

MUCHO MÁS QUE DOCUMENTOS LEGALES: EL NUEVO VALOR ESTRATÉGICO DE LOS CONTRATOS

Temas de compliance, ciberseguridad y cadenas de suministro están redefiniendo el rol de los contratos. Su correcta administración se ha convertido en un factor clave para reducir riesgos, proteger márgenes y garantizar la continuidad operacional.

POR ANAÍS PERSSON

La creciente complejidad de las relaciones comerciales está transformando la manera en que las empresas gestionan sus contratos. Lo que durante años fue visto como un proceso principalmente administrativo se ha convertido en un componente estratégico para mejorar la eficiencia operativa y fortalecer la toma de decisiones, en un contexto marcado por mayores exigencias tanto regulatorias como de las cadenas de suministro.

"Las empresas operan actualmente con cadenas de suministro más extensas, servicios tecnológicos, tratamiento masivo de información, proveedores especializados y relaciones que, aunque se ejecuten en Chile, muchas veces involucran matrices, plataformas o contrapartes situadas en diferentes jurisdicciones", señala Stephanie Cruz, directora de legal & business de Albagli Zaliasnik (az), quien añade que las nuevas exigencias en materia de compliance, libre competencia, protección de datos, ciberseguridad y sostenibilidad también marcan estas relaciones.

El costo de una gestión deficiente

En este contexto, una gestión contractual inadecuada puede

traducirse en pérdidas para las organizaciones. Un estudio publicado en 2025 por World Commerce & Contracting (WorldCC) estima que si este proceso es deficiente puede erosionar, en promedio, un 8,6% del valor anual de las empresas, porcentaje que en industrias más complejas puede superar el 15%.

Cruz sostiene que esto tiene consecuencias operativas y económicas que pueden traducirse en sobreprecios, pagos duplicados, pérdida de garantías, retrasos operacionales, indemnizaciones, litigios y una progresiva disminución de los márgenes cuando los contratos no contemplan mecanismos para enfrentar cambios económicos o regulatorios. A ello se suman riesgos legales y reputacionales. La ausencia de cláusulas adecuadas sobre materias como anti-corrupción, protección de datos, seguridad de la información o

"Muchas empresas consideran que su gestión contractual está resuelta solo por almacenar los documentos en una carpeta, un Drive o un SharePoint, pero la realidad es muy diferente. Guardar un PDF no equivale a gestionar un contrato," sostiene Juan Pablo Granda, director ejecutivo de LemonTech.

subcontratación puede aumentar la exposición de las empresas frente a autoridades, clientes y terceros.

El director de legal y compliance de BH Compliance, Francisco Bilbao, advierte que "incluso podrían dar lugar a responsabilidad penal". Desde la perspectiva del Modelo de Prevención de Delitos, plantea que "el conocimiento de los terceros con quienes nos relacionamos contractualmente y la forma en la que este se presta es fundamental en todo su desarrollo, y no solo al iniciarse, que es donde se observan más controles".

Del papel a la estrategia

La incorporación de inteligencia artificial y plataformas Contract Lifecycle Management (CLM) está acelerando esta transformación. El director ejecutivo de LemonTech, Juan Pablo Granda, explica que estas herramientas permiten ordenar solicitudes, agilizar revisiones, mantener el control de las cláusulas y sus distintas versiones, además de entregar información útil para anticipar riesgos y facilitar la toma de decisiones. El ejecutivo dice que la implementación de estas soluciones ha permitido reducir "entre 40% y 50% el tiempo de generación de un contrato".

Bilbao afirma que las industrias que encabezan este cambio son la banca, minería y energía, "todas las cuales requieren relacionarse con muchos terceros para desarrollar su giro". Aunque Granda asegura que los beneficios no se limitan solo a estos sectores.

"Una gestión contractual eficiente contribuye a proteger caja, preservar márgenes, mejorar la continuidad operacional y reducir la incertidumbre. No se trata de incorporar más burocracia, sino de optimizar el cumplimiento de los compromisos adquiridos por la empresa", explica Cruz.

No obstante, Granda advierte que "muchas empresas consideran que su gestión contractual está resuelta solo por almacenar los documentos en una carpeta, un Drive o un SharePoint. Pero la realidad es muy diferente. Guardar un PDF no equivale a gestionar un contrato", sostiene.

A su juicio, el verdadero valor consiste en convertir la información contenida en los contratos en datos accionables que lleguen oportunamente a las áreas comercial, financiera, de cumplimiento o seguridad informática, permitiendo anticipar renovaciones, detectar incumplimientos y evitar pérdidas de oportunidades de negocio.

Webdox impulsa una nueva generación de gestión inteligente de contratos

Con 14 años de trayectoria, presencia en 13 países y más de 800 empresas clientes en Latinoamérica, Webdox lidera el desarrollo y la adopción del Agentic CLM en la región: una infraestructura contractual basada en agentes de IA especializados que transforma los contratos en un activo estratégico del negocio. Hoy la plataforma es utilizada por organizaciones líderes de sectores como retail, energía, servicios financieros, telecomunicaciones y logística en toda la región.

