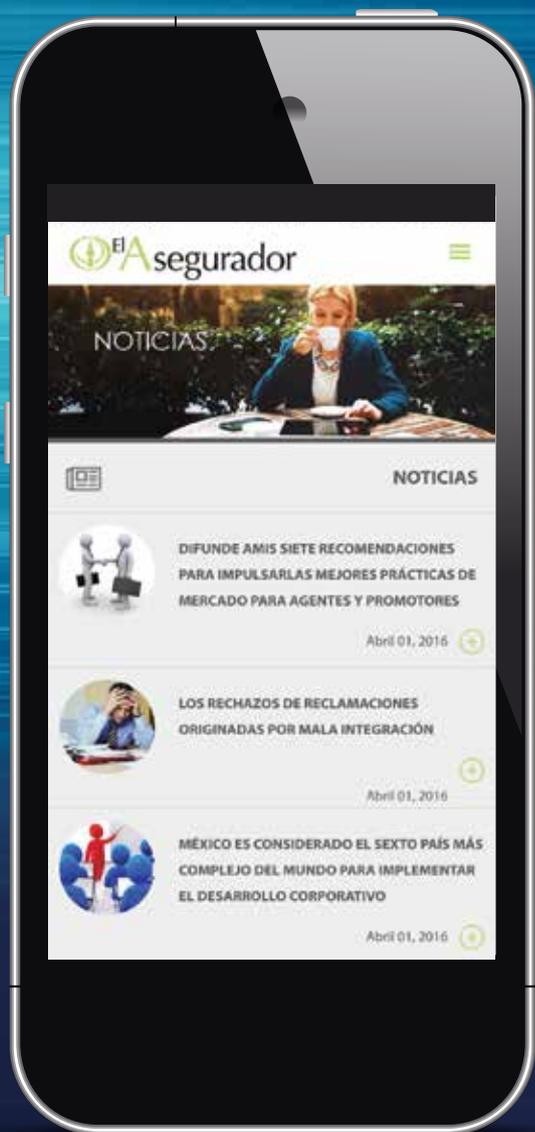

REVISTA MEXICANA DE
SEGUROS
Y FIANZAS



Garantías

Una visión panorámica
de la fianza y el
Seguro de Crédito

Descarga ya la aplicación móvil



El Asegurador Periódico



y lleva siempre contigo
la información más
importante del sector

*Actualización quincenal al igual
que la publicación impresa

Disponible de forma gratuita en:



 **El Asegurador**[®]

Patrocinada por:



AMIS
ASOCIACIÓN MEXICANA DE
INSTITUCIONES DE SEGUROS

DIRECTOR GENERAL

César Rojas Rojas
crojas@elasegurador.com.mx

EDITOR

Genuario Rojas Mendoza
genuario@elasegurador.com.mx

COORDINADOR EDITORIAL

Luis Adrián Vázquez Moreno
lavazquez@elasegurador.com.mx

COEDITORA

Alma G. Yáñez Villanueva
a.yanez@elasegurador.com.mx

PUBLICIDAD

Patricia Álvarez Rivera
Xanath Sánchez Ceballos
Paola Mendoza Medina
Aneken Zaldívar Jaramillo
5440 7830

DISEÑO Y FORMACIÓN

Alaken Arte y Diseño
alakenstudio@gmail.com
Claudia Araceli Rojas Rojas
Mitzi S. Hernández Jiménez

**COLABORAN EN
ESTE NÚMERO**

Mario Carrillo
Ingrid Carlou
Luis Adrián Vázquez
Charlene Domínguez

FOTOGRAFÍA

Reymundo Martínez Merino
rmartinez@elasegurador.com.mx

SUSCRIPCIONES

suscripciones@elasegurador.com.mx
3626 0495, 3626 0498

EDICIÓN MAYO 2016 NÚMERO 740

REVISTA MEXICANA DE SEGUROS Y FIANZAS es una publicación mensual editada por PEA Comunicación, S. de R.L. de C.V.
Oficinas: Av. Insurgentes Sur 933, Piso 2, Desp. 201 y 202, Col. Nápoles, 03810 México, D.F.
Tels. 3626 0495, 3626 0498, 5440 7830
Fax: 5440 7831
Suscripción Anual \$ 735.00.
En el extranjero: Canadá, E. U., Centro y Sudamérica US\$ 110.00; Europa: US\$ 120.00; África, Asia, Australia, US\$ 130.00.

Número de Reserva al Título de Reservas de Derechos de Autor 04-2009-121813125200-102.
Número de Certificado de Licitud de Título 11921 y número de Licitud de Contenido 8524, expedidos por la SEP. Registro Postal No. PP09-1759, autorizado por Sepomex.

Impresión: Impresos Unidos: Ahorro Postal 160. Col. Niños Héroes, 03440 México, D.F., Tel. 9180 4356

Distribuido por PEA Comunicación, S. de R.L. de C.V.

REVISTA MEXICANA DE SEGUROS Y FIANZAS respeta los conceptos y opiniones expresados en los artículos firmados por sus colaboradores, aunque no necesariamente corresponden a su posición editorial. Los artículos que aparecen en esta revista pueden ser reproducidos indicando su procedencia y respetando el crédito del autor.

Fianza, garantías...

Revisión de la mano de un experto

Más que centenaria, la fianza en México enfrenta hoy una etapa de cambio tan radical que su regulación no es ya, como en el pasado, exclusiva para ella, ni sus desafíos son tampoco similares al los del pasado.

Para empezar, habiendo existido una ley específica para la materia a través de los tiempos, hoy, como bien se sabe, la fianza es regida por la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, en vigor a partir de 4 de abril de 2015.

Una inminente conversión de las afianzadoras hacia ser aseguradoras de Caucción, entraña retos de todo tipo, y, en este contexto, hacer una revisión general del tema puede resultar poco fácil. No es ya solo hablar de fianzas.

De ahí que para esta edición se haya pensado en alguien como el abogado Mario Carrillo López para, con su mano y guía, explorar algunos aspectos relativos al mundo de las garantías.

Carrillo López es director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, cuyas siglas son AMIG, una entidad presidida por Arturo Martínez Martínez de Velasco.

Esta revisión se hace en un momento en el cual México, concretamente Cancún, será sede, del 1 al 4 de mayo, de la asamblea 2016 de la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA), presidida actualmente por el mexicano Jorge Rodríguez Elorduy.

Estamos convencidos de que todo aquél que abreve en este número comprenderá de qué se trata el asunto de las garantías, si bien en números subsecuentes habremos de tocar lo que hoy se queda en el tintero y es también sin duda relevante.

Aunque el lector tiene en el Contenido la oportunidad de conocer a detalle lo que esta edición le ofrece, destaquemos por ahora una entrevista con presidente y vicepresidentes de PASA, así como con su presidente del Comité de Seguro de Crédito.

Otro punto sobresaliente es el trabajo preparado por Mario Carrillo López, que versa sobre la evolución jurídica de la fianza, en un recorrido histórico que culmina con el cambio de una legislación que plantea múltiples retos, entre ellos el de una conversión obligada de las afianzadoras a empresas de seguros.

Se trata, podemos aseverarlo, de textos que el que no sabe debe estudiar para aprender y comprender, y que aquel que sabe debe leer para actualizarse acerca de esos aspectos finos que pueden hacer la diferencia para manejarse dentro del proceso de transformación al cual está llamado el hasta ahora sector afianzador.

En la Convención de Aseguradores que se acaba de realizar en nuestro país, organizada por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), se habló que se ha estado, a partir de la nueva ley, en un proceso de aprendizaje.

En fianzas el tema no ha sido diferente. Ciertamente, hay asuntos en fianzas, en garantías, que todavía no son comprendidos a cabalidad.

Así, habrá que aceptar que los desafíos apenas comienzan, y que solo cabe esperar que la solvencia presumida durante tanto tiempo se mantenga, a pesar de las exigencias legales introducidas.

Asegure su ejemplar suscribiéndose a través
del correo electrónico: msolis@elasegurador.com.mx

Contenido

4 El mundo de las garantías en México

La fianza juega un papel y es mancuerna relevante con el Gobierno Federal para garantizar la construcción de obra pública. En 2016, ciñen su operación a lo que norma la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF). ¿Cuál es el panorama de esta figura en el nuevo entorno?

12 Una vida dedicada a la fianza

Jorge Orozco Lainé, referente y conocedor indiscutible de la fianza, comparte en entrevista con César Rojas, director general de este medio de comunicación, lo que desde su punto de vista habría que hacer con conceptos tales como ética y cumpliendo alrededor de la función social de este instrumento de garantía.

16 Vislumbran un futuro incierto para el sector afianzador

Ingrid Carlou, directora general de Reaseguradora Patria, analiza en un artículo cómo los cortes presupuestales anunciados por el Gobierno Federal ocasionarán diversos impactos de los proyectos de inversión en energía e infraestructura.

19 Entendiendo la fianza

Los momentos clave que le dieron origen y evolución a la fianza de empresa.

31 PASA, entidad trascendente

La Asociación Panamericana de Fianzas (PASA) representa al mercado mundial de garantías, cauciones, seguro de cumplimiento y seguro de crédito. Este año cumple 44 años ¿Qué es PASA hoy y a qué países agrupa?

36 ¿Tendrá el gobierno como proveedor a la reina de las garantías?

Irene Espinosa Cantellano, tesorera de la Federación y su punto de vista acerca del papel, trascendencia y expectativas del Gobierno como el consumidor más importante de garantías de México, respecto del papel que ha jugado la fianza.

41 Tendencias y oportunidades para consolidar la expansión de la fianza en México

La presidenta de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Norma Alicia Rosas Rodríguez define con precisión los factores clave para que el sector afianzador consolide su posición y crecimiento en México.

43 Fianzas vs Seguro de Caución ¿Competidores o complementos?



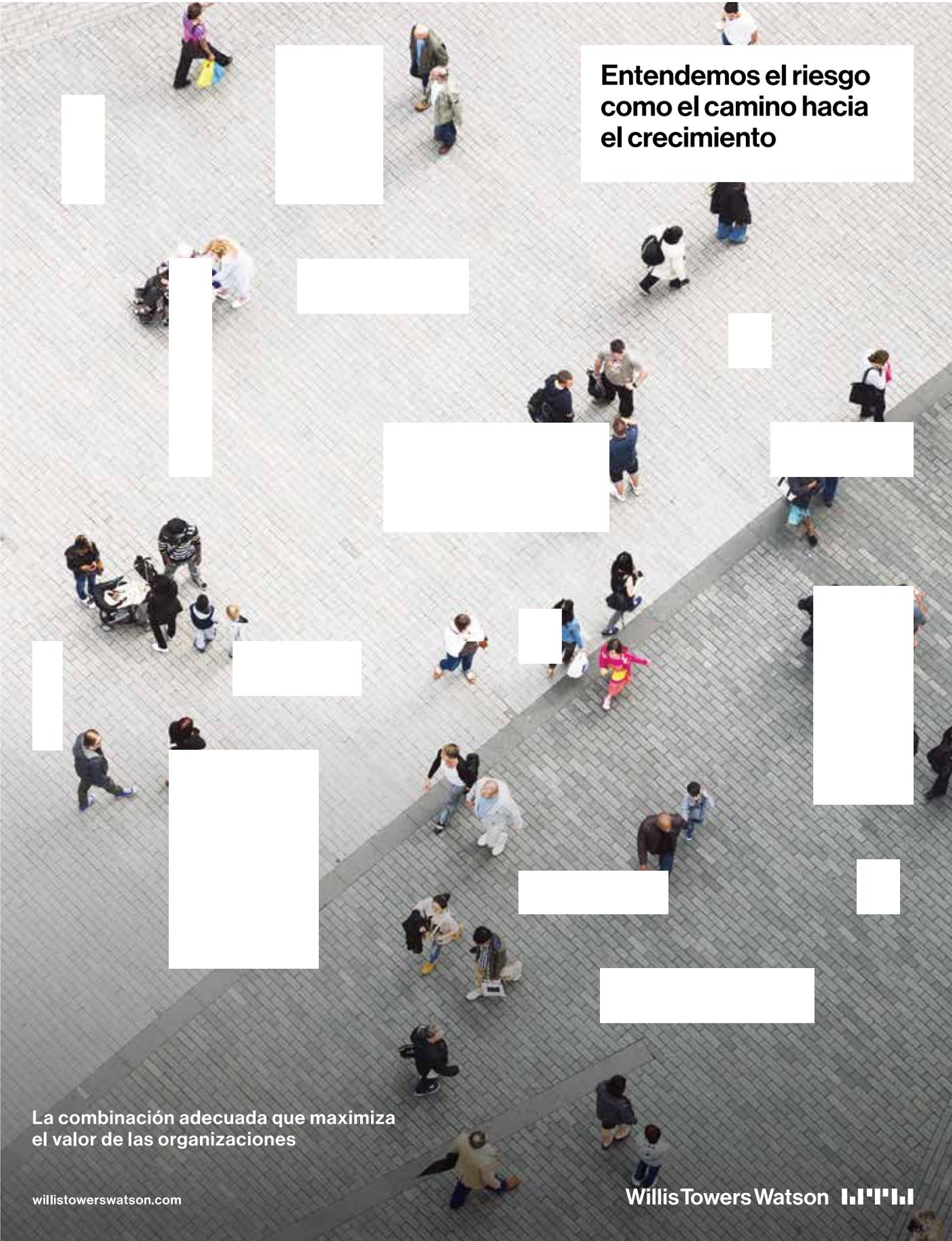
32 Logros y asignaturas pendientes de PASA

En entrevista central, el consejo directivo de PASA aborda temas tales como regulación, corrupción, desafío mundial, seguro de crédito, entre otros, y fija la postura del organismo que preside frente a ellos.



38 Consolidar la importancia de un sector de garantías: El desafío, Mario Carrillo.

Dentro del sector financiero, la figura de la fianza ha jugado un papel determinante para garantizar los proyectos de inversión y construcción de obra pública del Gobierno Federal. Sin embargo, la nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas introdujo en México una figura utilizada en muchos lugares del mundo: el Seguro de Crédito. Diversas posturas surgieron a raíz de la llegada de este competidor, pero ninguna hoy pesa más que la convicción y desafío de que las afianzadoras trabajen unidas en pro de un sector de garantías unido y consolidado.



