

Fecha: 03-02-2026
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general

Pág.: 23
Cm2: 281,0
VPE: \$ 2.489.874

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

16.150
48.450
☐ No Definida

Título: Especialización, soporte global y conocimiento local en seguros de crédito para apoyar a sus clientes

SOLUNION

SOLUNION CHILE:



Especialización, soporte global y conocimiento local en seguros de crédito para apoyar a sus clientes

- Solunion es una compañía especializada en seguro de crédito, garantía y servicios asociados a la gestión del riesgo comercial, con una propuesta centrada en acompañar a las empresas en decisiones que impactan directamente en su liquidez, continuidad y crecimiento, abordando el riesgo de crédito con una mirada estratégica, rigurosa y profundamente conectada con la realidad del negocio de cada cliente.
- En ese marco, la empresa ha sumado a partir del 1 de enero de 2026 un nuevo producto a su portafolio: el seguro de garantía.

"Nuestra combinación de especialización, soporte global y conocimiento local nos posiciona como un actor clave para las empresas que operan en mercados cada vez más complejos y exigentes", destaca María Inés Albormoz, Gerente Comercial y de Marketing de Solunion Chile, una *joint venture* participada al 50/50 por Mapfre y Allianz Trade, dos grupos aseguradores de referencia a nivel global, cuyo respaldo les aporta solidez financiera, acceso a información internacional y estándares técnicos de primer nivel.

"El crédito empresarial es una herramienta fundamental para impulsar ventas, fidelizar clientes y ampliar operaciones, pero sus riesgos deben ser gestionados de forma profesional, con la información y respaldo adecuados, de modo que las ventas a crédito no se transformen en una presión financiera relevante", indica.

Para apoyar a las empresas en este proceso, Solunion ofrece un portafolio de seguros de crédito diseñado para distintas realidades operativas y comerciales. Entre ellos, destacan la **Póliza PY**, orientada a pequeñas y medianas empresas; la **Póliza Innova**, que cubre operaciones tanto en el mercado local como de exportación; y la **Póliza Compromiso**, pensada para compañías con ciclos productivos largos, donde el riesgo comienza incluso antes de la



María Inés Albormoz, Gerente Comercial y de Marketing de Solunion Chile.

entrega del bien o servicio.

María Inés Albormoz profundiza: "Estas soluciones incorporan servicios de análisis de riesgo crediticio, gestión de cobranza especializada e indemnización frente al incumplimiento, permitiendo a las empresas tomar decisiones comerciales con mayor respaldo".

El seguro de garantía se suma al portafolio

Desde el 1 de enero de 2026, Solunion ha sumado el **seguro de garantía** a su gama de productos para el mercado chileno, ampliando su

propuesta hacia una dimensión clave del riesgo empresarial: el cumplimiento de obligaciones contractuales. "Para las empresas, esto se traduce en una herramienta fundamental para respaldar contratos, participar en licitaciones y desarrollar proyectos sin necesidad de inmovilizar capital ni afectar a su liquidez", comenta María Inés Albormoz sobre este tipo de soluciones, que cobra especial relevancia en sectores como infraestructura, energía, minería y construcción.

En Solunion destacan que el seguro de garantía les permite acompañar a

sus clientes no solo en la protección de sus cuentas por cobrar, sino también en la etapa previa que da origen a esas relaciones comerciales y contractuales, fortaleciendo su posición financiera y su capacidad de crecimiento en entornos cada vez más exigentes.

Así, con su equipo profesional altamente calificado en el rubro, Solunion apoya a sus clientes con productos y soluciones que permitan que el crédito comercial se transforme en una palanca de crecimiento. No se trata solo de protegerse frente a un impago, sino de contar con información y criterios técnicos que respalden las decisiones de venta desde el inicio. En este sentido, el acceso a evaluaciones de riesgo y a límites de crédito definidos a partir de análisis especializados permite, entre otros, estructurar políticas comerciales más claras, reducir la incertidumbre y ordenar la cartera de clientes.

"Esto es especialmente relevante en contextos donde los plazos de pago se extienden y la liquidez se vuelve un factor crítico. En la práctica, este respaldo permite vender con mayor confianza, priorizar oportunidades y evitar que un incumplimiento puntual afecte de forma importante a la operación del negocio", finaliza María Inés Albormoz.

<https://www.solunion.cl>