Los contratos gobiernan las relaciones de negocio de una empresa. En ellos se concentran los ingresos, egresos, obligaciones y riesgos que determinan su rentabilidad. Sin embargo, en muchas organizaciones esa información continúa distribuida entre documentos, versiones y sistemas distintos, dificultando su visibilidad, trazabilidad y aprovechamiento estratégico.

El desafío hoy ya no es únicamente digitalizar contratos, sino estructurar y gobernar esa información para que pueda operar dentro de los procesos del negocio, especialmente en un escenario donde la inteligencia artificial requiere datos confiables y contexto para generar valor.

Según World Commerce & Contracting (WorldCC), una gestión contractual deficiente puede costar hasta un 9,15% de los ingresos anuales de una empresa. Además, cuando no existe una plataforma de gestión del ciclo de vida contractual (CLM), los equipos legales pueden destinar hasta un 68% de su tiempo a tareas operativas.

La especialidad: gobernar el contrato, no solo almacenarlo

Un contrato rara vez es un documento único. Es una relación viva compuesta por un contrato marco, adendas, anexos, modificaciones y documentación complementaria que evolucionan en el tiempo. Webdox se especializa precisamente en gobernar esa complejidad: la plataforma reconoce la jerarquía entre cada pieza, distingue qué modifica a qué y mantiene siempre visible cuál es la versión vigente de la relación.

Esa es la diferencia entre almacenar documentos y gobernar el contrato como un objeto de negocio: solo cuando esa estructura está unificada y actualizada, la inteligencia artificial puede operar sobre información confiable —y no sobre una visión fragmentada.

Pioneros del Agentic CLM en Latinoamérica

Webdox lidera el desarrollo y la adopción del **Agentic CLM** en la región: una infraestructura donde agentes de



“La inteligencia contractual es la capacidad de transformar los contratos en conocimiento que impulsa mejores decisiones de negocio”.

José Manuel Jiménez, CEO & Founder de Webdox, Presidente de ALTECH y Consejero de WorldCC para América Latina, afirma que la próxima ventaja competitiva de las organizaciones estará en convertir los contratos en información estratégica mediante inteligencia artificial gobernada y confiable.

inteligencia artificial especializados operan sobre los contratos dentro de los flujos del negocio. Mientras gran parte del mercado aún discute si la IA generativa es confiable para procesos críticos, la compañía ya cuenta con capacidades agénticas operando en entornos enterprise.

Es el caso de **Brain Companion**, una interfaz conversacional que permite interactuar con los contratos en lenguaje natural, y **Data Extraction**, que extrae automáticamente plazos, montos, obligaciones y cláusulas. Todo se construye sobre una infraestructura enterprise basada en Google Cloud y su kit de desarrollo de agentes, con un enfoque multimodelo, gobernanza certificada y adaptación al contexto regulatorio latinoamericano.

La propuesta de Webdox se sustenta en tres pilares: contexto contractual, especialización en Latinoamérica y

gobernanza certificada. Esto permite que la inteligencia artificial opere sobre datos contractuales estructurados, comprendiendo el ciclo de vida completo del contrato y respondiendo a las necesidades regulatorias y operacionales de cada mercado.

“En Webdox, la inteligencia artificial es parte del ADN de la plataforma y no un complemento agregado. Nuestra plataforma está especializada en el ciclo contractual y adaptada a la realidad de Latinoamérica: sus regulaciones, dinámicas y contexto local. Opera sobre datos contractuales estructurados y gobernados, integrándose con los sistemas de cada empresa. A ello se suma una gobernanza de IA certificada: contamos con las certificaciones ISO 27001, ISO 27701, ISO 27018, ISO 42001 y SOC 2. Además, fuimos la primera empresa en Latinoamérica en obtener la ISO 42001,

enfocada en la gestión responsable de la inteligencia artificial”, explica José Manuel Jiménez, CEO & Founder de Webdox.

Un mercado en evolución

Según Future Market Insights, el mercado global de plataformas CLM crece cerca de un 12% anual y está dejando de ser una herramienta exclusiva del área legal para convertirse en una plataforma transversal que conecta procesos de compras, ventas, finanzas y cumplimiento.

Latinoamérica representa un mercado emergente y de alto potencial. En su primer estudio integral de madurez contractual de la región, WorldCC, en conjunto con Webdox, concluyó que la disciplina aún se encuentra en evolución frente a mercados más maduros.