**Entendemos el riesgo
como el camino hacia
el crecimiento**

**La combinación adecuada que maximiza
el valor de las organizaciones**

willistowerswatson.com

WillisTowersWatson 



PANORAMA DE LAS GARANTÍAS EN MÉXICO

Tarea de todos los participantes, dotarlas del prestigio necesario

Bien, comencemos: **¿qué es una GARANTÍA?**

Esta es una pregunta que me ha gustado realizar en diferentes foros relacionados con la materia y me ha servido de reflexión para comprender que, si bien de manera general se tiene una idea sobre el alcance de la garantía, su utilidad, especie o figuras que la representan, la realidad es que en la mayoría de las veces se ha dejado a un lado el fondo de su significado.

Garantía, del francés *garantie*, significa, en primer lugar: “Efecto de afianzar lo estipulado”; después, fianza, prenda; cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad; seguridad o certeza que se tiene sobre algo.¹

En este orden de ideas, y desde luego tomando como referencia la principal acepción, la siguiente pregunta necesariamente sería: **¿Qué es afianzar?**

La interrogante anterior podría llevar al lector a pensar ya en algún tipo de explicación sobre dicho tema; incluso habrá quien sienta un vivo deseo por dar cátedra de manera exultante sobre el asunto, derramando sabiduría y conocimiento sobre éste. Pero vayamos a lo sencillo: afianzar simplemente significa “dar fianza”. Sí: *“Dar fianza por alguien para seguridad o resguardo de intereses o caudales, o del cumplimiento de alguna obligación.”*²

Para concluir la idea, entonces, necesitamos atender a la última pregunta: **¿Qué es una fianza?** (*¡Hasta latín vamos a aprender...!*) Y, bueno, si usted quisiera impresionar a algún colega, familiar, amigo o pareja, le recomiendo que memorice la siguiente definición: Fianza, del sufijo *-anza* sobre el verbo *fiar*, del latín *fidare*, de *fidere* (confiar), y éste de *fides* (lealtad, fe y confianza); particularmente, *confianza* significa: “Tener toda (*con-*) la seguridad en alguien.”³

Otras definiciones de *garantía* son:

■ **“Garantía:** obligación accesoria en ciertos contratos por la que una persona, denominada garante, se compromete a asegurar a la otra parte contractual una total tranquilidad en el goce de una cosa, y a protegerla contra un eventual daño.”⁴

■ **“Garantía (Derecho Civil):** los medios jurídicos que permiten asegurar al acreedor contra el riesgo de insolvencia de su deudor; en este sentido, sinónimo de seguridad.”⁵

“La palabra garantía proviene del término anglosajón *warranty* o *warrantie* que significa la acción de asegurar, proteger, defender o salvaguardar (*towarrant*), por lo que tiene una connotación muy amplia. Garantía equivale, pues, en su sentido lato, a aseguramiento o afianzamiento, pudiendo denotar también protección, respaldo, defensa, salvaguardia, o apoyo. De igual forma, el maestro Burgoa nos señala que: “Jurídicamente, el vocablo y el concepto garantía se originaron en el derecho privado, teniendo en él las acepciones apuntadas.”⁶

En suma, podemos decir que existe concordancia en el hecho de que hablar de garantía es tocar un término que conlleva una esencia muy especial, que incluso, escala su naturaleza de lo llano para identificarse con un tema de valores; garantía, entonces, encierra elementos que tienen como objetivo el sumar y robustecer la convicción del cumplimiento de deberes y compromisos previos: habrá fe, lealtad, protección y confianza.

- 
1. Diccionario de la lengua española, 23.ª edición.
 2. *Ibidem*.
 3. <http://etimologias.dechile.net/?fianza>
 4. <http://www.abogadosconjuicio.com/glosario>
 5. <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/garant%C3%ADa/garant%C3%ADa.htm>
 6. <https://es.scribd.com/doc/51551294/GARANTIAS-CONCEPTO>

Garantías personales y reales

Es una clasificación que surge desde el derecho romano y que sirve para diferenciar los tipos de garantías en dos grandes grupos: las personales y las reales.

Para una rápida comprensión, como me dice un amigo muy querido: “*en par tres*”.

- **Las Personales** (como su nombre lo indica) son aquellas que asumen directamente “las personas”, teniendo como respaldo (de manera genérica) su patrimonio.
- **Las Reales** son las que se constituyen de manera específica sobre un bien.

Profundizando un poco más:

En palabras del maestro Ramón Concha Malo, la “**garantía personal**” es definida como “...*la obligación personal y accesoria de una deuda ajena, respondiendo el garante con todo su patrimonio pero sin afectar específicamente a ese fin un bien determinado.*”⁷

Por su parte, el tratadista Miguel Ángel Zamora y Valencia, citando al calce la obra del maestro Alberto Trabucchi, apunta lo siguiente: “*Son garantías simples las que se establecen en interés del acreedor sin necesidad de que se constituya una relación especial con una cosa determinada y sin que se precise un derecho de prelación. Se denominan **garantías personales**, porque consisten, sustancialmente, en la asunción de una obligación personal accesoria de otra obligación principal. La garantía simple actúa alargando la responsabilidad, en el sentido de que a la responsabilidad ofrecida por el patrimonio del deudor principal, se añade la de otro patrimonio (patrimonio del garante).*”⁸

En este contexto, resulta oportuno señalar que la garantía personal por excelencia es la fianza, aunque desde luego también se ha tomado como una manera de garantía personal a la obligación solidaria o solidaridad pasiva.

Las **garantías reales** son aquellas que “...*crean un derecho real a favor del acreedor sobre determinado bien que se afecta especialmente al pago del crédito, de suerte que con el producto de su venta y en forma preferencial, se hace pago al acreedor.*”⁹

De esta forma, las garantías reales tradicionalmente conocidas son la prenda y la hipoteca, incorporándose a esta clasificación el fideicomiso.

7. La fianza en México, México, 1988, p. 10.

8. Zamora y Valencia, Miguel Ángel: Contratos Civiles, México, 12.ª ed., Porrúa, 2009.

9. Domínguez Martínez, Jorge Alfredo: Derecho Civil. Teoría del Contrato. Contratos en Particular, México, Porrúa, 2000, 1.ª ed. pp. 729 y 730.



Contrato de garantías

Al hablar sobre las garantías personales y reales, así como de las figuras representativas de ellas, nos damos cuenta de que estamos incursionando en el uso de conceptos que revisten actos jurídicos, que necesariamente se desenvuelven en un contexto de generación de derechos y obligaciones, para quienes se ven inmersos en los supuestos correspondientes.

De esta manera, tenemos que ubicarnos y entender a las garantías dentro de un marco contractual, regido por principios de legalidad y seguridad jurídica para quienes resulten garantes de obligaciones.

Así las cosas, entonces debemos apuntar qué se entiende por los llamados Contratos de Garantía.

La Enciclopedia Jurídica OMEBA define al Contrato de Garantía de la siguiente forma:

“CONTRATO DE GARANTÍA. I. En un sentido lato es todo negocio o acto jurídico que asegure el cumplimiento de una obligación principal, mediante la constitución de una seguridad de carácter personal o real, creada a favor del acreedor, ya sea en forma bilateral o unilateral”.

Sin lugar a dudas, el punto distintivo de las garantías o de los contratos de garantía, y que resulta ser parte inherente de éstas, es su carácter “accesorio”, el cual simplemente es parte de su naturaleza. Dicho de otra forma: por regla general, si es garantía, entonces es accesoria; y, si no es accesoria, no es garantía.

Un accesorio de vital importancia

¿Qué papel tan importante juegan los accesorios que todo el mundo trae uno consigo? Si no, pregúnteles a las damas (de acuerdo, por equidad de género, también a los caballeros).

Si echamos un vistazo a nuestro alrededor, podremos percatarnos de que todas las personas utilizan algún tipo de accesorio. Usted mismo en este momento seguramente lleva al menos uno.

Es curioso ver cuál es el efecto que tiene en una persona, el hacer uso de algún accesorio; a muchas les genera seguridad y confianza en sí mismos; a las mujeres, habrá accesorios que las harán sentir como las más bellas, y a los hombres, exitosos y poderosos; por el contrario, el no portarlo u olvidarlo hace que regreses a tu casa o que lo adquieras en cualquier tienda.

Recuerda: ¿cuál fue el último accesorio con que obsesquiste a tu pareja? ¿Cuál fue el resultado?

Cuando uno porta una corbata que verdaderamente costó, o ese reloj, o qué decir de la pluma que muestra airoosamente en la sala de juntas, hasta da gusto que lo vean a uno; al fin de cuentas, son aspectos que impactan aun psicológicamente y generan sentimientos de bienestar y confianza.

Desde luego que está el tema de la bendita “calidad” y “prestigio” del accesorio, como en los coches: no es lo mismo manejar un Ferrari (aunque te graben) que uno utilitario; no será lo mismo utilizar una pluma de esas que tienen un detalle en marfil en forma de estrella, que usar otra de las que no saben fallar.

Entonces es una realidad que el accesorio es un elemento vital, que se vuelve cuasiindispensable, para el principal.

Así pasa con las garantías, pues éstas desempeñan una función toral en relación con la obligación que respaldan. Su propósito, desde luego, es generar esa multicitada confianza y tranquilidad para los contratantes, tanto para los acreedores como para los deudores, pues esa relación es la que debiera llevarse a buen puerto, apuntalada en todo momento por ese elemento adicional, accesorio pero indispensable.

Por su parte, es innegable que entre garantías también existen esos niveles de calidad y prestigio; estos niveles se ganan a través del tiempo, en la medida y forma en que responden cuando se necesita echar mano de ellas.

Los contratos de garantía por su naturaleza son catalogados por la doctrina jurídica como contratos accesorios, sobre los cuales a continuación se cita la siguiente definición:

*“CONTRATO ACCESORIO. Se denomina así a la convención que solamente puede existir dependiendo de un contrato principal. La división de contratos independientes y contratos dependientes comprende varias subdivisiones de índole bastante diversa. La más conocida es la que se establece entre los contratos llamados principales, que existen por sí mismos y aisladamente, y los contratos accesorios. La mayor parte de los contratos son principales. **Entre los accesorios encontramos los contratos de garantía, cuya finalidad consiste en crear una seguridad, en sentido amplio, para el pago de una deuda: fianza, solidaridad, garantía real, hipoteca, etcétera; pero en estos casos no es tanto el contrato que es accesorio —ya que sus condiciones de validez y eficacia son independientes— como la obligación del fiador o el derecho real de hipoteca, nos dice Planio”**¹⁰*

10. Enciclopedia Jurídica OMEBA,



INNOVACIÓN DIGITAL EN SEGUROS

19 y 20 ABRIL, 2016



Juan Enriquez Cabot
Director General de Excel
Venture Management



Marc Randolph
Cofundador de Netflix y
empresario de Silicon Valley



Misha Glenny
Experto en seguridad
cibernética



Consulta
www.amis.org.mx/

Contamos con las presentaciones y transcripciones de las ponencias del evento.

Sólo para efectos de claridad, si es que decidiéramos seguir el pensamiento de Planio (al cual se han sumado otros tantos), debiéramos ubicar entonces que existe una diferencia entre el contrato accesorio o de Garantía *per se versus* la obligación que dimana de éste; aquél será el encargado de definir y generar las condiciones necesarias que darán pauta para el surgimiento o emisión de esa obligación accesorio de alguna otra principal; luego entonces dicho Contrato se registrará por sus propias condiciones contractuales, independientes de cualquier otro.

Ejemplificando lo anterior de manera ordinaria, y hablando de accesorios, podemos decir que, cuando usted utiliza un cinturón -éste es claramente el accesorio, y su función y objetivo es apoyar a los intereses del usuario (principal)- primero se tiene que adquirir el cinturón, lo que se logra mediante una compraventa que se celebra con el encargado de la tienda. Este acto de compraventa se rige por sus propias reglas para que tenga validez; hay un acuerdo entre el precio y la cosa, y se perfecciona la venta.

Trasladando lo anterior al tema de garantías, y quizá al que tenemos más cerca, que es la fianza, se puede decir que desde luego existe una obligación (accesoria) a cargo de la institución afianzadora que deberá cumplir frente al beneficiario (póliza de fianza); pero, amén de las excepciones previstas en ley, por regla general, antes de la emisión de la póliza se generan las condiciones contractuales necesarias para emitirla, es decir, se celebra el contrato respectivo entre la institución y el fiado. Este contrato de garantía o de fianza, en sentido lato desde luego, se rige por sus propias condiciones y reglas. Luego entonces éste es un contrato principal, del cual derivarán obligaciones o estipulaciones a favor de terceros (beneficiarios), mediante la presentación de fianzas.

Ya con los antecedentes referidos, a continuación haremos mención de las principales garantías que se utilizan en México.

Garantías en el Código Civil Federal

El Código Civil Federal señala las principales garantías o contratos de garantías que más se solicitan y que sirven de base en su instrumentación en otras materias.

Como se verá en la parte que se destaca, los contratos previstos en este ordenamiento ponen en evidencia su naturaleza accesorio.

Dicho lo anterior, nuestro Código Civil Federal prevé los siguientes contratos de garantía:

- **Fianza.**- Es un contrato por el cual una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor si éste no lo hace (Art. 2794).
- **Prenda.**- Es un derecho real constituido sobre un bien mueble enajenable *para garantizar* el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago (Art. 2856).
- **Hipoteca.**- *Es una garantía real* constituida sobre bienes que no se entregan al acreedor, y que da derecho a éste, en caso de incumplimiento de la obligación garantizada, a ser pagado con el valor de los bienes, en el grado de preferencia establecido por la ley (Art. 2893).



Un contrato de garantía o de fianza se rige por sus propias condiciones y reglas

Garantías en el Código Fiscal de la Federación

De conformidad con lo establecido en este Código, en su artículo 141, **el interés fiscal** podrá ser garantizado a través de las siguientes garantías:

- depósito en dinero
- carta de crédito
- prenda
- hipoteca
- fianza otorgada por institución autorizada
- obligación solidaria asumida por tercero que compruebe su idoneidad y solvencia
- embargo en la vía administrativa
- títulos valor o cartera de créditos del propio contribuyente
- otras formas de garantía financiera equivalentes que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Garantías en la Ley de Tesorería de la Federación

El artículo 55 de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria señala que la Tesorería de la Federación expedirá las disposiciones generales a que se sujetarán las garantías que deban constituirse a favor de las dependencias y entidades en los actos y contratos que celebren.

La Tesorería de la Federación será la beneficiaria de todas las garantías que se otorguen a favor de las dependencias. Dicha Tesorería conservará la documentación respectiva y, en su caso, ejercerá los derechos que correspondan, a cuyo efecto y con la debida oportunidad se le habrán de remitir las informaciones y documentos necesarios. En el caso de las entidades, sus propias tesorerías serán las beneficiarias.

