

**Invitado**

# Un país que progresa con Confianza

*Aventurarse a crear la primera compañía especializada en un ramo de seguros, fue el reto de visionarios que le apostaron al progreso del país.*

Por:

**Ingrid Vergara Calderón**

Directora de Comunicaciones y Mercadeo  
FASECOLDA

El 14 de junio de 1979 nació la Compañía Aseguradora de Fianzas S.A. CONFIANZA, sus fundadores buscaron satisfacer las necesidades de protección del patrimonio de los colombianos, representado en las obras públicas y en la actividad de construcción, que empezaba a perfilarse como parte de la política económica que contribuiría con el desarrollo futuro del país.

Por más de 30 años esta aseguradora ha acompañado a los grandes constructores nacionales y proporcionado las herramientas que han permitido garantizar la ejecu-

ción de dichos contratos. Hablamos con su presidente, Luis Alejandro Rueda, sobre la evolución y conceptualización de este ramo.

**Ingrid Vergara: Hace 30 años y con la incipiente infraestructura del país, ¿qué motivó a este grupo de empresarios a arriesgarse a crear la primera compañía especializada en el área de cumplimiento?**

**Luis Alejandro Rueda:** Confianza fue fundada hace ya más de 30 años por un grupo de ingenieros y empresa-

## Invitado

rios de la época, como respuesta a las necesidades de ingeniería que había en el mercado en ese momento, de los cuales hoy continúan como accionistas el señor Samuel Rueda y el señor Francisco Montoya.

Por su conocimiento en ingeniería y otros negocios, ellos conocían lo que se estaba haciendo en ese cam-

po, manejaron el entorno de un país carente de infraestructura. En la medida en que se empezaron a desarrollar proyectos, surgieron necesidades de amparar esas contrataciones y éstos introdujeron una perspectiva distinta del riesgo.

**I.V.: Ustedes han sido abanderados en el ramo de cumplimiento, tanto en construcción como en zonas francas en el país. ¿Cuál ha sido su rol en el crecimiento de Colombia?**

**L.R.:** La historia de la compañía ha estado ligada a los grandes proyectos que han generado cambios estructurales en la infraestructura de Colombia, como el Aeropuerto José María Córdova en Medellín; el proyecto carbonífero El Cerrejón en el Atlántico; la construcción del Metro de Medellín; el túnel de Buena Vista en Villavicencio; y también ha respaldado importantes proyectos viales como: la autopista al Llano, la obra civil de Transmilenio en la capital de la República por nombrar algunos. Estar presentes en estas obras marca una diferencia en el renacer de la construcción y de la contratación pública.

Confianza va a seguir participando en la contratación de nuevas obras y vamos a seguir mejorando en lo que sabemos hacer.



Luis Alejandro Rueda, Presidente Confianza

**I.V.: Como operadores del ramo, ¿Qué aspectos consideran que se deben tener en cuenta para garantizar una buena suscripción?**

**L.R.:** En cumplimiento el que se siniestra no es el buen contratista. El que se siniestra es el contratista ilíquido, el que no ha sabido contratar, el que ha licitado con precios bajos por debajo del nivel mínimo requerido para la ejecución de la obra o el que ha participado en esquemas de corrupción, el que carece de experiencia y que no hace el riesgo sano, por eso la única alternativa para garantizar un buen resultado del ramo, es una adecuada suscripción, selección de contratistas, selección de contragarantías, niveles adecuados de precios para asumir riesgos y así no exponer el capital de los accionistas a futuras reclamaciones.

Trabajar el ramo de cumplimiento para generar utilidad no es sencillo. Confianza sabe que el mercado se ha volcado a competir en este ramo y vemos con gran preocupación que la única herramienta de competencia es el precio, éste es un negocio de cola larga y las consecuencias de solo manejar precio en cumplimiento se ven muy en el mediano y largo plazo, no solo en siniestralidad sino en las potenciales reservas a las que nos estamos viendo enfrentados por la insuficiencia de primas.

## Invitado

### **I.V.: ¿El reaseguro le ha dado la mano a la industria nacional para respaldar estos proyectos?**

**L.R.:** El reaseguro es la columna vertebral de estos proyectos, más cuando hay escasez de patrimonio y hay una situación económica como la que está viviendo la economía mundial.

Las compañías de seguros en este ramo tienen que saber seleccionar sus reaseguros, el hecho de ser un ramo de largo plazo requiere socios estratégicos que lo acompañen durante todo el proceso, y no reaseguradores que bajo una política temporal buscan captar primas, pero, en un momento dado, dejan a la compañía de seguros

expuesta a no estar vigente en el momento de las reclamaciones que presente el mercado de largo plazo.

En ese orden de ideas requerimos contratar cada día reaseguradores más profesionales, con solvencia, idoneidad y capital suficiente para respaldar con capacidad, especialmente, los contratos que ejecuta el Gobierno. Además que tengan mayor conocimiento de la legislación de Colombia, y compromiso con las compañías aseguradoras en País.