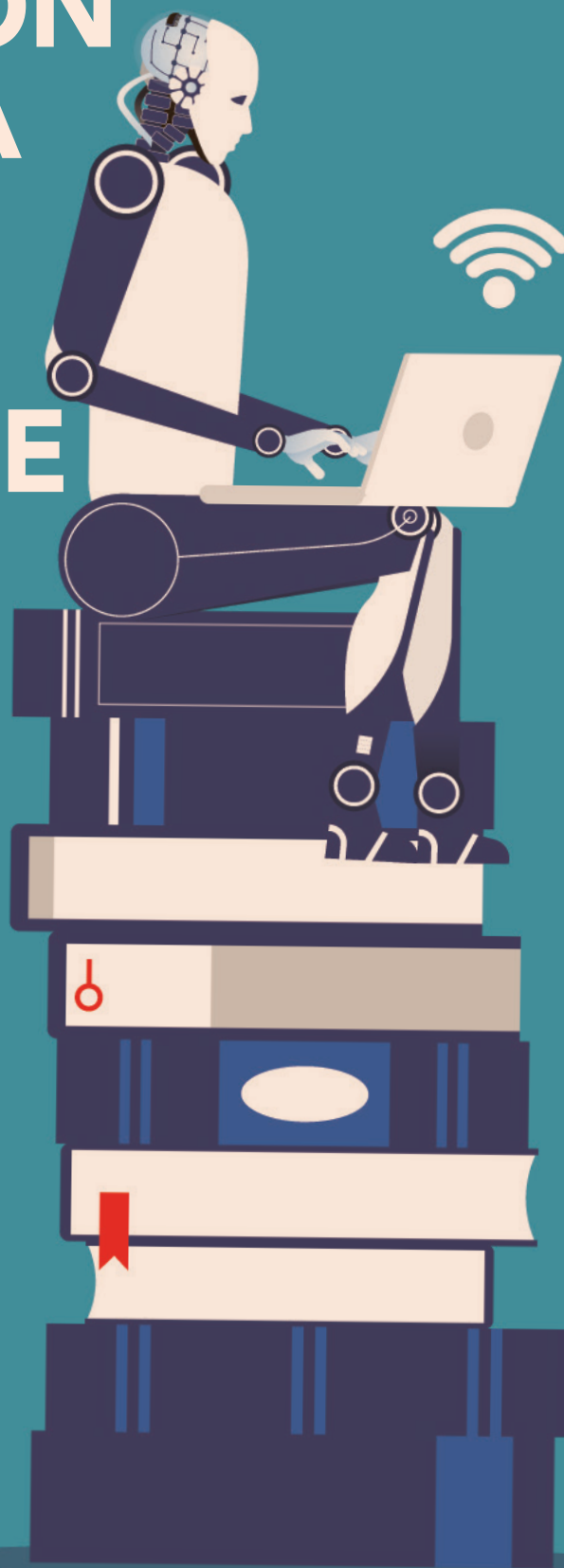
Liderazgo regional con base en Chile

Con más de 800 empresas clientes y presencia en 13 países, Webdox es hoy la plataforma de gestión contractual con IA nativa más utilizada de Latinoamérica. Su crecimiento se ha acelerado en los mercados más competitivos de la región — Chile, Brasil, México, Colombia y Perú—, y su base de clientes reúne a compañías líderes como Banco BCI, Ariztía, CCU, JetSMART y Soprole.

Chile no es solo el origen de la compañía: es su hub de desarrollo y el mercado donde se definen primero los estándares que luego se despliegan al resto de la región.

“Los contratos gobiernan las relaciones de negocio de las empresas y gestionarlos bien es gestionar ingresos, egresos y, en consecuencia, la rentabilidad de la compañía. La próxima ventaja competitiva estará en convertir los contratos en información estratégica mediante una inteligencia artificial gobernada y confiable. A eso lo llamamos inteligencia contractual (Contract Intelligence): la capacidad de transformar los contratos en conocimiento que impulsa mejores decisiones de negocio”, concluye José Manuel Jiménez, CEO & Founder de Webdox, Presidente de ALTECH y Consejero de WorldCC para América Latina.

LA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA QUE ESTÁ CAMBIANDO LA GESTIÓN DE CONTRATOS



La inteligencia artificial (IA) está entrando con fuerza al mundo de la gestión contractual, transformando la manera en que las empresas de diversas industrias redactan, revisan y administran sus contratos. Con ello, no solo se aceleran procesos que antes tomaban días, sino que también surgen nuevos retos en materia de confidencialidad, trazabilidad, responsabilidad y supervisión humana sobre las decisiones.

Esta transformación se evidencia en el informe "El futuro de los profesionales 2025", de Thomson Reuters, donde el 80% de los profesionales de derecho y contabilidad consultados manifestaron estar a la espera de que esta tecnología cambie de forma significativa su manera de trabajar en los próximos cinco años, mientras 47% afirmó que ya está obteniendo beneficios concretos de su implementación.

Desde la industria, el director ejecutivo de LemonTech, Juan Pablo Granda, explica que la IA ha revolucionado la etapa más operativa del trabajo jurídico. "Tareas como comparar versiones, resumir cláusulas, identificar obligaciones o encontrar antecedentes, que antes podían tomar horas, hoy pueden resolverse en minutos", destaca. Añade que el verdadero cambio va más allá de la velocidad: "Los asistentes de IA ya pueden comprender el contexto de un contrato, relacionar información dispersa y responder preguntas más complejas sobre riesgos, compromisos o diferencias entre documentos".

La incorporación de inteligencia artificial está acelerando la elaboración, revisión y seguimiento de acuerdos, liberando tiempo para tareas estratégicas y obligando a reforzar el control sobre la información.

POR VALENTINA CÉSPEDES

"La verdadera transformación no está en que la IA redacte contratos más rápido, sino en que está convirtiendo el contrato en un activo inteligente que puede entenderse, monitorearse y gestionarse durante todo su ciclo de vida", complementa el académico de la U. Finnis Terrae, Fernando Benavides.