En este sentido, la Ley de Tesorería de la Federación, en su artículo 48, indica cuáles son las garantías que podrán otorgarse, de acuerdo con lo siguiente:

- Depósito de dinero constituido a través de certificado o billete de depósito, expedido por institución de crédito autorizada para operar como tal.
- Fianza otorgada por institución de fianzas o de seguros autorizada para expedirla.
- Seguro de caución otorgado por institución de seguros autorizada para expedirlo.
- Depósito de dinero constituido ante la Tesorería, de conformidad con el artículo 29 de esta Ley.
- Carta de crédito irrevocable, expedida por institución de crédito autorizada para operar como tal.
- Cualquier otra que, en su caso, determine la Tesorería mediante disposiciones de carácter general.

Por la importancia que revisten para efectos de garantías las materias de Obras Públicas y Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, resulta oportuno indicar que los reglamentos de ambas materias señalan que los proveedores y contratistas podrán garantizar sus obligaciones en alguna de las formas previstas por el reglamento de la Ley de Tesorería.

Respecto de lo anterior, vale decir que la Ley de Obras y Adquisiciones faculta a las dependencias a determinar qué garantías podrán utilizar, así como sus términos y condiciones, en las políticas, bases y lineamientos que emitan respecto de sus operaciones.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

El aval. Se halla prevista y regulada como una garantía de tipo cambiario, por lo que su aplicación es exclusiva a los títulos de crédito (letra de cambio y pagaré), aunque en el fondo es muy similar a la fianza.

El artículo 109 de esta ley señala: “**Artículo 109.**- Mediante el aval se garantiza en todo o en parte el pago de la letra de cambio”.

El fideicomiso de garantía. En virtud del fideicomiso, el fideicomitente transmite a una institución fiduciaria la propiedad o la titularidad de uno o más bienes o derechos, según sea el caso, para ser destinados a fines lícitos y determinados, encomendando la realización de dichos fines a la propia institución fiduciaria (Artículo 381).

El artículo 395 de la ley en cita prevé la posibilidad de la constitución de fideicomisos como medio de garantía de obligaciones, señalando lo siguiente: “*Sólo podrán actuar como fiduciarias de los fideicomisos que tengan como fin garantizar al fideicomisario el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago, previstos en esta Sección Segunda, las instituciones y sociedades siguientes:*

- Instituciones de crédito;
- Instituciones de seguros;
- Instituciones de fianzas;
- Casas de bolsa;
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple que cuenten con un registro vigente ante la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros;
- Almacenes generales de depósito;
- Uniones de crédito, y
- Sociedades operadoras de fondos de inversión que cumplan con los requisitos previstos por la Ley de Fondos de Inversión.



La Tesorería de la Federación será la beneficiaria de todas las garantías que se otorguen a favor de las dependencias



Las cartas de crédito de garantía o contingentes garantizan el pago de una suma determinada o determinable de dinero

Las instituciones fiduciarias a que se refieren las fracciones II a IV y VI de este artículo se sujetarán a lo que dispone el artículo 85 Bis de la Ley de Instituciones de Crédito.

Ley de Instituciones de Crédito

Mediante reforma publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 01 de febrero del 2008, se formalizó el instrumento que se ha estado utilizando como garantía, mejor conocida como *Standby*, incluyendo un párrafo al artículo 71 de esa ley, que hasta ese entonces sólo trataba lo relativo a las cartas de crédito.

Lo anterior, sumado a la facultad expresa de asumir obligaciones por cuenta de terceros mediante la expedición de cartas de crédito (Art. 46 fr. VIII).

El mencionado párrafo a la letra dice:

“Las cartas de crédito de garantía o contingentes garantizan el pago de una suma determinada o determinable de dinero, a la presentación del requerimiento de pago y demás documentos previstos en ellas, siempre y cuando se cumplan los requisitos estipulados”.

Resulta oportuno señalar que a este tipo de garantías le resultarán aplicables las reglas, usos y prácticas internacionales.

La Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas

Esta ley prevé lo relativo a la llamada fianza de Empresa, incluyendo junto con su entrada en vigor al seguro de Caucción, ambos definidos como instrumentos de garantía; sin embargo, este tema como tal es materia de otro apartado.

No obstante lo anterior, para efectos del presente se mencionarán las figuras que este ordenamiento legal reconoce como garantías de recuperación (garantías al fin), que podrán ser otorgadas por el solicitante, fiado u obligado solidario.

De conformidad con el artículo 168 de la LISF, las garantías de recuperación que las instituciones están obligadas a obtener en los términos de esta Ley por el otorgamiento de fianzas podrán ser:

- prenda
- hipoteca
- fideicomiso
- obligación solidaria
- contrafianza
- afectación en garantía (tipo de garantía que no se encuentra en ningún otro ordenamiento legal y que por sus características puede equipararse a una garantía real).

Esta misma disposición señala que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, mediante disposiciones de carácter general, podrá autorizar otras garantías de recuperación; la disposición que enlista estas garantías se encuentra prevista en el Título 11 de la Circular Única de Seguros y Fianzas y, aunque están referidas para las instituciones afianzadoras, la norma señala que para el caso de que las instituciones autorizadas para operar el seguro de caución constituyan garantías, les serán aplicables en los mismos términos.

Finalmente, también vale la pena destacar que de manera expresa la LISF incluye como un ramo que pueden operar las instituciones de fianzas los ya referidos “fideicomisos de garantía”.

A manera de conclusión, y después de exponer con un panorama general de las garantías que se utilizan o que se pueden utilizar en nuestro país, sólo me gustaría resaltar el hecho de que, ante la gran competencia que se tiene, la calidad y prestigio que se le pueda dar a la garantía que nos interese es una tarea que nos compete a todos.

DIRECTORIO

ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES DE GARANTÍAS, A.C. / AMIG



ASOCIACIÓN MEXICANA DE
INSTITUCIONES DE GARANTÍAS

Av. Insurgentes Sur No. 2453, Tizapán San Ángel, Del Álvaro Obregón, C.P. 01090, Ciudad de México. Tel.: 80 00 03 14. www.amig.org.mx @amig_ac

- ▶ **Afianzadora Aserta, S.A. Grupo Financiero Aserta**
Periférico Sur No. 4829, P-9, Col. Parques del Pedregal, Del. Tlalpan, C.P. 14010, Ciudad de México.
Tel.: 54 47 39 00
www.aserta.com.mx
- ▶ **Afianzadora Fiducia, S.A.**
Frontera No. 94, Col. Progreso Tizapán San Ángel, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01090, Ciudad de México.
Tel.: 54 81 82 10
www.afiducia.com
- ▶ **Afianzadora Insurgentes, S.A. Grupo Financiero Aserta**
Periférico Sur No. 4829, P-9, Col. Parques del Pedregal, Del. Tlalpan, C.P. 14010, Ciudad de México.
Tel.: 54 47 39 00
www.afianzadora.com.mx
- ▶ **Afianzadora Sofimex, S.A.**
Blvd. Adolfo López Mateos No. 1941, Col. Los Alpes, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01010, Ciudad de México.
Tel.: 54 80 25 00
www.sofimex.com.mx
- ▶ **CESCE Fianzas México, S.A. de C.V.**
Andrés Bello No. 45, piso 27, (Torre Presidente), Col. Polanco Chapultepec, Del. Miguel Hidalgo, C.P. 11560, Ciudad de México.
Tel.: 91 38 56 70
www.cescemex.mx
- ▶ **CHUBB. ACE Fianzas Monterrey, S.A. y Chubb de México Compañía Afianzadora, S.A. de C.V.**
Paseo de la Reforma No. 250 Torre Niza, Piso 17, Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06600, Ciudad de México.
Tel.: 57 26 37 00
www.acegroup.com y www.chubb.com
- ▶ **Crédito Afianzador, S.A. Cía. Mexicana de Garantías**
Viena No. 5, piso 6, Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06600, Ciudad de México.
Tel.: 51 28 13 00
www.creditoafianzador.com.mx
- ▶ **Fianzas Asecam, S.A.**
Insurgentes Sur No.105, 6° Piso, Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06600, Ciudad de México.
Tel.: 11 02 26 00
www.asecam.com.mx
- ▶ **Fianzas Atlas, S.A.**
Paseo de los Tamarindos No. 60 Piso 3°, Corporativo Arcos Bosques Norte B, Col. Bosques de las Lomas, Del. Cuajimalpa, C.P. 05120, Ciudad de México.
Tel.: 91 77 54 00
www.fianzasatlas.com.mx
- ▶ **Fianzas Dorama, S.A.**
Blvd. Adolfo López Mateos No. 2259, 1° Piso, Col. Atlamaya, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01760, Ciudad de México.
Tel.: 54 87 61 00
www.dorama.mx
- ▶ **Fianzas Guardiania Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa**
Av. Paseo de las Palmas No. 736 Anexo, Col. Lomas de Chapultepec, Del. Miguel Hidalgo, C.P. 11000, Ciudad de México.
Tel.: 56 25 49 00
www.inbursa.com
- ▶ **Mapfre Fianzas, S.A.**
Boulevard Magnocentro No. 5, Col. Centro Urbano Interlomas, Municipio San Fernando Huixquilucan, C.P.52760, Estado de México.
Tel.: 52 46 75 00
www.mapfre.com.mx
- ▶ **Primero Fianzas, S.A. de C.V.**
Av. Paseo de la Reforma No. 350 Piso 7 A, Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06600, Ciudad de México.
Tel.: 51 28 07 80
www.primerofianzas.com
- ▶ **Zurich Fianzas México, S.A.**
Corporativo Antara I, Ejército Nacional No. 843-B, Col. Granada Del. Miguel Hidalgo, C.P. 11520, Ciudad de México.
Tel.: 52 84 08 52
www.zurich.com.mx

Reaseguradoras Asociadas

Reaseguradora Patria, S.A.

Periférico Sur No. 2771, Col. San Jerónimo Lídice, Del. Magdalena Contreras, C.P. 10200, Ciudad de México.
Tel: 56 83 49 00
www.patriare.com.mx

Swiss Brokers México, Intermediario de Reaseguro, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur No. 1898, Piso 8, Torre Siglum, Col. Florida, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01030, Ciudad de México.
Tel: 53 22 84 10
www.swissre.com

Pasión por las Fianzas

Entrevista en: Fianzas Atlas, Bosques de Tamarindos, México.

César Rojas

@pea_crojas

Jorge Orozco Lainé nos recibió en sus oficinas retocadas de recuerdos y buen gusto, decoradas con pinturas que él mismo compró. La entrevista se desarrolló en el ambiente de cordialidad que lo caracteriza. Como casi siempre, platicó del negocio que ha visto durante más de cinco décadas, de su filosofía de vida, de su historia en el sector afianzador, de su paso por los seguros, en el sector financiero y de su intensa labor gremial y académica dentro y fuera de México.

■ El negocio de la Fianza

Ser director general de cualquier compañía, durante 48 años, significa que se ha adquirido perfectamente la filosofía corporativa. En el caso de Jorge Orozco Lainé, al frente de Fianzas Atlas, esta filosofía es “permanecer, siendo la mejor”.

Señala Orozco Lainé: “No se trata de metas espectaculares y crecimientos impresionantes, incluso para una empresa con sólidos cimientos, que este año cumple sus primeros 80 años. Se trata de hacer el negocio que se debe hacer con ética, cumpliendo su función social, para todas las partes que en él intervienen, para que pueda tener desarrollo”. “Los proyectos descabellados que prometen grandes crecimientos a menudo acaban con las empresas y con la gente que en ellas trabaja”, advierte.

En el negocio afianzador, es importante que nuestros fiados y beneficiarios reciban una asesoría adecuada. Ésta la realizamos tanto funcionarios y personal, como nuestros intermediarios. La explicación de los derechos y obligaciones de cada una de las partes resulta indispensable. Con ello, de acuerdo con Jorge, los clientes se vuelven aliados, amigos y dan soporte a la empresa

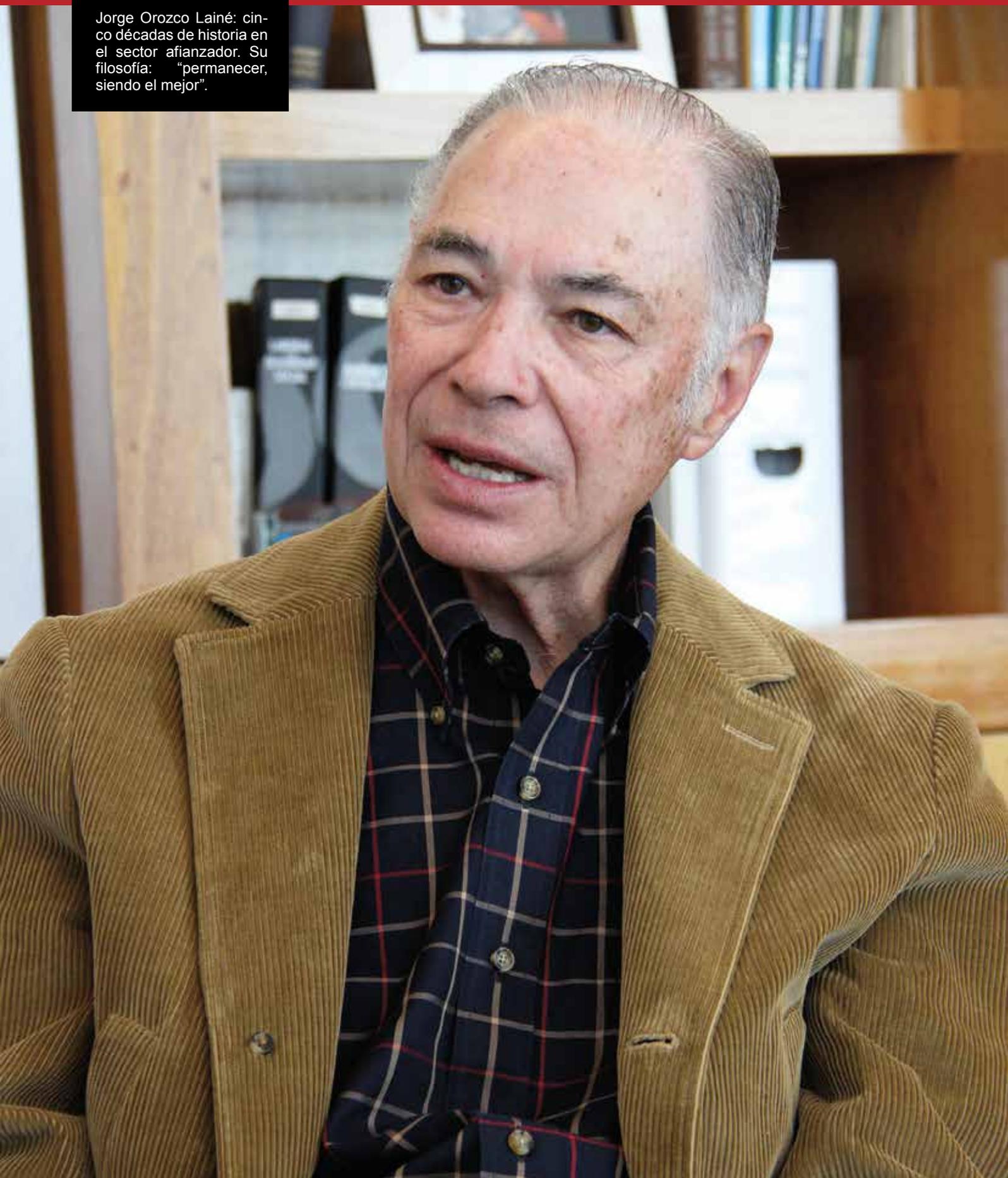
“Todo esto se puede llevar a cabo personalizando el servicio. En la emisión de la fianza tienes una gran oportunidad -como en todo el negocio financiero-, que es elegir al cliente. Debemos estar seguros de que si le vamos a dar una garantía, es porque puede cumplir su obligación. Es lo que hacían los Romanos. No hacemos otra cosa que lo que se ha hecho durante siglos.

