

# EL ROL DE LAS PÓLIZAS DE CAUCIÓN EN LICITACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS

La creciente adopción de este tipo de seguros está permitiendo que las empresas participen en múltiples procesos sin comprometer su capacidad financiera, consolidándose como una herramienta clave en sectores intensivos en inversión. POR ANAÍS PERSSON

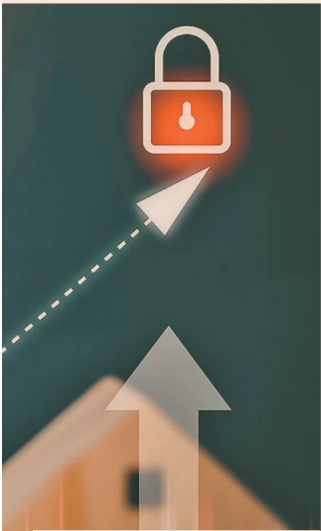
En un escenario de alta competencia por contratos públicos y privados, los seguros de garantía o caución se han consolidado como una herramienta clave en la estrategia financiera de las empresas. Su uso se ha extendido en sectores intensivos en inversión, como construcción, minería, energía y servicios, donde las garantías contractuales son un requisito habitual para participar en licitaciones y ejecutar proyectos.

Aunque históricamente han tenido mayor presencia en contratos de

obras, su alcance se ha ampliado, en línea con una mayor diversificación de proyectos. "Los contratos y subcontratos de obras es donde las pólizas tienen mayor penetración, pero están en aumento los contratos de servicios y suministros", explica la gerente de ventas de Continental Garantía, Gabriela Carrasco.

En paralelo, la oferta de este tipo de instrumentos también se ha ido ampliando hacia nuevos ámbitos. "La oferta de garantías es bastante más amplia", señala la gerente de





garantía y fianzas de HDI Seguros, Geraldine Mc Vey, quien destaca que existen coberturas que van más allá de las licitaciones tradicionales y responden a distintas necesidades contractuales.

En el desarrollo de estos procesos, las garantías también acompañan distintas etapas del contrato, desde la presentación de la oferta hasta su ejecución. "En el proceso de licitación se exige la garantía de

seriedad de oferta y, tras la adjudicación, las de fiel cumplimiento y correcto uso de anticipos", explica Mc Vey. Este esquema permite estructurar de manera ordenada las obligaciones de las partes a lo largo del ciclo del proyecto, especialmente en iniciativas de mayor escala, permitiendo también dar trazabilidad al cumplimiento de los compromisos asumidos, sobre todo cuando intervienen múltiples

actores y hay distintas etapas de ejecución.

#### Mejor capacidad financiera

Su creciente adopción responde, en parte, al impacto que tienen estas pólizas en la planificación financiera. A diferencia de las boletas bancarias, permiten respaldar obligaciones sin comprometer la capacidad de financiamiento, lo que facilita sostener varios procesos

o contratos en paralelo. "Permiten no adquirir deuda en el sistema financiero, por lo que se hace un uso más eficiente de la capacidad financiera", agrega Carrasco.

Este efecto es especialmente relevante en compañías que operan con múltiples proyectos simultáneamente. "Si son bien administrados, se transforman en un instrumento estratégico", afirma el gerente de riesgos financieros de Lockton Chile, Jorge Veloso, quien destaca su impacto en variables como liquidez, capital de trabajo y competitividad. En términos concretos, añade, "lo que hacen es multiplicar la capacidad de respaldo".

En sectores donde los contratos son complejos y de largo plazo, estos instrumentos también cumplen un rol en la gestión del riesgo y la ejecución de proyectos. "Permiten reducir el riesgo para el mandante y facilitar que las empresas respalden sus propuestas con el apoyo de una entidad especializada en gestión de riesgo", señala la gerente comercial y de marketing de Solunion Chile, María Inés Alborno.

Desde la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH) agregan que "en sectores como construcción o minería, donde los contratos son complejos y de largo plazo, el seguro de garantía cumple un rol

especialmente importante, ya que alinea incentivos y facilita la correcta ejecución de los proyectos".

#### Estándar

En la práctica, los seguros de caución se han incorporado como parte estructural de los proyectos. "Las pólizas pasan a ser un costo propio del proyecto, en un contexto en el que las garantías liquidas son un estándar", explica el socio del estudio jurídico Aylwin Matta, Nicolás Muñoz. Su principal ventaja, agrega, es que "permiten cumplir esos requisitos sin afectar la capacidad de endeudamiento".

Esto cobra especial relevancia en licitaciones públicas, donde los plazos administrativos pueden extenderse y obligar a sostener garantías vigentes incluso después de finalizada una obra. En ese contexto, "permite mantener varias garantías vigentes en paralelo", sostiene Muñoz, evitando restricciones que pueden limitar el acceso a nuevos proyectos.

En un mercado donde la capacidad de desarrollar múltiples contratos se vuelve un factor competitivo, estos instrumentos no solo respaldan obligaciones, sino que están redefiniendo la forma en que las empresas acceden y compiten por nuevos proyectos.

**GRUPO DF**  
 DF LIVE DF MIS DF Datos DF Noticias  
 CAPITAL FD IFD

Director: José Tomás Santa María / Subdirector: 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.