En la práctica, explica, ya existen organizaciones que utilizan agentes de IA para generar borradores adaptados al negocio, detectar riesgos regulatorios, verificar cumplimiento normativo, extraer obligaciones críticas y emitir alertas antes de un incumplimiento.

No obstante, advierte que "la negociación de condiciones, la interpretación jurídica en escenarios complejos, la evaluación del riesgo comercial y la decisión final de aceptar o rechazar un contrato siguen siendo responsabilidades que requieren criterio humano".

Sectores líderes

Las industrias con mayor volumen documental y exigencias regulatorias son las que lideran esta transformación. El gerente de asesoría legal y tributaria de PwC Chile, Jonatan Israel, señala que "la IA funciona muy bien en

5 HORAS SEMANALES AHORRAN CON EL USO DE IA LOS ENCUESTADOS POR THOMSON REUTERS, LO QUE EQUIVALE A UN PROMEDIO ANUAL DE US\$ 19 MIL POR PROFESIONAL.

la estructuración, orden y manejo de grandes cantidades de información", por lo que sectores como la banca, los servicios financieros, los seguros, la tecnología y la salud aparecen como los principales impulsores de estas soluciones.

El ejecutivo de LemonTech agrega que la salud es uno de los ámbitos donde el potencial es mayor, debido a la carga regulatoria y la sensibilidad de los datos.

En tanto, en la industria energética esta tecnología facilita el seguimiento de permisos, obligaciones y cambios regulatorios, ayudando a evitar incumplimientos que podrían derivar en sanciones o retrasos de proyectos.

Desafíos en gobernanza

Junto con las oportunidades, los especialistas advierten que la adopción de tecnología con este fin exige fortalecer la gobernanza y la supervisión humana. "El mayor riesgo no es usar inteligencia artificial; es usarla sin gobierno", afirma el gerente general de TIMIX, Juan Francisco Acuña, quien advierte que muchas organizaciones aún procesan contratos confidenciales en plataformas abiertas sin conocer dónde se almacenan los datos ni quién puede acceder a ellos.

A su juicio, el principal desafío es estratégico. "Comprar una licencia no es hacer transformación digital. Sin estrategia, gobernanza y procesos adecuados la IA termina siendo solo otra inversión tecnológica que nunca genera el impacto esperado", sostiene.

Granda también plantea que los principales retos son la confidencialidad, la precisión y la responsabilidad. Advierte que las organizaciones deben resguardar la información sensible, verificar las respuestas generadas y mantener la decisión final en manos de las personas antes de asumir cualquier compromiso contractual.

"La confianza en la IA jurídica no se construirá bajo la promesa de que nunca se equivoca, sino demostrando que cada respuesta puede verificarse, que los datos están protegidos y que siempre existe supervisión humana", concluye.

LEGALTECH N°1 EN LATINOAMÉRICA

LemonTech lanza CLM para transformar la gestión de contratos en las empresas

El producto se potencia con el módulo de gestión de solicitudes internas, permitiendo que distintas áreas de la organización generen y tramiten requerimientos contractuales, manteniendo siempre la supervisión del equipo legal.

Según datos de la consultora World Commerce & Contracting, cada año, las empresas pierden en promedio el 9,2% de sus ingresos anuales por una gestión contractual deficiente.

La cifra refleja algo que cualquier área legal o de cumplimiento reconoce de inmediato: contratos que se renuevan automáticamente en condiciones desfavorables porque nadie estaba monitoreando el vencimiento, obligaciones que no se cumplen porque no quedaron claras las responsabilidades, negociaciones que se extienden semanas innecesariamente porque los documentos circulan por correo entre versiones sin control de cambios.

Sin embargo, hoy las compañías están redefiniendo la manera en que gestionan sus procesos contractuales, impulsadas por la necesidad de mayor eficiencia, trazabilidad y cumplimiento frente a un entorno regulatorio cada vez más exigente. Y es que estos instrumentos no solo formalizan las relaciones comerciales, sino que también concentran información clave para la operación y la estrategia de las organizaciones, dejando de ser un documento que simplemente se firma y se archiva.

En este contexto, LemonTech (<https://hubs.li/Q04p6snv0>) lanzó un CLM en su plataforma de gestión para gerencias legales, LemonFlow. Se trata de un Contract Lifecycle Management diseñado para ser simple de adoptar, estar operativo desde el primer día y adaptarse nativamente al ecosistema de quienes ya trabajan en el área legal y de cumplimiento.

“Durante años, el contrato fue visto como el resultado de un proceso. Hoy es la fuente de información más valiosa que tiene una empresa sobre sus relaciones comerciales y sus obligaciones. Gestionarlo mal no es solo un problema administrativo, sino que es un riesgo de negocio”, dice Juan Pablo Granda, director ejecutivo de LemonTech.