“La fianza no se puede inventar. Por eso es un contrato accesorio. Su origen proviene de un acto previo. Por ello, la fianza no se vende: no es un producto, es un servicio. Cuando se pierde ese concepto, se cae en riesgo. Cuando se tuvo la explosión consistente en que se entregaban los folios en blanco a los agentes, para que cada uno de ellos emitiera la fianza cuando quisiera, vinieron los problemas”.

En opinión de Jorge Orozco Lainé, aun esta filosofía, no exime de enfrentar problemas. Afirma: “Hemos tenido problemas muy difíciles, precisamente por precipitaciones, aunque los hemos resuelto”.

Para él, es necesario, además, buscar que la empresa sea socialmente responsable, que se aporte a la comunidad un bien, cobrando lo que se debe cobrar, sin que haya abusos.

Jorge Orozco Lainé: cinco décadas de historia en el sector afianzador. Su filosofía: "permanecer, siendo el mejor".



■ Filosofía de Vida

“Ha habido cambios. He visto pasar generaciones distintas a lo largo de más de cinco décadas en el sector financiero, especialmente en el afianzador. También grandes evoluciones tecnológicas. Por ello, las adecuaciones regulatorias oportunas en las cuales participé me llevaron a tener un cercano trato con Autoridades y Directivos gremiales. Uno de sus lemas, relacionado con el desempeño de trabajo es: “si vas a ser barrendero, tienes que ser el mejor”.

Jorge juega golf desde 1963 y procura hacerlo por lo menos cada ocho días. Es un apasionado de la aviación. Y esquió durante 45 años, en nieve.

■ Un poco de Historia

Antes de obtener su título de Abogado en 1958, formó parte del despacho de su padre. El destino lo llevaría a trabajar en los laboratorios Syntex, como abogado Corporativo. Jorge participó en el Seminario de Derecho Mercantil, que estaba a cargo del prestigiado abogado Jorge Barrera Graf, en el cual tuvo oportunidad de relacionarse con destacados profesionistas en esta materia, uno de ellos Roberto Mantilla Molina, quien era el abogado de la Latinoamericana, Seguros y lo propone al Consejo para que se incorpore con él, a la Aseguradora.

El día de su presentación ocurrió un hecho que cambió su trayectoria. El licenciado Carlos Escalante asumiría en breve la dirección de la aseguradora y se requería personal en La Lotonal, la afianzadora del grupo. Jorge se incorpora al sector afianzador en septiembre de 1961, e inicia con ello su estrecha y larga relación de amistad con todos los grandes participantes del sector: Ignacio Gómez Urquiza, Francisco Cortina Portilla, Manuel Sierra Macedo, Lino González, Jorge Zubiría, y muchos más, con quienes aprendió gran parte de lo que hoy conoce de fianzas.

Cuatro años después haría una pausa en las fianzas, al ser invitado por Manuel Caso Berch, en aquel entonces Presidente de la Bolsa Mexicana de Valores, a participar en la fundación de su casa de bolsa, que, siendo parte del sector bancario, ampliaba su conocimiento. Sin embargo, esto no fue causa para dejar de estar en continuo contacto con los amigos afianzadores, ya que solo un año después, a finales de diciembre de 1966, fallece el primer director de Fianzas Atlas: Alfonso Herrera Salcedo.

Días después del deceso mencionado, Orozco Lainé recibe una llamada de Rolando Vega Íñiguez invitándolo a retornar a su sector, lo que ocurre el 1 de abril de 1967. Atlas pertenece en esa fecha a un grupo de instituciones financieras que preside Don Aarón Sáenz Garza y tiene la oportunidad de estar prácticamente relacionado con el mundo financiero, ya que además entra a formar parte de sus Consejos.

Las enseñanzas que recibió de cada uno de los personajes que aparecen en el libro que editó para conmemorar los 75 años de fianzas “Cuando la confianza hace historia”, son todo un tema. A lo largo de sus 48 años llevó a cabo más de 500 juntas de Consejo, la última en febrero de 2015, en la cual se designó al tercer Director de Fianzas, el actuario Gerardo Sanchez Lugo. A Jorge, el Consejo lo nombra Delegado Ejecutivo, cargo que actualmente desempeña.

■ Su paso por seguros

Jorge Orozco fue director general tanto de Seguros, como de Fianzas Atlas, al mismo tiempo, de 1979 a 1984. “Al principio la idea fue que pudiéramos tener una administración conjunta, pero encontramos ciertas diferencias, cada vez mayores, que

hicieron necesario separar a las compañías. Conocíamos que el contrato de fianzas es, desde su origen, contrario al de seguros. uno accesorio, otro principal; que en los siniestros en seguros no necesariamente se tiene de recuperación, sino, si acaso, posiblemente salvamentos; en el aspecto comercial los asegurados son figuras jurídicas completamente distintas al fiado: el riesgo y la responsabilidad operan de muy distinta forma; en fin, que son operaciones comerciales y técnicas diferentes. La selección es para una y el volumen para la otra, por lo que necesitan un trato muy diferente”, apunta Orozco Lainé.

Recién pasada la nacionalización de la banca, y con la incorporación de Rolando Vega Sáenz a la dirección de Seguros Atlas, Jorge toma como responsabilidad única a la afianzadora, con su muy particular manera de tratar, porque las conoce, a las fianzas.

■ La labor Gremial

Desde su primer ingreso a fianzas, Jorge colabora con el Comité de Instituciones de Fianzas que pertenecía a la Asociación de Banqueros. En 1974 es elegido por primera vez su Presidente. Con motivo de la nacionalización de la Banca se tuvo que formar la propia Asociación de Afianzadoras de la cual Jorge ocupó la presidencia en varios periodos.

Por otro lado, en 1972, se constituye la Asociación Panamericana de Fianzas, la cual la conformaron las más importantes empresas de América y Europa. Era necesario crear una agrupación destinada específicamente a aglutinar compañías afianzadoras. Las invitaciones se cruzaron y, finalmente, el 12 de octubre de 1972, en Acapulco, se llevó a cabo la primera Asamblea Panamericana de Fianzas.

Desde entonces, Jorge Orozco ha sido el único en asistir a las reuniones bianuales, que suman ya 17, ocupando la vicepresidencia en el periodo 1982-1984 y la presidencia del organismo de 1984 a 1986. Actualmente es el decano de los Ex Presidentes.

Se involucró en la Surety & Fidelity Association of America (SFAA), asociación con la cual participó en el Comité Internacional y hace unos 20 años, recibió, para él y para la compañía, la invitación a la International Credit Insurance & Surety Association (ICISA), organismo con sede en Europa a la cual se accede únicamente por invitación y de la cual Atlas es el único miembro mexicano. En esta asociación Jorge Orozco Lainé perteneció al Comité Directivo.

En su activa labor gremial, participó en la formación de la International Surety Association, que agrupa, entre otras, a las asociaciones de Estados Unidos, Canadá, Australia y México y que trabaja cercanamente con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Cabe mencionar que se integró a la Barra Mexicana de Abogados en 1958 y participó como consejero en diversos periodos; a la par que participó en patronatos de distintos organismos. También fue consejero nacional de la Cruz Roja Mexicana en varios periodos.

Su labor ha trascendido a lo académico, cuando fue incorporado a la Academia de Derecho Financiero, de la cual fue presidente y después a la Academia de Jurisprudencia y Legislación, donde tiene el sitio 21, de los únicos 50 miembros.

Independientemente de su desarrollo en el sector financiero a lo largo de su vida, es Consejero de diversas empresas de muy diversos sectores, además de que se ha dado tiempo de asistir, sin interrupción, a los cursos de continuidad del IPADE, donde tomó el curso del AD2 en 1969.



Our expertise.
Your advantage.

Liberty Specialty Markets in Colombia has been offering a range of reinsurance treaty products since 2013. This now includes Property, Contingency, Surety, Liability, Specialty, Marine and Terrorism.

And we're part of the Liberty Mutual Insurance Group, a Fortune 100 company.

For our full range of products, or to find out more about Liberty Specialty Markets in Colombia, please contact us on 57-1-7442642 or visit: libertyspecialtymarkets.com/Colombia.



Liberty
Specialty Markets

We Insure. You Prosper.

Liberty Specialty Markets is the trading name for Liberty Managing Agency Limited (LMAL), for and on behalf of the underwriting members of Lloyd's Syndicate 4472. Registered Office: 20 Fenchurch Street, London EC3M 3AW. Tel: +44 (0)20 3758 0000. Registered in England & Wales. Registered Number: 3003606. Authorised by the Prudential Regulation Authority and regulated by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority (reference number 204945). Liberty Managing Agency Limited – Oficina de Representación Bogotá is the Representative office of LMAL in Colombia and is regulated by the Superintendencia Financiera de Colombia. NIT: 900533910-1 Domicilio: Carrera 7a No.71-21, Torre A Of. 901, Bogotá, Colombia. Tel: +57 (1) 744 2642

COA491-04-16

Las expectativas de crecimiento de las fianzas y cauciones tienen un potencial importante, afirma Ingrid Carlou, directora general de Reaseguradora Patria.



REAFIANZAMIENTO

Una Solución de Múltiples Facetas

Para el reasegurador, fianza o seguro siguen el mismo curso para asumir responsabilidades

Recursos, confianza, solvencia, las aportaciones del reasegurador o reafianzador

*Ingrid Carlou**

En 2015, el mercado afianzador mexicano creció 3.3 por ciento. Ese año el segmento de fianzas administrativas tan solo lo hizo en 1.4 por ciento, monto que luce muy desfavorable ante el 19.5 por ciento experimentado en 2014.

En México, uno de los mercados más importantes a nivel internacional, las expectativas de crecimiento de las fianzas y cauciones tienen un potencial sumamente importante con el Plan Nacional de Infraestructura. Sin embargo, los cortes presupues-

tales anunciados por el Gobierno Federal dilatarán los proyectos de inversión en áreas clave de la economía, como energía e infraestructura. Asimismo, los precios del petróleo en el mercado internacional tornan menos apetecibles los proyectos de gran envergadura en el sector energético, con lo cual el crecimiento esperado para el sector afianzador mexicano en los próximos años es incierto.

Es interesante también revisar las tasas de crecimiento de las primas a retención y las primas cedidas:

AÑO	RETENCIÓN	CEDIDAS
2013-2014	7.6%	27.5%
2014-2015	(12.2)	2%

Lo anterior refleja el crecimiento del reafianzamiento, o reaseguro, en este campo; crecimiento que se ha visto estimulado por dos motivos: en primer lugar, la entrada de jugadores internacionales que cuentan con capacidad de reaseguro y que al comprar empresas afianzadoras canalizan gran parte de la prima hacia sus casas matrices en el extranjero; segundo, es la necesidad normal de dispersión de cúmulos generada por los controles prudenciales.

Con respecto a la recién publicada Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, me gustaría comentar brevemente los efectos que la nueva regulación tendrá sobre el Reasegurador. La figura de la Caucción es en el seguro directo una institución que difiere de la Fianza, sobre todo en los aspectos operativos, y en este sentido las diferencias son sustanciales. No obstante que los tribunales y doctrinarios internacionales no tienen un consenso absoluto sobre las diferencias en la naturaleza de estas figuras, una gran parte considera que en realidad la fianza y la caucción sirven al mismo propósito y son en el fondo lo mismo. En Patria Re coincidimos con esta apreciación.

En el caso del reaseguro de caucción y del reafianzamiento, la ley considera que son dos operaciones distintas y que, por lo tanto, los reaseguradores mexicanos debemos tener autorización específica para realizar cada una de éstas. Sin embargo, el hecho es que para

el reasegurador no existe ninguna diferencia entre una y otra figura. Desde un punto de vista operativo, el reasegurador maneja ambos contratos exactamente de la misma manera, y en nada cambia la existencia de las cauciones en su operación.

Es más, si vemos esto a nivel internacional, la realidad es que en distintos países coexisten figuras similares con nombres distintos, tales como fianzas, seguros de Caucción y seguros de Garantía. Los reaseguradores y reafianzadores de todo el mundo venimos dando apoyo a estos distintos contratos históricamente y tratándolos todos bajo el mismo ramo y de la misma manera. El mismo orden normativo de nuestro país reconoce esta situación, dado que el Registro General de Reaseguradores Extranjeros (RGRE) no distingue a los reaseguradores autorizados para operar en fianzas de los que tienen permiso para operar en cauciones. El simple registro en el RGRE permite a cualquier reasegurador cubrir ambas operaciones.

En conclusión, Reaseguradora Patria, como los reaseguradores mexicanos, debe obtener una autorización específica para operar este nuevo tipo de reaseguro; sin embargo, en el día a día ya lo venía haciendo fuera de México exactamente bajo la figura de reafianzamiento. En el pasado, al no existir en México la figura del seguro de Caucción, la práctica siempre fue ésta, y contaba con la supervisión y control de las autoridades competentes.



En el caso del reaseguro de caucción y del reafianzamiento, la ley considera que son dos operaciones distintas

El reasegurador o reafianzador de cauciones

Ahora me gustaría profundizar en el papel que cumple el reafianzador o reasegurador de cauciones. Para efectos prácticos, en la siguiente sección utilizaré el término reafianzamiento para cubrir ambos términos.

