



SEGUROS DE GARANTÍA

5

EL ESCENARIO DETRÁS DEL IMPULSO DE LOS SEGUROS DE GARANTÍA



las garantías adquieren un rol más estratégico, al ordenar obligaciones y dar continuidad a iniciativas que enfrentan retrasos o ajustes. Mc Vey visualiza otro desafío relacionado con el ajuste de términos y condiciones de los productos. “En los últimos años existió una gran cantidad de siniestros fraudu-

lentemente ejecutados”, indica, lo que debe impulsar a la industria a “mejorar sus condicionados para evitar esto último y la mala utilización del instrumento, lo que en un ciclo virtuoso debe generar mejores tasas para clientes y mantener la confianza que la industria reaseguradora tiene en Chile”.

El crecimiento de proyectos en infraestructura, minería y energía, junto a menores costos y mayor flexibilidad financiera, está acelerando la adopción de pólizas que protejan el cumplimiento de contratos frente a las boletas bancarias.

POR VALENTINA CÉSPEDES

En los últimos años, los seguros de garantía han ido ganando terreno, impulsados por el aumento de licitaciones y proyectos de inversión, cambiando la forma en que las empresas respaldan sus contratos. “A diferencia de las boletas bancarias, que suelen requerir utilización de líneas de crédito o la inmovilización de recursos, las pólizas operan como un instrumento asegurador que permite a las empresas respaldar sus contratos sin afectar su capacidad de financiamiento”, señala la gerente comercial y de marketing de Solunion Chile, María Inés Alborno. Agrega que esto resulta clave para empresas que participan en múltiples licitaciones o ejecutan proyectos en paralelo, al mantener mayor flexibilidad financiera. Este avance se refleja en cifras. Según la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH), en la última década estos seguros han crecido un 123%, con una prima directa que pasó de UF 1,47 millones en 2016 a UF 3,28 millones en 2025, elevando su participación en los seguros generales de 1,6% a 2,6%. Desde el gremio explican que el impulso

proviene principalmente de sectores como infraestructura pública, energía, minería y servicios externalizados, y que estas pólizas suelen ser “menos onerosas”, con tasas más bajas y opción de pago en cuotas, lo que ha facilitado su adopción. Para el socio de consultoría en seguros de EY, Rogerio Galveas, las empresas “están dejando de ver el seguro de garantía como una exigencia formal y lo usan cada vez más como una herramienta estratégica”, con una adopción creciente en pymes gracias a soluciones digitales y al uso de inteligencia artificial para optimizar la suscripción, tarificación y gestión de riesgos. La gerente de garantía y fianzas de HDI Seguros, Geraldine Mc Vey, indica que otro factor que ha incentivado al mercado es la mayor agilidad en la resolución de las pólizas, en un contexto de creciente competitividad. “Se han implementado mejoras que han derivado en un menor tiempo de respuesta, como, por ejemplo, firmas digitales de contragarantías, lo que reduce de partida la necesidad de ir presencialmente a firmar ante un notario”, dice.

Expectativas de la industria

El mayor dinamismo en inversión anticipa un escenario favorable para la industria. La AACH señala que la nueva administración impulsará este año una cartera con más de 60 obras públicas, lo que se suma a proyecciones que anticipan una inversión privada cercana a US\$ 11.800 millones en minería y energía. De concretarse, dice el gremio, aumentaría el volumen de contratos y favorecería el crecimiento del seguro de garantía. Sin embargo, Alborno advierte que procesos de permisos más extensos, judicialización y sobrecostos han elevado la complejidad de los proyectos. En este contexto, señala que

