar cláusulas problemáticas, incluidos los ANEXOS



Identificar y agendar todas las fechas críticas (notificaciones, reajustes, vencimientos)



Designar un responsable contractual en el equipo de proyecto



Activar formalmente las cláusulas de reajuste, fuerza mayor y reclamos en tiempo y forma



Contratar seguros que cubran las indemnidades exigidas en el contrato



Documentar cada comunicación relevante con el mandante por escrito (CO3)



Mantener buena comunicación con mandante – si es necesario, escalar.



**El contrato no es un trámite.
Es tu herramienta de gestión de riesgos.**

Conocerlo es proteger tu empresa, tu equipo y tu reputación.

contratos@colbun.cl

40
años

¡Gracias!