Un fiador solvente tiene sentido; uno insolvente ni se busca, ni se acepta, ni tiene sentido alguno.

Las Reafianzadoras, equivalentes al reaseguro en el mundo de las coberturas de riesgos, proporciona-

mos precisamente solvencia. Aseguramos a los usuarios de la fianza, principalmente a los beneficiarios, que habrá recursos para el cumplimiento de las obligaciones garantizadas; las fiadoras directas serán solventes en los casos respaldados por nosotros, principalmente derivados de las prácticas sanas de uso racional del capital y de la dispersión de riesgos.

La capacidad de toma de riesgos y responsabilidades por parte

de las afianzadoras, está regulada y limitada por el monto de sus recursos de capital destinados a este ramo de actividad, que se encarga de otorgar garantías para el cumplimiento de obligaciones ajenas, y dichos recursos de capital se deben encontrar debidamente invertidos o cubiertos dentro de sus activos.

Con mucha frecuencia, la capacidad regulada y limitada de toma de riesgos o responsabilidades, de acuerdo con regulaciones y uso



La existencia y presencia de reafianzamiento proporciona capacidad de toma de riesgos y responsabilidades

racional del capital en las empresas de cobertura de riesgos, se encuentra con las necesidades de los clientes y beneficiarios que requieren montos de garantías superiores a los que la afianzadora directa es capaz de ofrecer. Las obligaciones por garantizar, sobre todo en los casos de contratos de obra pública, son enormes. Incrementar las capacidades de toma de riesgos o responsabilidades, de “retención”, implicaría incrementos gigantescos de capital, que resultarían incosteables o improductivos.

La existencia y presencia de reafianzamiento proporciona capacidad de toma de riesgos y responsabilidades. El reafianzador entrega su capital y confianza al afianzador directo para poder otorgar las garantías que principalmente en el mundo de la realización y construcción de infraestructura en muchísimos campos es indispensable para el desarrollo de los países. El reafianzamiento es una institución que cubre las necesidades de beneficiarios y clientes, a través de los fiadores directos, ante el requerimiento de cubrir el riesgo o las responsabilidades de pagar los daños por incumplimiento de obligaciones, principalmente contractuales, en el orden público.

Cuando un fiado o contratante de la garantía no cumple con sus obligaciones, el costo económico, social y político del incumplimiento normalmente es fuerte, y llega a ser gigantesco; no siempre las garantías cubren todos los daños, ni siempre tienen la posibilidad de hacerlo. En estos casos, la institución fiadora directa, con sus recursos y los conseguidos de los reafianzadores, tiene la posibilidad de hacer frente con solvencia el pago de los daños garantizados.

Normalmente encontramos dos límites de capacidad de toma de riesgos o responsabilidades en el mundo de las coberturas de cumplimiento de obligaciones: uno, por cada operación o garantía otorgada; y otro, por el cúmulo que se produce de “retención de riesgo o responsabilidades” ante el otorgamiento de varias coberturas para un mismo cliente o fiado. En ambos casos, el reafianzamiento aparece y actúa en beneficio y respaldo de las instituciones directas y de sus clientes ante la gran diversidad de casos y situaciones que provocan las empresas que se comprometen, por su actividad permanente, a ejecutar y cumplir contratos que contienen obligaciones a su cargo, o que las legislaciones en cada Estado les imponen.

El reafianzamiento consigue el uso racional de capital en los mercados de cobertura de responsabilidades, dispersa los riesgos o responsabilidades haciendo posible el cumplimiento ofrecido, o el pago de los daños sufridos, para que quien tiene derecho en su favor de recibir el cumplimiento de las obligaciones (por ejemplo concesiones de muy diferentes tipos, contratos de obra o suministro de bienes o servicios, casi en su totalidad relacionadas con el destino y desarrollo económico de las naciones), si se da el caso de incumplimiento, pueda ver reparado el daño en los términos garantizados, reduciendo o anulando los impactos negativos que dicha falta de cumplimiento conlleva.

El cumplimiento de obligaciones en los sistemas jurídicos existentes a través de los años se ha considerado una forma de pago de una deuda; los contratos de obra o suministro de bienes o servicios, concesiones, etcétera, se llaman *deudas u obligaciones “de hacer”*, cuyo incumplimiento causa una pérdida al acreedor; se debe reparar la pérdida cumpliéndola por el deudor o por su fiador. Si no se puede cumplir, o a pesar del cumplimiento diferido existe incumplimiento, se deben pagar los daños causados, y lo debe hacer el deudor, o su fiador, si aquél no lo hace.

Es así que el Reafianzador o Reasegurador acompaña al fiador o garante directo en el camino de reparar daños o en el cumplimiento de obligaciones ajenas; en otras palabras, en el camino de pagar deudas de otros, garantizadas por el fiador directo. Como consecuencia del principio jurídico-económico de que el deudor debe pagar, cumplir sus obligaciones siempre, con su patrimonio, el fiador directo tiene derecho a recuperar el pago realizado, y su Reafianzador con él en el mismo camino.

El riesgo de pérdida se materializa para el fiador directo y para el Reafianzador cuando hay retraso en la recuperación de la deuda ajena pagada o, más gravemente, cuando hay ausencia de recuperación de la deuda pagada por cuenta de otro.

El Reafianzamiento pone así, sin lugar a dudas, recursos, confianza y solvencia al servicio del desarrollo económico y social en los ámbitos público y privado de las economías de los Estados modernos. En Reaseguradora Patria estamos sin duda comprometidos con esta función, y es así como hemos venido practicando el reafianzamiento en México y en el resto de América Latina desde hace casi 30 años para promover con compromiso y confianza el desarrollo de nuestra comunidad y el fortalecimiento de nuestros clientes.

*Ingrid Carlou es directora general de Reaseguradora Patria.



Trayectoria del **sector** **afianzador**

- Las reformas legales tornan incierto el futuro del centenario del sector afianzador
- Evolución normativa para entender la figura

Mario Carrillo

Director General de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías

Para entender un poco más al sector afianzador mexicano, y de manera particular a la llamada FIANZA DE EMPRESA; saber cuál fue su origen y su evolución bajo el contexto de su directriz (principalmente legislativa), que ha dado pauta para su desarrollo hasta el día de hoy; resultará muy interesante recorrer, aunque sea de manera sumaria, los momentos clave que en este sentido ha vivido dicha figura.

Al agrupar todas las modificaciones o cambios que de alguna manera han impactado, a nivel de ley, la fianza se advierte que a la fecha (como se muestra en el siguiente cuadro) han tenido lugar 53, de las cuales 7 se pueden considerar como esos momentos clave en la historia de esta garantía, que se comentarán *grosso modo* más adelante, a fin de que el lector cuente con el panorama general de del marco histórico legislativo.

Fechas de publicaciones en el Diario Oficial de la Federación, que han cambiado, en mayor o menor grado, la legislación en materia de fianzas

03-06-1895	29-12-1950	18-01-1969	29-12-1981	17-11-1995	13-06-2003
24-05-1910	18-01-1951	19-11-1974	15-02-1985	03-01-1997	28-01-2004
24-06-1910	01-03-1954	23-12-1974	31-12-1984	07-05-1997	24-04-2006
08-04-1925	30-12-1953	02-01-1975	19-02-1988	18-01-1999	18-07-2006
29-11-1926	21-09-1957	21-01-1976	05-01-1988	17-05-1999	28-06-2007
12-05-1943	11-09-1957	31-12-1975	03-01-1990	10-11-1999	09-04-2012
18-03-1946	31-12-1956	30-12-1977	18-07-1990	05-01-2000	04-04-2013
31-12-1946	30-12-1963	29-12-1978	14-07-1993	31-12-2000	10-01-2014
16-02-1949	30-12-1965	29-12-1978	23-12-1993	16-01-2002	

► 1. La CONCESIÓN (Diario Oficial de la Federación, 03 de junio de 1895).

Fue el origen. Se llevó a cabo la publicación del **decreto** por el que se autoriza el otorgamiento de concesiones a compañías nacionales o extranjeras a fin de que habitualmente practiquen *operaciones de caución* por el manejo de funcionarios, empleados, dependientes y, en general, toda clase de personas que tengan *responsabilidad pecuniaria* por la dirección, administración, conservación o depósito de intereses públicos o privados, en favor del Gobierno Federal, de los Gobiernos de los Estados, Distrito Federal y Territorios, de las Municipalidades, Corporaciones, Compañías o individuos de la República.

En el contexto histórico de este momento, Porfirio Díaz es presidente constitucional de los Estados Unidos Mexicanos; es la etapa del México Independiente, en la que se vive una recuperación de las finanzas públicas; están llegando inversiones del extranjero, principalmente de Europa, y posteriormente de Estados Unidos de América.

México busca fortalecer las bases de su admi-

nistración pública, para lo cual establece diferentes medidas tendientes a salvaguardar el interés y recursos públicos. Una de esas medidas consistía en la obligación que tenían los empleados públicos con responsabilidad pecuniaria de “caucionar” su manejo, lo cual en la práctica representaba un requisito difícil de cumplir y, por ende, el Estado se encontraba bajo el riesgo constante de sufrir algún quebranto. Esta situación debía enmendarse, por lo que el Gobierno, ante las diferentes opciones que tenía para ello, optó por el otorgamiento de concesiones a compañías que practicasen el otorgamiento de cauciones.

En el mundo ya existían algunas figuras manejadas por empresas que podrían haberse encargado de esta preocupación; no obstante, nuestro país tenía rasgos característicos y necesidades particulares que tuvieron que ser entendidas y atendidas por una figura que supo comprender, adecuarse, satisfacer y garantizar lo que México requería: la fianza.

Aspectos importantes a destacar:

- El decreto tenía el fin de otorgar concesiones.
- Las concesiones se podían otorgar a compañías nacionales o extranjeras.
- El objetivo era que las compañías realizaran operaciones de caución (antecedente de la fianza de Fidelidad) para garantizar por diferentes personas, siempre a favor del Gobierno Federal, de los Gobiernos de los Estados, Distrito Federal y Territorios de las Municipalidades, Corporaciones, Compañías o individuos de la República.
- La compañía debía constituir un depósito de cien mil pesos en garantía del cumplimiento del contrato de concesión.
- La empresa que obtuvo una concesión (15 de junio de 1895) fue American Surety Company of New York (actualmente, Crédito Afianzador, S.A., Compañía Mexicana de Garantías).
- El término de la concesión no excedería de 20 años.
- Todas las fianzas y garantías se extendían en la forma y términos que conforme a las leyes exigían la SHCP y los Gobiernos de los Estados.
- Se establece un plazo general de 30 días para que la compañía depositara o pagara el importe de la fianza; en el caso de falta de dinero o valores, el plazo era de 8 días.
- Se contempla la figura de la subrogación.

➤ 2. Quince años después... de la Concesión, a la AUTORIZACIÓN (Diario Oficial de la Federación, 24 de mayo de 1910).

Se publicó el **Decreto** por el que se establecen las **reglas** a que deben sujetarse las **compañías** legalmente constituidas que sean **autorizadas** por el Ejecutivo de la Unión **para expedir fianzas a favor de la Hacienda Pública Federal**; y posteriormente (24 de junio de 1910), se publicaron en el mismo medio las **Disposiciones** para el **régimen** de las **fianzas** que otorguen en favor de la Hacienda Pública, las Compañías que soliciten y obtengan del Gobierno Federal la autorización a que se refiere el art. 1º. de la ley de 24 de mayo último.

A decir del testimonio documental que se plasma mediante el Decreto y las Disposiciones referidas, estamos ante un momento muy importante para el naciente sector afianzador; todo parece indicar que la experiencia vivida hasta el momento en relación con los resultados de la operación de afianzamiento ha sido tan satisfactoria que justificó el dar un paso más en la forma de organización y operación de las compañías, al grado de que se tomó la decisión de ampliar su margen de acción, para ser garantes, ahora no solo por el manejo de fondos, sino del pago de impuestos y del cumplimiento de obligaciones y responsabilidades contractuales.



Así lo expresa el artículo 1°. del Decreto, que a la letra dice:

“Artículo 1° Las compañías nacionales ó extranjeras legalmente constituídas, que tengan por objeto dar cauciones por las responsabilidades pecuniarias de las personas que manejan caudales y valores ajenos, **podrán** siempre que se sometan á las condiciones de la presente ley, **ser autorizadas** por el Ejecutivo de la Unión **para expedir fianzas a favor de la Hacienda Pública Federal**, sea con el objeto de garantizar el manejo de los funcionarios, empleados y agentes de la Administración, ó **para responder por el pago de derechos, contribuciones, impuestos, rentas ó multas**, en los casos en que, conforme á las leyes, se requiera su aseguramiento, ó bien

en garantía de las obligaciones y responsabilidades procedentes de los contratos que los particulares y empresas celebren con el Gobierno para la ejecución de obras ó provisión de efectos y materiales. Dichas fianzas serán admitidas por las autoridades y oficinas públicas, sin necesidad de calificar en cada caso la solvencia de las Compañías que las expidan, una vez que éstas hayan sido legalmente autorizadas para ello.”

Un aspecto que resulta digno de resaltar es la publicación de las Disposiciones para el régimen de las fianzas, lo que constituyó una diferencia de regulación entre la dirigida a la compañía como tal para lograr su autorización y otra diferente enfocada al producto como tal.

Aspectos importantes a destacar:

*Respecto del **Decreto**:*

- Ahora se requiere **autorización** de parte del Ejecutivo de la Unión.
- Se amplía el tipo de fianzas a expedir.
- Cauciones por responsabilidades pecuniarias (manejo de fondos).
- Responder por el pago de derechos, contribuciones, impuestos, rentas o multas.
- Garantía de las obligaciones y responsabilidades procedentes de los contratos que se celebren con el Gobierno para la ejecución de obras o provisión de materiales.
- El depósito que debían constituir las compañías era de cien mil pesos por cada tipo de fianza a operar.
- Se prevé que la Secretaría de Hacienda, por medio de disposiciones generales, determinará los requisitos que tendrían las fianzas.

*Respecto de las **Disposiciones**:*

- Aparece la definición de “Póliza”.
- La Disposición Primera estableció: “Primera. Todas las fianzas se extenderán en forma de póliza y en los términos que respectivamente y conforme á las leyes que exijan la Secretaría de Hacienda, la Tesorería de la Federación ó los jefes de las oficinas autorizadas para admitir y aprobar dichas fianzas”.
- Se detalla el límite de responsabilidad de las compañías, en términos de lo señalado en las pólizas.
- Determinación de vigencia y prórrogas.
- Monto escalonado de premio a cobrar por pólizas otorgadas.
- Procedimiento general de efectividad y la posibilidad de impugnación ante los Tribunales.