El CLM de LemonFlow cubre el ciclo completo del contrato: desde la generación a partir de plantillas pre aprobadas por el equipo legal, pasando por la negociación con un editor online de pre firma con control de cambios y capacidad de colaboración externa, con integración propia de firma electrónica en el flujo, para finalmente poder continuar el seguimiento de obligaciones y la renovación. Todo con trazabilidad completa en cada etapa: estado actual, historial de versiones, responsables, aprobaciones y alertas de vencimiento, todo visible desde un solo lugar.

El producto se potencia además con otras capacidades de LemonFlow: su módulo de gestión de solicitudes internas permite que distintas áreas de la organización -finanzas, comercial, operaciones- generen y tramiten requerimientos contractuales, manteniendo



“Diseñamos el CLM para que cualquier empresa pueda operar desde el primer día, sin procesos largos de configuración ni dependencia de consultores externos. El valor tiene que llegar rápido o simplemente no llega”, dice Juan Pablo Granda, director ejecutivo de LemonTech.

siempre la supervisión del equipo legal.

“Las gerencias legales que adoptan un CLM buscan reducir el tiempo que sus equipos dedican a redactar contratos desde cero, eliminar los cuellos de botella en las cadenas de aprobación interna, y dejar de perseguir

Durante años, el contrato fue visto como el resultado de un proceso. Hoy es la fuente de información más valiosa que tiene una empresa sobre sus relaciones comerciales y sus obligaciones. Gestionarlo mal no es solo un problema administrativo, sino que es un riesgo de negocio.



Juan Pablo Granda - director ejecutivo de LemonTech

por correo a las contrapartes para cerrar una negociación. Pero quizás el mayor dolor es la falta de visibilidad: sin un sistema centralizado, el equipo legal no sabe cuántos contratos están activos, cuáles vencen el próximo mes ni qué obligaciones están siendo monitoreadas por alguien. Esa opacidad tiene un costo directo en riesgo y en tiempo de respuesta ante una auditoría o un conflicto contractual”, enfatiza

el directivo de LemonTech.

Simplicidad como ventaja competitiva

La industria CLM global enfrenta una paradoja: el 92% de las implementaciones tarda más de lo prometido, y el 72% de los equipos legales reporta que el proceso tomó al menos dos meses. La resistencia al cambio y la fricción de adopción son las principales razones por las que organizaciones que ya tomaron la decisión de contratar una solución terminan subutilizándola.

Por lo mismo, “diseñamos el CLM para que cualquier empresa pueda operar desde el primer día, sin procesos largos de configuración ni dependencia de consultores externos. El valor tiene que llegar rápido o simplemente no llega”, dice Granda.

El producto ya se encuentra disponible en todo LATAM. Específicamente en el mercado chileno, donde el 98,3% del tejido empresarial está compuesto por pymes y medianas empresas que gestionan contratos con múltiples proveedores, trabajadores y clientes sin herramientas especializadas, la oportunidad es significativa.



Las nuevas exigencias regulatorias y el aumento de riesgos asociados al fraude, el crimen organizado y los delitos económicos están cambiando la forma en que las empresas abordan la prevención del delito, avanzando desde controles formales hacia una gestión más dinámica, preventiva y apoyada en inteligencia artificial.

El director ejecutivo de servicios forenses y de integridad (FIS) de EY, Alonso Masías, destaca que la Ley 21.595 elevó las exigencias en prevención del delito: "La ley abandonó el checklist de componentes mínimos que bastaba con acreditar". Hoy la norma exige identificar riesgos, establecer protocolos, asignar responsables y realizar evaluaciones independientes, impulsando a las empresas desde el cumplimiento formal hacia una gestión permanente de los riesgos.

Para el gerente comercial de Chapi, Cristóbal Mussre, el aumento de los delitos económicos y el lavado de activos ha llevado a las empresas a buscar un compliance enfocado en la prevención real y no solo en cumplir la ley.

La relación con terceros es uno de los principales focos de riesgo, por lo que es clave monitorear aspectos como conflictos de interés, incumplimientos tributarios y cambios en la propiedad de proveedores, señala el gerente

PREVENCIÓN DEL DELITO 2.0: DEL COMPLIANCE DOCUMENTAL A LA GESTIÓN INTELIGENTE DE RIESGOS

Las empresas están integrando tecnologías como inteligencia artificial, analítica de datos y automatización a la gestión de cumplimiento, las que impactarían positivamente en el objetivo de evitar el fraude. POR FRANCISCA ORELLANA

de soluciones de compliance en Defontana, Domingo Beas.

Impacto en el negocio

Las empresas pierden, en promedio, 5% de sus ingresos anuales por fraude, según la Asociación de Certificadores de Fraude. "Cuanto más tiempo pasa sin detectarse un

esquema, mayor es la pérdida", advierte Alex Cabrera, CEO de Previsis.

Ante este escenario, crece el uso de tecnologías como IA, analítica de datos y automatización. Masías destaca que, según el Anti-Fraud Technology Benchmarking Report 2026, el 82% de las organizaciones usa analítica en sus programas

PUBLIRREPORTAJE

C+BOARD:

Del cumplimiento formal a una gobernanza efectiva de los riesgos

C+
BOARD

Las nuevas exigencias regulatorias están llevando los modelos de prevención del delito desde el ámbito exclusivo del compliance hacia el gobierno corporativo, involucrando directamente a directorios y alta administración en la gestión de riesgos penales y de cumplimiento.