### **I.V.: En el 2009 el ramo registró un crecimiento del 53%, lo que se explica principalmente en la política contracíclica que implementó el Gobierno. Con las nuevas condiciones políticas, ¿esto podría variar?**

**L.R.:** Colombia sin duda tiene por desarrollar toda la infraestructura vial. No creo que la salida del presidente Uribe vaya a generar serios cambios en este sentido. A menos que tengamos un cambio radical en la política de construcción de la red vial que requiere el país, para proyectarse como una nación competitiva a nivel internacional.

Esa es la expectativa de toda la industria constructora y de la industria aseguradora y sin duda eso está reflejado en las proyecciones a que todo el mercado apunta.

### **I.V.: Si es conocido que el seguro cumplimiento tiene unas condiciones diferentes a las de los demás seguros, ¿por qué se complica su entendimiento en el momento de hacerlo efectivo?**

**L.R.:** La póliza de cumplimiento, como tal, no es fácil de entender. Contrario a un seguro de daños que busca indemnizar contra el pago de una prima, el seguro de cumplimiento respalda y garantiza los perjuicios ocasionados. Esto quiere decir que, cuando el contratista incumple, una compañía de seguros tiene el derecho de recuperar ese incumplimiento del contratista, ejecutando una opción de recobro. Entonces no es fácil entender que para poder afectar una garantía deben tener lugar distintas etapas dentro del proceso de reclamación y que cada compañía tiene políticas distintas de manejo de reclamos.

Por eso, la fortaleza que tiene Confianza es su equipo jurídico, sólido, estable y portador de gran conocimiento, el cual se constituye en una herramienta que se pone al servicio de los contratistas cuando pagan una prima.

En Colombia la póliza de cumplimiento no puede ser vista como una definición de un producto en donde solo cuentan cuatro características: primero, se ha vuelto una estampilla para cumplir con un requisito de con-



Luis Alejandro Rueda, Presidente Confianza

## Invitado

tratación pública; dos, no importa la aseguradora que la expida; tres, es a última hora, lo que no permite una suscripción adecuada; y cuatro, debe ser la más barata

La compañía de seguros tiene que cumplir una misión adicional que consiste en ser socio del contratista para apoyarlo en momentos complejos, de resolución de conflictos de carácter jurídico, para asumir obras si ese fuera el caso, para volverse interlocutor con el Estado y así buscar la forma viable de hacer el contrato. La labor de la compañía inicia incluso antes de la expedición de la póliza, al acompañar a la entidad pública y al contratista en la redacción y estructuración de contratos claros y viables que en el momento de un potencial reclamo generen transparencia para las partes.

### I.V.: ¿Qué hace falta en materia de regulación?

**L.R.:** En materia de regulación tienen que presentarse cambios. Dichos cambios deben darse de manera conjunta con todos los aspectos que está viviendo del sector en esta materia. No todos los cambios deben llegar en una sola instancia, la labor que está adelantado la Superintendencia es, en esencia, sana. Como compañías de seguros debemos trabajar proactivamente por alcanzar unos niveles adecuados de reservas técnicas y de patrimonio, sin embargo, hay que entender que para el ramo de cumplimiento, el contar con reaseguradores sólidos y profesionales permite ceder parte de nuestros riesgos, e independientemente de la sana intención de buscar patrimonios sólidos, el reaseguro no puede dejar de ser visto como una parte integral de dicha solidez y una verdadera alternativa de cesión de riesgo

Debemos tener un mercado de cumplimiento sano donde la entidad esté en la capacidad de entrar a evaluar los niveles de suficiencia de precios, es decir prima contra la exposición de riesgo que tienen las compañías, razón por la cual el mercado de Colombia no puede continuar basándose solo en precios y sin contar con contragarantías adecuadas.

### I.V.: ¿Qué hace que se tenga 'Confianza'?

**L.R.:** Además de nuestro *know how*, tenemos un compromiso social con el país y su progreso. Muchas veces se soluciona el problema pagando, pero a veces las obras se quedan a mitad de vía. Nosotros creemos que debemos comprometernos con estas obras. Por ejemplo, acabamos de terminar, la ejecución de un proyecto de 52 escuelas y baños para niños y así generar educación en la Macarena, San Juanito, El Calvario, Puerto Gaitán y en zonas de difícil acceso. Salir, girar y cobrarle al reasegurador sería lo más sencillo para nosotros, pero creemos que al país hay que apoyarlo en ese aspecto.

Nuestra clave del éxito es nuestro equipo humano. El seguimiento de nuestros ingenieros a las obras de nuestros contratistas, desde la suscripción hasta la reclamación, permite que identifiquemos los problemas que puedan existir en un determinado proyecto de manera anticipada para buscar solucionarlos antes de que se presente el siniestro.

Se trata de trabajar con un equipo de altas competencias, alto sentido de pertenencia, alto compromiso por nuestra organización, por Colombia y con el cual aportamos a que el futuro del país se construya con CONFIANZA.

- » La póliza de cumplimiento, como tal, no es fácil de entender. Contrario a un seguro de daños que busca indemnizar contra el pago de una prima, el seguro de cumplimiento respalda y garantiza los perjuicios ocasionados.