➤ 3. LEY SOBRE COMPAÑÍAS DE FIANZAS¹.¿Instituciones de Crédito?

(Diario Oficial de la Federación, 08 de abril de 1925)

La Ley Sobre Compañías de Fianzas abrogó, de conformidad con lo establecido por su Disposición Quinta Transitoria, la Ley del 24 de mayo de 1910 y cualquier otra que se le opusiera, dando paso a un nuevo momento para el sector afianzador, dotándolo de una mejor estructura y proyección para su desarrollo, pues en esta ley se incluye la posibilidad de expedir fianzas a favor de particulares.

De esta manera, siendo presidente constitucional de los Estados Unidos Mexicanos don Plutarco Elías Calles, se publicó la que formalmente sería la primera ley para las Compañías de Fianzas, un gran avance en todos los sentidos.

En estas circunstancias ocurren los primeros debates a fondo sobre la naturaleza tanto de las compañías de fianzas como de la propia operación que desarrollaban, llegándose a la conclusión de que, debido a la semejanza de sus operaciones con las que realizaban las instituciones de crédito, así como las respectivas de los establecimientos bancarios, las compañías de fianzas debían ser catalogadas, en principio, como Instituciones de Crédito, según quedó establecido en el artículo 2.º de la Ley Sobre Compañías de Fianzas, que se transcribe a continuación:

*“Artículo 2o.- Las compañías de fianzas **se-rán consideradas como instituciones de crédito**, y se les aplicarán, por tanto, las disposiciones de la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, de*



24 de diciembre de 1924², salvo lo que pre-veine esta ley.”

Aspectos importantes a destacar:

- Se prevé la posibilidad de que las compañías de fianzas expidan **“todo tipo de fianzas”**, a favor tanto de la Hacienda Pública Federal, Gobiernos del Distrito Federal y Territorios Federales y Municipios de éstos.
- Se incluye la posibilidad de expedir **“toda clase de fianzas a favor de particulares”**, ya sean individuos o sociedades.
- También se prevé la posibilidad de expedir **fianzas** judiciales ante los Tribunales Federales y ante los Tribunales del fuero común, del Distrito Federal y Territorios Federales, **lo que sería el antecedente del actual Ramo II.**
- Dependiendo del tipo de fianzas a expedir, el capital mínimo iba de los 90 mil a los 250 mil pesos.
- Se prevé el establecimiento de un “fondo de reserva” topado hasta llegar a la tercera parte, por lo menos, del capital al que estaban obligados a tener, y también se prevé la constitución de otro fondo al que se denominó “Reserva de Premios por Fianzas en Vigor”.
- Se estructura la información que las compañías tenían que presentar a la Secretaría de Hacienda (*“estados trimestrales que den a conocer su situación...”*), que reflejaba los datos correspondientes en el Activo y en el Pasivo.

- La vigilancia de las compañías de fianzas correspondía a la Secretaría de Hacienda, la que ejercía esa atribución por conducto de la Comisión Nacional Bancaria.
- En disposiciones transitorias, se prevé que se expediría un Reglamento sobre el régimen de la figura; en tanto, se mantendrían en vigor las disposiciones reglamentarias del 24 de junio de 1910.

➤ 4. Las compañías de fianzas y la LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO Y ESTABLECIEMIENTOS BANCARIOS³

(Diario Oficial de la Federación, 29 de noviembre de 1926)

Se publican reformas a esta ley mediante las cuales al Capítulo IX se le destina el apartado denominado: “DE LAS COMPAÑÍAS DE FIANZAS”.

Haciendo eco a la declaración hecha en su momento por la Ley Sobre Compañías de Fianzas, la General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, además del referido Capítulo IX, estableció en su artículo 5 lo siguiente:

“Art. 5. Son instituciones de crédito para los efectos legales:

...

II a VII...

VIII. Las Compañías de Fianzas.”

Esta inclusión era importante, ya que la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, del 24 de diciembre de 1924, referida por el artículo 2 de la Ley Sobre Compañías de Fianzas, no consideraba a estas últimas.

Aspectos importantes a destacar:

- El referido Capítulo IX mantiene prácticamente en sus términos lo establecido por la Ley Sobre Compañías de Fianzas, la cual NO se abrogó.
- Se mantienen vigentes las disposiciones reglamentarias publicadas el 24 de junio de 1910.

➤ 5. LEY DE INSTITUCIONES DE FIANZAS⁴.

¿Fianzas o seguros? ¿Obligaciones o riesgos?

(Diario Oficial de la Federación, 12 de mayo de 1943)

Polémico el proceso, pero trascendente el momento en que finalmente se publicó la Ley de Instituciones de Fianzas, que sentaría las bases generales para la próxima ley, que estaría en vigor durante los siguientes 64 años.

Siendo Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos don Manuel Ávila Camacho, toma relevancia el hecho de que existe un cambio en las circunstancias que vivían las compañías de fianzas, que en esa época ya desempeñaban un papel relevante en el país, desempeñándose como los garantes por excelencia de las obligaciones que se generaban tanto en el sector público como en el privado; el momento exigía un cambio que propiciara un paso más en su crecimiento y evolución.

En la consolidación tanto de las compañías de fianzas como de las operaciones que realizaban

era ocasión de llegar a definiciones y retomar lo que antaño, de alguna manera, estaba en espera de ser resuelto, su naturaleza.

Durante la preparación de los trabajos legislativos cuyas normas aplicarían a las compañías de fianzas, y desde luego a las propias fianzas, se elaboraron sendos proyectos que, si bien abandonaban la sujeción a la legislación bancaria, ahora planteaban someterlas e identificarlas, quizá precipitadamente, a la legislación aplicable a los seguros.

Para los estudiosos de la materia, no resultaba banal el hecho de confundir *a priori* figuras que de fondo distaban en cuanto a su naturaleza y propósito; dar un paso tan importante como el de contar con una legislación adecuada, con directrices correctas, era fundamental para el debido funcionamiento de los productos que, para



Exposición de Motivos.

“Tan importante materia ha estado sometida hasta ahora a disposiciones notoriamente insuficientes y muchas de ellas inadecuadas ya a las necesidades actuales por el tiempo transcurrido desde que se promulgaron. En efecto, siguen en vigor las reglas dadas sobre esta materia en 1910, algunas disposiciones incorporadas a la Ley de Instituciones de Crédito de 1926 y, supletoriamente las normas del Derecho Común. Es obvio que de 1926 a la fecha la situación ha cambiado profundamente. Baste con señalar que de las diez compañías que actualmente operan, sólo dos existían en la época citada, aparte de que el crecimiento general de los negocios que en su formación o en su cumplimiento requieren los servicios de las compañías de fianzas ha aumentado notoriamente en los últimos quince años.

Reconociéndolo así, en época reciente el Congreso se avocó al conocimiento de este problema. Sin embargo, el proyecto entonces aprobado no ha llegado a entrar en vigor debido principalmente a que estaba basado en una equiparación casi completa de la fianza con el seguro, que no resiste un examen profundo. La fianza se asemeja al seguro cuando se otorga para caución de personas que tienen a su cargo la administración o el manejo de fondos o bienes públicos y privados, pero no cuando lleva por objeto garantizar el cumplimiento de otro tipo de contratos u obligaciones. En estos últimos casos, las compañías de fianzas no asumen ni distribuyen los riesgos, sino que simplemente se limitan a prestar un servicio mediante el examen de las contragarantías que les permite constituirse en obligadas directas frente al acreedor en la operación.”

Aspectos importantes a destacar:

el caso particular, tenían como principal objetivo dar certeza y confianza a quienes los requerían como una herramienta eficaz que incentivaba el cumplimiento de obligaciones; el contexto apremiaba a quienes participaban en la época a actuar con responsabilidad, a fin de que ese paso se diera en la dirección correcta y simplemente haciendo las cosas bien.

En este orden de ideas, en la exposición de motivos de la Ley de Instituciones de Fianzas quedó plasmado el resultado, y se asentó de manera clara que la idea de la equiparación del seguro con la fianza no resiste un examen profundo, y de manera implícita también se precisa que una cosa son los riesgos materia de seguros y que otra es el garantizar obligaciones.

Por la importancia del tema, a continuación se transcribe la parte conducente de la exposición de motivos:

- Se abrogan todas las disposiciones relativas a compañías de fianzas.
- Cambia el uso del término de “Compañías” por el de “Instituciones”.
- La ley se estructuró en cinco Títulos específicos, a saber:
 - De las Instituciones de Fianzas y sus Operaciones.
 - De las Reservas e Inversiones.
 - De la Vigilancia e Inspección.
 - De la Regularización y Disolución de las Instituciones y Fianzas.
 - De los procedimientos, sanciones, régimen fiscal y otras disposiciones.

- Se acentúa el carácter oneroso de la fianza.
- Queda prevista la operación de tres ramos:
 - fianzas para caución de personas que tengan a su cargo la administración o manejo de fondos o bienes públicos o privados;
 - fianzas ante autoridades judiciales;
 - cualesquiera otras.
- Se integran en una primera sección de los artículos Transitorios las disposiciones que regirían al contrato de fianza, quedando de manifiesto el hecho inminente de contar **con una legislación específica** para lo que se denominó “Contrato de Fianza Onerosa”.
- La vigilancia de las instituciones de fianzas se mantenía a cargo de la Secretaría de Hacienda, que seguía ejerciendo esa atribución por conducto de la Comisión Nacional Bancaria.

➤ 6. LEY FEDERAL DE INSTITUCIONES DE FIANZAS (LFIF) (Diario Oficial de la Federación, 29 de diciembre 1950)

Por supuesto que esta ley amerita una mención especial.

La LFIF permaneció vigente hasta el 4 de abril de 2015, culminando con una larga etapa que le dio brillo al sector afianzador mexicano.

En la materia, México fue un referente y mereció el reconocimiento a nivel internacional por el

desarrollo dado a la figura de la fianza, tanto en el ámbito legislativo como en el judicial.

Los criterios obtenidos en la Corte ante los diferentes puntos de vista, las necesidades de los beneficiarios, el estado de derecho que impera en toda relación jurídica, la audiencia a los fiados, el debido proceso, la letra de la ley y el actuar de las instituciones fueron temas en los que todos los participantes o usuarios directos e indirectos de esta garantía se fueron profesionalizando. Todos fueron entendiendo y adecuándose a las necesidades que se presentaban, tal y como lo demandó el origen de la fianza; lo anterior significa que la fianza de ayer y de hoy es el resultado del actuar de todos.

El licenciado Miguel Alemán Valdés, presidente constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, presentó ante la Cámara de Diputados la iniciativa y propuesta de una nueva Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Las razones que lo motivaron para ello quedan debidamente detalladas en el fragmento que se reproducen más adelante, en donde además se enuncian los cambios que la nueva legislación traería consigo; lo anterior de acuerdo a lo siguiente:

“Las instituciones de fianzas han realizado, en el medio mexicano, una función especializada de garantía, empleando sistemas de operación orientados hacia el logro de tal finalidad.

“Paralelamente nuestra legislación ha seguido la tendencia de regular específicamente las actividades de estas empresas con el propósito de capacitarlas y obligarlas a desempeñar eficazmente las



actividades que les están reservadas.

“La Ley de Instituciones de Fianzas del 31 de diciembre de 1942, ha sufrido diversas reformas que se proyectaron con objeto de dar solución a los problemas que la realidad fue presentando. Sin embargo, la experiencia de los últimos años vino a demostrar la necesidad de proceder a una revisión completa de la legislación en esta materia, buscar un perfeccionamiento en los sistemas de operación y procurar un mejoramiento en la estabilidad económica y en la liquidez de las instituciones.

“Con estos objetivos se ha formulado el proyecto que me permitió someter a vuestra consideración, cuyas características esenciales son:

“Se ha ampliado el volumen de responsabilidades que una institución de fianzas puede tener por fianzas en vigor, tomando como base no sólo el capital de la sociedad, sino también el importe de sus inversiones de las reservas de previsión y contingencia, pues a medida que estas inversiones se incrementan, aumenta la solidez económica de la institución.

“El sistema de operación se ha estructurado de modo que las instituciones sólo otorguen fianza cuando tengan suficientemente garantizada la recuperación de las cantidades que paguen en su calidad de fiadoras. Las garantías de recuperación son a tal punto importantes, que su existencia regular es el factor primordial para que la presunción de solvencia que la ley otorga a estas empresas sea una realidad práctica.

“Solo se dejó la posibilidad de no exigir garantías, tratándose de fianzas de fidelidad, respecto de las cuales el volumen de primas es suficiente para cubrir las posibles responsabilidades, por operarse con una técnica análoga a la de las empresas aseguradoras.

“Las fianzas que se otorgan ante las autoridades judiciales penales habían sido manejadas con una técnica análoga a la de las fianzas de fidelidad: pero la experiencia ha demostrado la conveniencia de que las que se expidan para procesados por delitos en contra de las personas en su patrimonio, tengan siempre garantía de respaldo. Para prever necesidades futuras, se faculta a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para determinar otros tipos de delitos en los que tal garantía sea también necesaria.

“Se ha procurado precisar algunos de los casos más frecuentes en los que existía la posibilidad de que las instituciones de fianzas, aun otorgando varias pólizas o garantizando obligaciones diversas, corrieran el peligro de tener que pagarlas simultáneamente. Los inconvenientes que esta situación representa para el equilibrio económico de la institución de fianzas determinan que dichos casos se consideren para los efectos de las contragarantías que deben exigirse como si se tratara de una mis-

ma responsabilidad.

“Consideración especial merece la decidida inclinación del proyecto hacia el régimen de reafianzamientos, que se ha establecido como obligatorio respecto de aquellas fianzas que excedan la capacidad de pago de la institución y cuya garantía de recuperación no tenga absoluta liquidez. Completado el sistema se dispone que las instituciones reafianzadoras deberán proveer de fondos a las reafianzadas, para que éstas puedan cumplir oportunamente sus obligaciones, por cuantiosas que sean.

“El título denominado ‘Régimen Económico’ constituye la parte medular de este proyecto. En él se abandona el sistema de leyes anteriores que sólo exigían que el capital social y las reservas de estas sociedades estuvieran invertidos en determinados bienes. En cambio se señalan limitativamente los activos que deben tener las instituciones de fianzas, eligiendo como tales sólo aquellos que ofrezcan absoluta seguridad o sean consecuencia indispensable del desarrollo de las operaciones de la institución. Para mantener una diversificación conveniente de dichos activos, se señalan límites máximos a cada uno de los diversos renglones de activo, en exceso de los cuales no serán computados. Queda así establecida automáticamente la sanción para aquellas instituciones que violen las disposiciones legales sobre reglas y límites máximos de inversión.

