

PÓLIZAS DE GARANTÍA:

Instrumentos que dan confianza y aseguran el cumplimiento de un acuerdo

Tanto en contratos del mundo público como en aquellos entre privados, las pólizas de garantía son un elemento clave para la seguridad de las partes y también un atributo que puede hacer la diferencia al presentar una oferta.

En el competitivo mundo de los negocios, cualquier ventaja comparativa suma. Por eso, quienes apuestan a "ganador" conocen bien las pólizas de garantía que el especialista tributario y contable Cristian Montero describe como instrumentos legales que aseguran el cumplimiento de alguna obligación o de algún tipo de contrato.

"Normalmente, lo que hacemos los emprendedores es comprometernos a entregar un servicio o un producto y damos una póliza a nuestro cliente, para que le quede como respaldo en caso de que no cumplamos con lo acordado. ¿Quién va a responder por nosotros en este caso? La compañía de seguros será la responsable de pagar algún tipo de indemnización asociada al daño que se haya ocasionado", explica Cristian Montero, fundador de Adactiva.

En caso de cumplirse todo lo establecido en las condiciones de la licitación o del contrato, la póliza de garantía es devuelta al completarse la entrega del producto o la ejecución del servicio de manera conforme. Esto significa que si todo funciona bien, no se requiere de ninguna acción para que este documento se extinga.

Las garantías se activan



FREDERIKES

Las garantías se activan únicamente si se incumple con cualquiera de los términos expresados en el contrato.

únicamente si se incumple con cualquiera de los términos expresados en el contrato. "Es muy común verlas en las licitaciones públicas y en proyectos grandes, muchos ligados a construcciones grandes o a la minería. Por ejemplo, si a nosotros nos toca dar servicios a alguna institución pública, como

una auditoría de estados financieros, por ejemplo; o servicios de contabilidad, tenemos que entregar una póliza de garantía", explica el contador auditor.

De esta forma, las empresas aseguran el cumplimiento en los plazos comprometidos y también la calidad.

UN PROCESO SIMPLE

En las inmobiliarias, el concepto también es reconocido. De hecho, Cristian

Rodiek, fundador de FirmaVirtual, recuerda que las personas naturales o jurídicas que tengan por giro la actividad inmobiliaria o aquellas que construyan o encarguen construir bienes raíces destinados a viviendas, locales comerciales u oficinas y que celebren contratos de promesa de compraventa, deberán otorgarlos mediante instrumentos privados autorizados ante notario y caucionarlos mediante póliza de seguro o boleta bancaria, aceptada por el promitente comprador.

¿Es un trámite complejo? En realidad no. "De hecho, quienes requieren de Autorización Notarial de Firmas (ANF) pueden hacer la solicitud en firmavirtual.legal, de manera 100% online", sostiene el líder de la plataforma de firma electrónica.

En el mercado público, la obligatoriedad en la solicitud de garantías dependerá del monto de la licitación. Por ejemplo, en licitaciones superiores a las 2.000 UTM, el proveedor tendrá que emitir lo que se conoce como "Garantía de Seriedad de la Oferta" y de "Fiel Cumplimiento de Contrato". En tanto, para licitaciones superiores a las 1.000 UTM solo

es obligatoria la "Garantía de Fiel Cumplimiento de Contrato", pues, la de "Seriedad de la Oferta" es optativa por parte del comprador.

¿En qué fijarse al contratar uno de estos instrumentos? Lo primera recomendación del contador auditor Cristian Montero es fijarse en la cobertura. "Hay que saber qué va a dejar fuera la póliza, porque van a haber exclusiones. Así, después no ha sorpresas respecto de algo que en realidad no estaba cubierto", señala.

Otro aspecto clave al tomar una póliza de garantía es el monto asegurado. "Es muy importante saber hasta dónde va a responder la compañía. Normalmente las pólizas van a cubrir un porcentaje del total del contrato", detalla el fundador de Adactiva.

Finalmente, quienes cotizan una póliza deben fijarse en el costo que significará tomarla. "Si bien, no es necesario contar con el dinero total de la póliza; es decir, si la compañía va a asegurar el proyecto por 20 millones, no es que haya que tenerlos en la mano. Pero sí es importante entender que los costos incorporan una comisión y un porcentaje de interés por el tiempo que dure la póliza", explica Montero.