Las reformas legales y los estándares internacionales están elevando la responsabilidad de los directorios y la alta administración, que deben definir lineamientos, asignar recursos y supervisar la eficacia de los controles.

"Un modelo de prevención bien integrado en la alta administración permite anticipar riesgos, fortalecer la toma de decisiones y resguardar la continuidad y el valor de la organización", explica Mariangela Pontigo, abogada socia de C+Board.

Sin embargo, uno de los principales desafíos sigue siendo pasar del diseño a la aplicación efectiva. "La brecha más frecuente es diseñar el modelo como una obligación formal radicada en una sola área, sin conexión suficiente con la operación", advierte la especialista. El resultado puede ser una estructura documental correcta, pero con escasa incidencia en las decisiones cotidianas y un bajo nivel de conocimiento entre

los trabajadores.

A esto se suma la fragmentación de distintas obligaciones de cumplimiento. Prevención del delito, libre competencia, protección de datos, prevención del lavado de activos y derechos humanos suelen abordarse de manera independiente, generando controles duplicados, responsabilidades difusas y mayores costos. Para C+Board, la integración bajo una estructura de gobernanza común permite ordenar la gestión y mejorar su efectividad.

Una mirada integral y ajustada a cada organización

En este escenario, C+Board diseña sistemas de cumplimiento ajustados a la realidad de cada organización, considerando su actividad, modelo de negocio, estructura societaria, tamaño, relaciones dentro del grupo empresarial



Mariangela Pontigo, abogada socia de C+Board.

y regulación sectorial. "Nuestro sello consiste en traducir materias complejas en herramientas prácticas y comprensibles haciendo atractivo el compliance", señala Pontigo.

Y para que esa integración trascienda los procedimientos y se traduzca efectivamente en decisiones y conductas, el factor cultural resulta determinante. "La cultura organizacional determina cómo actúan las personas cuando nadie está observando", sostiene la abogada. Por ello, la ética corporativa, la formación de criterio y especialmente la coherencia de la alta dirección entre lo que declara, decide y hace resulta clave para dar credibilidad al sistema y convertir los principios de cumplimiento en conductas concretas.

En industrias altamente reguladas, como la minería, esta mirada adquiere especial relevancia. La gobernanza debe extenderse a contratistas y proveedores, abordar riesgos ambientales, sociales, laborales y operacionales, y respondiendo a su vez a estándares internacionales como The Copper Mark. En este escenario, un modelo de prevención efectivo es un articulador que contribuye a cumplir la ley y también fortalece la continuidad operacional, la confianza de inversionistas y comunidades, protegiendo la licencia social para operar.



antifraude y el uso de IA y *machine learning* aumentó de 18% a 25% en dos años.

"El avance más visible se concentra en empresas grandes y reguladas, como el sector financiero y extractivo, donde hay uso extendido de analítica de datos, monito-

reo continuo y automatización de procesos", dice. Las cifras indican que su uso genera 50% menos de pérdidas y detección hasta cuatro veces más rápida que métodos tradicionales.

El abogado Max Portales, socio de Compliance Metrics, dice que su auge radica también en que permite medir y evaluar resultados: "Lo que no se mide no puede demostrarse, y lo que no puede demostrarse difícilmente servirá como eximente de responsabilidad penal". Por lo mismo, las tecnologías "están desplazando el control desde una lógica reactiva y muestral hacia el monitoreo continuo sobre la totalidad de los datos".

Indica que herramientas como el aprendizaje supervisado, la detección de anomalías, el análisis de redes y el monitoreo en tiempo real permiten identificar patrones inusuales asociados al lavado de activos, fraude y corrupción, como pagos riesgosos, proveedores fantasma o facturas duplicadas.

El aporte es evidente, dice Mariángela Pontigo, abogada socia y fundadora de C+Board, sin embargo, el criterio profesional y la experiencia humana no pierden protagonismo: "Los software para gestión de las matrices de riesgo, por ejemplo, ayudan mucho en la ejecución del rol del oficial de cumplimiento, pero el levantamiento de procesos se realiza a través de

"El avance más visible se concentra en empresas grandes y reguladas, como el sector financiero y extractivo, donde hay uso extendido de analítica de datos, monitoreo continuo y automatización de procesos", dice Alonso Masías, de EY, y añade que su uso genera 50% menos de pérdidas y detección hasta cuatro veces más rápida que métodos tradicionales.

entrevistas y análisis documental, eso no se puede automatizar. Cada empresa tiene una realidad distinta (...) y riesgos que difieren incluso en empresas de un mismo grupo económico, entonces es muy difícil automatizarlo".

Cabrera agrega que, según un estudio del MIT, el 95% de los pilotos de IA en empresas fracasa cuando se la considera capaz de resolver-

lo todo, mientras los proyectos apoyados por especialistas duplican la tasa de éxito de desarrollos internos.

Desafíos

No todas las empresas están preparadas. "Según el EY Global Integrity Report 2024, la falta de calidad de los datos (30%) y de talento *in-house* (29%) son las principales barreras para que los equipos de compliance incorporen IA", dice Masías.