“Por lo que toca a las reservas, se ha procurado simplificar el sistema, con objeto de que aquéllas satisfagan dos necesidades fundamentales: mantenimiento de la solidez económica de las instituciones y mejoramiento de su situación de liquidez. Para la primera finalidad se conserva el sistema de reserva de fianzas en vigor, complementada con la de previsión, de las cuales no podrá disponer la institución sino llegado el momento de liquidación. “Para mejorar la situación de liquidez de las empresas se crea la reserva de contingencia que se formará con su diez por ciento de las primas netas. Esta reserva será acumulativa hasta igualar cuando menos la mitad del capital social, y podrá disponerse de ella para pago de responsabilidades por fianzas.

“En atención a la finalidad de esta reserva se dispone que las inversiones de la misma estén constituidas por valores de completa liquidez: valores del Estado y valores de renta fija aprobados por el organismo oficial correspondiente, como objeto de inversión. La institución de fianzas requerirá la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para disponer de esta reserva que habrá de reconstituirse de acuerdo con las reglas que se establecen, que distinguen cuidadosamente los casos en los que la institución obtuvo garantías de recuperación y aquellos en los que las omitió.

“En cuanto al pasivo se abandona el sistema de la ley anterior que exigía que por cada reclamación pendiente de pago que en los tribunales tenía una institución, se constituyera una reserva específica, por considerar que tal procedimiento podía colocar a una empresa en situación de liquidez, como consecuencia de demandas acaso injustificadas, que le impediría cumplir con obligaciones en las que efectivamente procediera el pago. En sustitución se establece la obligación de la empresa de registrar como pasivo las reclamaciones judiciales o extrajudiciales que a juicio de la institución sean procedentes; quedando la posibilidad a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de substituirse en el criterio de apreciación de la sociedad. También se obliga a la empresa a registrar como pasivo toda fianza otorgada sin la garantía de recuperación que exige la ley.

“Respecto del capital la iniciativa se aparta del concepto de capital social que habían venido utilizando las leyes sobre esta materia, para introducir el concepto de “capital base de operaciones”. Este último, que se forma por la diferencia entre el activo, por una parte, y las reservas, pasivo y saldo de cuenta de resultados, por la otra, representa mejor que el capital social, la verdadera capacidad económica de la institución.

“El capítulo de “Régimen Fiscal” complementario del de “Régimen Económico” de las instituciones, fue estructurado en forma tal que hiciera desaparecer viejos regímenes de excepción, a fin de que las instituciones queden sometidas al poder impositivo de la Federación, en toda su amplitud.

“Se procura, en forma sistemática, reglamentar las facultades de la Administración Pública respecto de las operaciones y régimen económico de las instituciones de fianzas. Lamentables resultados en algunas empresas han permitido recoger experiencias para perfeccionar los sistemas de normalización, intervención y liquidación de estas sociedades.

“Se reglamenta especialmente el procedimiento de liquidación administrativa, a fin de que en estos casos pueda obtenerse con mayor celeridad que en el procedimiento judicial, el pago a los acreedores de las instituciones de fianzas.

“Los beneficiarios, tenedores de pólizas de una institución en liquidación, podrán obtener el pago de sus fianzas directamente contra los bienes o las personas que hubieren constituido garantía de respaldo. En esta forma se pone en práctica el principio de que el apoyo principal de la solvencia de una institución de fianzas consiste en las contragarantías otorgadas a favor de la institución fiadora.

“Por último se establecen procedimientos especiales, en los que se ha procurado la simplificación de trámites, por una parte, para que los beneficiarios

de fianzas tengan una vía expedita para hacer valer sus derechos; por la otra, para que las instituciones puedan recuperar rápida y eficazmente las cantidades que paguen como fiadoras, lo que es indispensable para su correcto funcionamiento. Se han suprimido los procedimientos contenciosos de tipo administrativo, determinando que serán los tribunales judiciales federales los que conozcan exclusivamente de las demandas de la Federación, Gobiernos de los Estados, Municipios, Distrito y Territorios Federales, por fianzas otorgadas”.

Esta ley tuvo alrededor de 40 reformas, pasando además diferentes etapas que moldeaban la operación y estabilidad económica de las instituciones afianzadoras, siempre en busca de su fortalecimiento y tecnificación.

Una de las reformas que tuvo lugar durante esta etapa y que resulta interesante conocer, fue la publicada el 18 de enero de 1969, en la que por decreto las instituciones de fianzas **fueron consideradas como Organizaciones Auxiliares de Crédito**, por lo que les resultaba aplicable, en lo conducente, las disposiciones de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. Después de 15 años (20 de diciembre de 1984), se abandonó esa consideración, y las afianzadoras se volvieron a distinguir como lo que actualmente son: instituciones de fianzas.

DECRETO que reforma los artículos 75, 76 y 77 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.—Presidencia de la República.

GUSTAVO DIAZ ORDAZ, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes, sabed:

Que el H. Congreso de la Unión se ha servido dirigirme el siguiente

DECRETO:

“EL CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DECRETA:

ARTICULO UNICO.—Se reforman los artículos 75, 76 y 77 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas para quedar en la forma siguiente:

“Artículo 75.—Las instituciones de fianzas son organizaciones auxiliares de crédito por lo que les serán aplicables, en lo conducente, las disposiciones de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares así como las normas reglamentarias correspondientes”.

“Artículo 76.—Corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de la Comisión Bancaria, la inspección y vigilancia de las instituciones de fianzas y de sus agentes para el efecto de verificar el cumplimiento de las disposiciones a que se refiere esta ley”.

“Artículo 77.—El Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, queda facultado para expedir los reglamentos necesarios para la aplicación de esta ley y para interpretar, a efectos administrativos, los preceptos de la misma por medio de circulares de carácter general. La mencionada Secretaría está asimismo facultada para dictar las disposiciones que sean necesarias o convenientes al desarrollo de las instituciones de fianzas”.

Otros aspectos a destacar:

- Se abroga la Ley de Instituciones de Fianzas promulgada el 31 de diciembre de 1942.
- Durante este proceso, la inspección y vigilancia siguió a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que en su respectivo momento la ejerció a través de la Comisión Nacional Bancaria, de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y, finalmente, de la actual Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.
- De alguna manera, las disposiciones que regían al contrato se incluyeron en el cuerpo de la ley, atenuando la necesidad de una legislación propia sobre el contrato de fianza, en virtud de haberse consolidado una ley específica para las instituciones de fianza.

➤ 7. LEY DE INSTITUCIONES DE SEGUROS Y DE FIANZAS

(Diario Oficial de la Federación 04 de abril de 2013)

Después de un arduo trabajo de parte del regulador de la materia, se presentó el proyecto de una nueva ley mediante la cual se abrogaría la Ley Federal de Instituciones de Fianzas y la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, a fin de dar paso a una sola, que regulara ambos sectores. La unión de las dos leyes se llevó a cabo bajo el argumento de que la regulación dirigida y aplicable a las instituciones de seguros y a las instituciones de fianzas tenía un alto porcentaje de similitud, por lo que resultaba conveniente que se contara con un solo ordenamiento.

En cuanto al fondo y propósito de esta nueva ley, pueden citarse las palabras del licenciado Manuel Aguilera Verduzco, en su momento presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, quien señala:

“Con la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas se ha buscado conformar un marco normativo moderno con el cual se avance en la consecución de cinco propósitos principales. En primer término, modernizar el *régimen de solvencia* aplicable a las operaciones de seguros y de fianzas, de forma tal que se fortalezca la posición financiera de esas entidades, así como las labores de regulación y supervisión a cargo de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. En segundo lugar, promover, a partir de la intensificación del régimen de solvencia basado en riesgo,

el sano desarrollo de las actividades aseguradora y afianzadora, con el propósito de coadyuvar a que la cobertura de estos servicios financieros se extienda a la mayor parte de la población. En tercer lugar, la nueva Ley busca inducir una *mayor competencia*, como vía para estimular la innovación y eficiencia en los mercados asegurador y afianzador, en beneficio de los usuarios. En cuarto lugar, se homologa la legislación de seguros y fianzas con el resto de la normativa financiera, derivada de la expedición de la nueva Ley del Mercado de Valores y de la actualización a la Ley de Instituciones de Crédito, en aquellos aspectos que deben ser aplicables de forma general al sistema financiero mexicano. Y finalmente, con el nuevo ordenamiento jurídico se ha buscado fortalecer el régimen de *protección a los usuarios de estos servicios financieros*, a partir de una mayor transparencia y revelación de información de parte de las entidades aseguradoras y afianzadoras, como una vía para estimular un más eficaz funcionamiento del mecanismo de disciplina de mercado.”⁵

Esta ley entró en vigor el 04 de abril de 2015, y desde luego ha dado lugar a un proceso de asimilación y adecuación de las instituciones tanto en la parte cualitativa como cuantitativa; se han presentado nuevos aspectos que deberán afrontarse y que sin lugar a dudas son grandes retos que tanto el sector asegurador como el afianzador deberán solventar.

Aspectos importantes a destacar para nuestra materia:

- Se incluye la figura del seguro de caución.
- Se da la posibilidad de que las instituciones de fianzas que así lo consideren se transformen en instituciones de seguros, y de esta manera puedan operar tanto fianzas como seguros de caución.
- Se dan algunos ajustes en cuanto a la exigibilidad, penas y cancelación de las fianzas.

A manera de nota

Se ignora qué le deparará al sector afianzador el día de mañana; solo se sabe que al día de hoy la fianza lleva 120 años haciendo historia, aportando un granito de arena dentro del gran sistema financiero que apunta siempre a la búsqueda del desarrollo del país. Para entender lo que involucra y significa la fianza, no basta mirarla desde una óptica casuística o circunstancial, ni como el requisito que deben cumplir los contratistas o proveedores, ni como el medio de subsistencia del empleado o el agente que se involucra en su intermediación, ni como una figura que debe ser regulada, sino verla desde su propósito y esencia, su utilidad y beneficio, su naturaleza y objetivo, que trasciende y fortalece las relaciones entre las personas, un instrumento que aporta certeza, aunque sobre todo confianza.

REFERENCIAS:

- 1 Ley del 11 de marzo de 1925.
- 2 Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 16 de enero de 1925.
- 3 Ley del 31 de agosto de 1926.
- 4 Ley promulgada el 31 de diciembre de 1942; no obstante, su publicación no se efectuó sino hasta el 12 de mayo de 1943, y sus efectos, el 1 de junio de 1943. Esto último, en términos del decreto publicado el mismo 12 de mayo, por el cual se reformó el artículo XXI transitorio de la Ley de Instituciones de Fianzas.
- 5 Prólogo de la edición especial de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas y Disposiciones Conexas. Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, A.C., Editorial ISEF, 2015.

¿Qué significa para México ser anfitrión de la asamblea de PASA?

Reflexiones del presidente de AMIG

Arturo Martínez Martínez de Velasco

Para México es un honor ser anfitrión por tercera ocasión de las instituciones que operan fianzas y seguros de Crédito en uno de sus eventos más importantes de estos instrumentos.

México tiene el orgullo de haber participado activamente en la fundación de la APF/PASA y de que haya sido un mexicano, don Pascual Gutiérrez Roldán, en ese entonces presidente del Consejo de Administración de La Guardia, quien fungiera como su primer presidente.

Llena de satisfacción que representantes de instituciones mexicanas desempeñen roles trascendentes dentro de la APF, y es un privilegio que hasta ahora haya sido presidida por dos connacionales más: los licenciados Jorge Orozco Lainé y Jorge Rodríguez Elorduy.

En nombre del Consejo Directivo de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG) y del Comité Organizador del país anfitrión, felicito a la Asociación Panamericana de Fianzas por su trayectoria, fortaleza e importante papel que desempeña a nivel mundial, dándoles la más cordial bienvenida a ésta su casa, México.



Arturo Martínez Martínez de Velasco, presidente de AMIG.

¿Por qué es importante asistir, siendo miembro de PASA o no siendo miembro de ella?

Es vital asistir a estos eventos por el entorno global que estamos viviendo. Cada vez más empresas se expanden y las negociaciones tienen lugar en cualquier parte del mundo; de esta manera, las instituciones garantes deben estar relacionadas unas con otras, rompiendo fronteras y fortaleciendo los vínculos de negocio para estar al nivel de las expectativas y requerimiento de los clientes. Este negocio seguirá siendo de personas, y el foro de la APF es el marco perfecto para generar estas condiciones de relación institucional y personal.

Fundamental es aprovechar el intercambio de experiencias que cada institución vive en su país. Esto enriquece el panorama y la visión de la operación; conocer los antecedentes

comerciales, legales, institucionales, casos reales y sus soluciones: son aspectos invaluableles que nos permiten tener una visión general del resto del mundo.

¿Cuáles son las prioridades de AMIG hoy, un momento coyuntural por razones legales y de política de gobierno?

Nuestra operación y sistema legal es un ejemplo a seguir, y es referencia necesaria en otros países. Muchos de estos han manifestado el deseo de contar con una estructura legal como la que se ha desarrollado en nuestra nación: algo que se debiera valorar adecuadamente.

Actualmente las afianzadoras asumen responsabilidades de alrededor del 5 por ciento del PIB, lo que se traduce en un soporte y respaldo de obligaciones contractuales que re-

presentan al menos el 14 por ciento del mismo indicador. Ésta es la importancia de nuestro sector.

En esta etapa de coyuntura, en donde se están aplicando las llamadas reformas estructurales y estamos viendo los primeros resultados de las mismas, AMIG tiene como prioridad el seguir trabajando con el propósito de que nuestra garantía se mantenga como el principal medio de garantía contractual, el que aporta mayor valor y eficacia a los participantes.

Desde AMIG continuaremos estableciendo lazos estrechos con los principales entes de gobierno y principales compañías generadores de la demanda de garantías, para propiciar mejores soluciones y satisfacer de mejor manera nuestra función social y económica, que se centra en que los contratos garantizados mediante fianza se cumplan en beneficio de la economía mexicana.

Entrevista al Consejo Ejecutivo de PASA

Algunos logros, algunas asignaturas pendientes



Jan Müller, Jorge Rodríguez Elorduy, Bruce Cliff, Paulo Morais, Mario Carrillo. Las garantías: fianza, seguro de Crédito, como eje de una conversación, destacando las bondades y los obstáculos que enfrentan estos mecanismos en el mundo.