Portales acota que la gestión inteligente y continua se debe integrar en áreas de abastecimiento, legal y cumplimiento en torno a la trazabilidad del dato, apoyarse en analítica y automatización para el *screening* y el monitoreo permanente, y destinar recursos para que la evaluación del tercero independiente y el monitoreo interno verifiquen la suficiencia real de los controles.

Mussre advierte que las firmas tienen dificultades para homologar los modelos de prevención del delito a las plataformas de compliance, "ya que fueron desarrolladas según los requerimientos de modelos más antiguos".

Pontigo advierte que el compliance debe llegar a todos los trabajadores mediante difusión y capacitación, con la ética como pilar: "Ya no se puede ver como un área aislada, tiene que permear a todas las capas de la organización".

¿Sigues gestionando el compliance a mano?



Chapi automatiza:

- ✓ Chequeo de antecedentes.
- ✓ Revisión de mallas familiares y societarias.
- ✓ Detección de conflictos de interés.
- ✓ Trazabilidad completa para auditorías.
- ✓ Todo, con Inteligencia Artificial.

Nos integramos a tu ERP, a Compras y a tu plataforma de RRHH.

Agenda una demo en chapi.cl

PROVEEDORES Y CONTRATISTAS, EL NUEVO FOCO DE LA GESTIÓN DE RIESGOS EMPRESARIALES

El foco de los riesgos empresariales se está desplazando hacia la cadena de suministro, donde proveedores y contratistas se han vuelto una pieza crítica para el cumplimiento normativo, la continuidad operacional y la reputación de las compañías.

Yoab Bitran, director del grupo compliance de Albagli Zaliasnik (az), explica que se trata de una tendencia global y, a modo de ejemplo, menciona que en Europa hoy existen normas que obligan a las empresas

La actualización de la Ley 20.393 y una mayor madurez del compliance local están impulsando a las empresas a reforzar sus mecanismos de evaluación y monitoreo continuo.

POR ANDREA CAMPILAY

a evaluar riesgos, realizar debida diligencia, monitorear y reportar potenciales impactos negativos en sus cadenas de valor. “Este marco regulatorio puede aplicar a empresas en Chile, ya sea porque son filiales de empresas europeas, tienen presencia o exportan productos a la Unión Europea”, señala.

En el país, la abogada, socia y

fundadora de C+Board, Mariángela Pontigo, afirma que la actualización de la Ley 20.393 puso de relieve en el ecosistema empresarial la importancia de conocer en profundidad a quienes prestarán servicios para una compañía, especialmente cuando puedan actuar en su nombre. “Los procesos de debida diligencia, que antes estaban principalmente orientados a prevenir el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo, hoy tienen una importancia transversal en las relaciones comerciales”, sostiene Pontigo. Por ello, plantea que la gestión de riesgos con terceros debe estar presente “antes, durante y después”, ya que resulta clave para comprender los riesgos que asumen las empresas mandantes.

Bajo la mirada de Héctor Juan Hernández, socio de Compliance Metrics, este cambio no responde únicamente a una mayor exigencia

uno de los errores más frecuentes es el exceso de confianza.

Evaluación integral

Ramón Montero, gerente de operaciones de BH Compliance, asegura que la mayor evolución es el paso desde una debida diligencia “de entrada” a un monitoreo continuo. “Hoy se solicita que los proveedores adhieran contractualmente a códigos de ética, políticas anticorrupción, Modelos de Prevención de Delitos, obligaciones de denuncia e investigación y reglas de confidencialidad y protección de información”, cuenta el ejecutivo. Entre las herramientas más frecuentes menciona las plataformas de gestión de terceros, canales de denuncia abiertos y sistemas de evaluación periódica basados en indicadores de riesgo.

Pedro Trevisán, socio de foren- sic en Deloitte, coincide en que

las empresas están adoptando un enfoque más estructurado en este ámbito y entre las principales prácticas que han adoptado señala la identificación de proveedores críticos, clasificaciones por perfil y categoría de riesgo, el establecimiento

de procesos de debida diligencia apoyados en inteligencia de fuentes abiertas, bases de datos e información pública y la implementación de mecanismos contractuales de control. “En materia de protección de datos y ciberseguridad, en muchos casos estamos incorporando un anexo al contrato que regula el tratamiento de datos personales y su seguridad”, complementa Bitran.

“A las empresas les importa relacionarse con proveedores y contratistas que estén alineados con sus estándares éticos, que cuenten con controles adecuados y, sobre todo, que en un futuro no se conviertan en un potencial riesgo reputacional”, asegura Héctor Juan Hernández, socio de Compliance Metrics.

legal. “También hemos observado una madurez genuina del mercado chileno en estas materias”, dice y detalla que hoy a las empresas les importa relacionarse con proveedores y contratistas que estén alineados con sus estándares éticos, que cuenten con controles adecuados y, sobre todo, que en un futuro no se conviertan en un potencial riesgo reputacional. Sin embargo, apunta que

PUBLIRREPORTAJE

COMPLIANCEMETRICS:

Metodología que distingue su evaluación de modelos de prevención

En Compliance Metrics el punto de partida son los riesgos reales de cada organización y traducen el desempeño del modelo en métricas e indicadores concretos —de ahí su nombre—, que revelan si los controles funcionan y dónde deben perfeccionarse.

Su metodología integra dos miradas que rara vez conviven en el medio local: la del abogado experto en compliance penal y la del compliance officer con expertise en el sector corporativo. “Ello nos permite evaluar el modelo con rigor técnico y, a la

vez, proponer soluciones operacionales prácticas y alineadas al negocio”, destaca Maximiliano Portales, abogado socio de la firma.

En tanto, el abogado socio Héctor Hernández, enfatiza que “Identificar brechas es solo el comienzo. Acompañamos a nuestros clientes para transformarlas en mejoras concretas, prácticas y alineadas con la realidad de su negocio, porque un modelo de prevención no se fortalece con recomendaciones, sino con cambios que realmente pueden implementarse”, indica.



Maximiliano Portales



Héctor Hernández

GRUPO DF
DE DF LIVE DF MAS DF SLUD DF SERIAL
CAPITAL ED BEI

Director: José Tomás Santa María / Subdirectora: Paula Vargas / Gerente Comercial: José Ignacio De la Cuadra /

Editora: Claudia Marín / Director Creativo y Arte: Rodrigo Aguayo

Coordinadora: Marcia Aguilar / Dirección Edificio Fundadores, Badajoz 45, piso 10, Las Condes, Fono: 2 23391000 / e-mail: buzondf@df.cl / Impreso por Gráfica Andes Limitada, que sólo actúa como impresor.

Se prohíbe la reproducción total o parcial de los contenidos de la publicación.

PUBLIRREPORTAJE



GESINTEL:

La era del “Compliance Inteligente”

Una forma de gestionar el cumplimiento que integra información confiable, tecnología de alto rendimiento y conocimiento experto para anticipar riesgos, monitorear continuamente las operaciones y fortalecer la capacidad de respuesta frente a auditorías, fiscalizaciones e investigaciones.

Por César Poblete, CEO de Gesintel.

En las tareas de compliance el desafío ya no consiste únicamente en cumplir la normativa, sino que en gestionar los riesgos con información confiable, capacidad de análisis y evidencia que permita respaldar cada decisión.

Durante años, el compliance se gestionó principalmente con documentos. Políticas, procedimientos, matrices de riesgo y modelos de prevención fueron el estándar para demostrar el compromiso de las organizaciones con el cumplimiento.

Hoy ese estándar está evolucionando. El fortalecimiento del marco regulatorio exige que las organizaciones no solo acrediten la existencia de controles, sino también que puedan demostrar, de manera permanente, que éstos funcionan y que las decisiones adoptadas cuentan con respaldo verificable.

Es aquí donde cobra fuerza el concepto

de “Compliance Inteligente”: una forma de gestionar el cumplimiento que integra información confiable, tecnología y conocimiento experto para anticipar riesgos, monitorear continuamente las operaciones y fortalecer la capacidad de respuesta frente a auditorías, fiscalizaciones e investigaciones.

Factores relevantes

La inteligencia del compliance no depende únicamente de incorporar nuevas herramientas. Depende de la calidad de la información, de una infraestructura preparada para proteger datos críticos y de la experiencia necesaria para transformar esos datos en decisiones oportunas y bien fundamentadas.

En Gesintel esa evolución ya está en marcha con **AMLupdate**, nuestra plataforma de gestión del cumplimiento normativo.



AMLupdate

Un Software de gestión de cumplimiento **INTELIGENTE**

Desde hace 18 años acompañamos a organizaciones de distintos sectores en la gestión de sus desafíos de cumplimiento, desarrollando soluciones sobre infraestructura de nivel corporativo, respaldadas por altos estándares de seguridad y una de las bases de información más robustas del mercado. Nuestro propósito es ayudar a las organizaciones a evolucionar hacia un

modelo de “Compliance Inteligente”, donde la tecnología y la experiencia trabajen de manera integrada para fortalecer la gestión de riesgos.

Porque el verdadero valor del compliance ya no está en la documentación que una organización posee, sino en la capacidad de demostrar, con hechos, que sus controles realmente funcionan.



EN UNA AUDITORÍA, ¿CÓMO DEMUESTRAS QUE **MONITOREAS CADA TRANSACCIÓN?**

Hoy la respuesta está en cruzar tres dimensiones de riesgo:

TRANSACCIONAL

Montos, frecuencias, patrones anómalos y variaciones.

COMPLIANCE

Cruce con listas de sanciones, PEP e historial de alertas previas.

DEMOGRÁFICO

Perfil de riesgo, tipo de persona y características relevantes.

Ante una fiscalización, cada decisión debe quedar respaldada.
Con **Monitoreo Transaccional** tienes:



Monitoreo automático y continuo.



Alertas según nivel de riesgo.



Workflow para gestión de due diligence avanzado.



Motor de reglas según industria.



Implementación por especialistas en compliance.

La era del **Compliance Inteligente** ya comenzó

Conversemos www.gesintel.cl | contacto@gesintel.cl