PASA, siglas en inglés de Asociación Panamericana de Fianzas

La preside el mexicano Jorge Rodríguez Elorduy

Genuario Rojas Mendoza
@GenuarioRojas
genuario@elasegurador.com.mx

La oportunidad de conversar con presidente y vicepresidentes de la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA, por sus siglas en inglés), así como el Comité de seguro de Crédito, estaba ahí, a escasas semanas de su asamblea general, prevista para realizarse del 1 al 4 de mayo de 2016 en Cancún, Quintana Roo.

De carácter global, el organismo tiene tareas muy concretas para que los instrumentos disfruten de una mayor aceptación como garantes de cumplimiento de obligaciones y para que los responsables de manejarlos conozcan más y mejor la forma de hacer el negocio. En ese proceso, ni obstáculos, ni argumentos, son escasos.

PASA nació en 1972. Desde entonces hasta la fecha, muchas cosas han cambiado. Latinoamericana de origen, este organismo nació con la vocación de trabajar a favor de la fianza, una figura que en México es más que centenaria en aplicación y uso. En otros mercados se le conoce con otros nombres; su esencia, la misma.

En la reunión participaron Jorge Rodríguez Elorduy, presidente; Jan Müller, vicepresidente primero; Bruce Cliff, vicepresidente segundo; Paulo Morais, presidente del Comité de Crédito; Mario Carrillo, director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías.



Jan Müller, vicepresidente primero.

LAS RAZONES DE PASA

Una primera pregunta quizás básica, fue: ¿Cuál es hoy el factor que vincula a PASA con los afianzadores y los aseguradores de crédito? La respuesta la dio Rodríguez Elorduy: La asociación tiene su foco en el conocimiento de América Latina: en ir ubicando la política pública; el entorno en el cual se desarrollan el gasto público, la inversión pública y la vida contractual entre todos los particulares, es decir, en todo tipo de obligaciones.

Busca poner en el centro de su atención y de su centro de estudio a América Latina, reconociendo la diversidad que existe entre la forma de hacer gobierno, porque cada forma deriva en la utilización o la aplicación de las garantías, debido a que la garantía es flexible y es accesoria a las distintas modalidades de relación entre el gobierno y los particulares.

En esa relación, los gobiernos tienen que hacerse de recursos, de impuestos, de derechos, a través de todos los mecanismos contributivos, para luego entregar los sistemas de salud, de educación, de transporte, de puertos a la nación, todo ello mediante licitaciones, contrataciones públicas. Como los recursos que utilizan son públicos, del erario, existe la obligación constitucional, en todos los casos, de tenerlos debidamente garantizados.

Pero hoy PASA, como señalamos antes, tiene integrantes de todas las latitudes, aunque su denominación pareciera limitar geográficamente su actuación. Sin embargo, América Latina es actualmente solo su centro de desarrollo, ya que tiene miembros de Europa, en ese caso reaseguradores, primordialmente, así como compañías de Estados Unidos; de Asia.

Al organismo están incorporadas también aseguradoras directas de China y de Corea del Sur, y, a veces, a los eventos asisten australianos, y de otros países de Sudáfrica, los cuales acuden un poco a aprender de sistemas que tienen muchos años de operar en algunos países de América Latina.

REGULACIÓN, CORRUPCIÓN...

Como es evidente, hay diferencias fundamentales entre los distintos países de la región. La regulación, la corrupción, parecen tener un gran significado en la forma de hacer el negocio de las garantías e incluso hasta en el no hacerlo. En opi-

nión de la directiva de PASA, este organismo entiende que cada país tiene su propia regulación y es cuidadosa, asimismo, de la profundidad en que se atienden algunas prácticas de corrupción.

En materia de corrupción, es tal vez el trabajo que realizan la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU), las que están atendiendo el tema. Existen mesas de trabajo en tales organismos que están metiendo mucha presión en algunos lineamientos de manera que los países asuman códigos de conducta, pero, en la práctica, aunque importantes, esos esfuerzos todavía no han logrado tener suficiente fuerza.

En ese contexto, lo que PASA puede hacer y hace es crear conciencia. Un ejemplo de ese compromiso lo revela el hecho de que para su evento en Cancún incorporó al temario la presentación de una encuesta que preparó un brazo de la ONU, una organización que desde ese seno busca sensibilizar acerca de las prácticas de corrupción en todo el mundo.

La encuesta contuvo preguntas puntuales, directas, como, por ejemplo: “Las prácticas de corrupción en tu país ¿tienen una incidencia en la siniestralidad o en los reclamos?”. Luego abría dos o tres preguntas para hacer conciencia en la manera en la que la corrupción puede afectar la siniestralidad.

Después, esa encuesta planteaba: “De las garantías que ustedes emiten ¿hay algunas que ni siquiera pueden iniciar los contratos, debido a controversias interpuestas por el que quedó en segundo o en tercer lugar?, ¿cuántas veces pasa esto?”.

En la realización de ese trabajo, se preguntó: “Tu cliente, cuando obtuvo el contrato, ¿lo hizo porque quedó en primer lugar en el concurso?, ¿cuántas veces gana el concurso de una carretera el que quedó en quinto o sexto lugar?”.

También se escucharon interrogaciones como la siguiente: “Cuando le asignan el contrato ¿hay una controversia y detienen todo?”

La encuesta abordó incluso los “derechos de vía”, que se presentan cuando se asigna un contrato y resulta que el ganador tiene que pagar una mordida para hacer efectiva la obtención.

Como se observa, las preguntas fueron muy directas y, en general, se considera que se trata de una encuesta muy interesante, que trata de buscar soluciones, aun con la conciencia de que la competencia misma que se desarrolla en los sectores de garantías de cada país dificultan erradicarla, ya que en ocasiones los participantes, en aras de hacer el negocio, cierran los ojos ante lo que se presenta.

En resumen, habría que señalar que corrupción y regulación forman parte, en algunos países, de los obstáculos para el crecimiento de las garantías, aunque, por supuesto, también influyen el nivel de capacitación y la complejidad técnica que encierran dichas garantías, trátense de fianzas o de seguro de Crédito.

FUNCIONES VICEPRESIDENCIALES

La Asociación Panamericana de Fianzas realiza cada año una asamblea general y un seminario. La primera se lleva a cabo en mayo y el segundo en noviembre. El presidente, en este caso Jorge Rodríguez Elorduy, cuenta con la participación del Vicepresidente Primero, Jan Müller; del Vicepresidente Segundo, Bruce Cliff, y del Presidente del Comité de Crédito, Paulo Morais. Juntos ejecutan la estrategia de la asociación.

Desde su creación, en PASA se pensó en que la institu-

ción tuviera una capacidad, una representatividad, e hiciera cabildeo y otro tipo de actividades. Por eso decidió tener una directiva que, enriquecida con el tiempo, volteara hacia los asuntos que pudieran impulsar o frenar el desarrollo de las garantías y, asimismo, la formación de especialistas.

De esa manera, el vicepresidente primero está más enfocado en actividades relacionadas con los temas torales que se tocan en la asamblea general, que recoge las experiencias e ideas de representantes de todo el mundo, mientras que el vicepresidente segundo se orienta hacia el conocimiento, hacia la capacitación.

En el primer caso se trata de allanar caminos para que los gobiernos y los particulares usen la fianza como herramienta para garantizar el cumplimiento de los contratos legalmente establecidos. Más recientemente, también para que el seguro de Crédito sea un objeto de una consideración más consciente por parte de empresas y de gobiernos.

En el segundo caso se trata de hacer programas de docencia, planes de estudio, y así es como surgió la escuela PASA y un mayor enfoque hacia los seminarios. Se busca que los jóvenes que se inscriban, primero atiendan lo que la escuela indica, para posteriormente incorporarse a ellos. Son profesionales destacados en su campo los que intervienen como capacitadores en esos esfuerzos de educación.

ASIMETRÍA ENTRE PAÍSES

La plática con la directiva de PASA nos lleva a saber que, desde su óptica, en América Latina el mercado de las garantías está muy desarrollado, pero también que hay mercados más pequeños que entienden algo del producto, aunque no tanto. En tal escenario, México es la estrella, por su amplia

experiencia, y otros países igualmente destacan en el manejo de la fianza, utilizando inclusive diferentes denominaciones.

El reto, en esas condiciones, consiste en ir a otros mercados que no tienen el producto completamente desarrollado, por un lado creando más conciencia y por el otro ofreciendo más conocimiento. Así, el propósito es ir a regiones en subdesarrollo, culturalmente hablando, en el sistema financiero, donde éste tiene muy poca penetración, y a países con un gran sistema financiero, pero muy débiles aún en materia de garantías.

En esos mercados, integrantes de PASA pueden sentarse con las autoridades y mostrarles las bondades que tienen las garantías actuales en un sistema económico, tanto garantías contractuales como seguro de Crédito. En la medida que las garantías (crédito y fianzas), funcionen, la economía funcionará mucho mejor. Los ejemplos de buenas experiencias no son pocas, y han sido positivas.

Es un hecho que cada país tiene sus propias reglas, pero el producto en Europa tiene muchos puntos similares. Por eso el valor para toda la gente de intercambiar, de ver cómo se opera y se resuelve en otros países, y ése es nuestro trabajo de cada día. Intercambiar lo que tenemos de esas cosas y los productos que tenemos en Europa no son exactamente los mismos pero tienen cosas muy similares.

IMAGEN: DESAFÍO MUNDIAL

De todo esto, sin embargo, surge el tema de la imagen, por lo general deteriorada, de los instrumentos de garantía, por experiencias o por desconocimiento. El problema es global, aunque hay países en los cuales hay una mejor percepción del producto que en otros.

En México, por ejemplo, hay algunas nuevas modalidades de contratos con las nuevas empresas productivas del Estado en las cuales las bases de licitación del contrato establecen que la garantía aceptable para este contrato sea la Carta de Crédito, viéndose excluida la fianza. Cambiar esto es un compromiso de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, pero conocer experiencias en otros países siempre ayuda.

En casos como éste, parecería que la opción es trabajar de cerca con los beneficiarios cuya percepción es que la fianza es de una enorme complejidad, en el mejor de los casos. Este producto es tan técnico, está tan tecnificado, que para poder reclamarlo y ejecutarlo se requiere tener un profesional dedicado, un experto, porque si fallan el término, los plazos, una serie de características, ya no podrá ser ejecutado.

Ésa es la imagen: de ser obstrutores. Dicen: las afianzadoras mexicanas tienen abogados expertos que lo conocen mejor que nadie, y entonces, a la hora de querer cobrar, pues hay contratiempos. Esto es muy grave. Por eso es que AMIG ha puesto este asunto como su prioridad. Lo ha llamado “la exclusión de la fianza”.

¿De qué manera lo hará? A través de un esquema en el cual cada director general de las asociadas actuará como “embajador” ante los grandes beneficiarios. Así, la asociación, con esta prioridad, estará trabajando con quienes están excluyendo a la



Bruce Cliff, vicepresidente segundo.

fianza. Es toda una estrategia para hacer valer la efectividad de la fianza. Una fianza sí sirve, pero hay que saber usarla.

El asunto de la imagen es un problema global. La directiva de PASA lo sabe. Se tiene que acercar a los gobiernos. Si bien los funcionarios argumentan que las fianzas no les sirven como ahora son manejadas, reconocen que son un ingrediente básico para el Estado. Eso permite esperar buenos resultados de las gestiones que se realicen.

SEGURO DE CRÉDITO: ¿INFRavalorado?

PASA nació teniendo como origen la fianza. Pero luego invitó al experto para hacer algo por el seguro de Crédito, que tenía una representación escasa. La idea de la asociación es darle una mayor representatividad en toda América Latina. Cuando se mira el mercado latinoamericano, se habla hoy de más de 300 millones de dólares de prima. Hay muchísimo que hacer en la región. Existe la convicción de que si hay una geografía que en las próximas décadas ganará importancia en el mundo, ésta será América Latina.

Por eso, se afirma, el enfoque tiene que estar puesto ahí. Si nosotros vemos que todos los países desarrollados tienen penetraciones del seguro de Crédito importante; que en una gran mayoría han sido los estados los que han creado sus aseguradoras de Crédito, que luego se han ido privatizando; este seguro tiene una importancia fundamental en el desarrollo de esos mercados; afirma el presidente del Comité de Crédito.

Hay mucho que hacer. Las aseguradoras están intentando hacer su parte, pero falta lograr que otros hagan la suya. La corrupción, la normativa, suelen poner obstáculos al desarrollo. Lo primero a lograr es convencer a las autoridades de cada país de las bondades que tiene una herramienta como el seguro de Crédito para el desarrollo económico, porque no hay ningún país que no enfrente su futuro con una dinámica de exportación.

Por muy grande que sea el país sus ojos están puestos en el exterior. Entonces, una buena dinámica, un buen proceso de internacionalización, de exportación, solo eso, da para hablar si detrás hay una certeza de que todo eso está garantizado. La idea en PASA es que se tiene que vender esta imagen, pero no al regulador, sino más arriba, para que aprovechen mejor las bondades de este instrumento.

Hay que trabajar también con la banca, de manera que ésta le dé un peso al solicitante de crédito si cuenta con el respaldo de un seguro de Crédito. Falta elevar la capacidad de los funcionarios para ser oferentes que logren que la sociedad tenga mayor acceso a los préstamos. Hoy, por citar a la banca mexicana, no hay ese impulso para que la empresa crezca.

Curiosamente valoran más un estado de situación financiera, que un seguro de Crédito. El seguro de Crédito puede ser el elemento para que la banca pueda prestar sin los costos de encaje que tiene con las reglas. Pero la banca ni siquiera conoce el seguro de Crédito, lo cual se agrava cuando se observa que no hay transparencia financiera empresarial.

En Portugal, hasta 2008-2009, todo el sector empresarial estuvo obligado a depositar sus cuentas anuales. En aquel entonces cada empresa debía ir con los papeles al banco y de las 400 mil empresas en operación solo 17,000 cumplían la exigencia. Hoy, con las tecnologías que se tienen, ya no hay



Paulo Morais, presidente del Comité de Crédito

más papel y dichas empresas tienen que cumplir vía internet. ¿El resultado? La cifra pasó de 17,000 a 350,000 empresas.

¿De qué sirven experiencias como la anterior? Que cuando algo se entiende, puede arrojar grandes beneficios. En el caso mencionado el estado podría crearse la percepción de que cuando se logran cosas así, la misma captación fiscal puede crecer.

CONCIENCIA INDISPENSABLE

La situación de América Latina comparte la problemática de la falta de penetración del seguro de Crédito y de las pólizas de Caucción. En este último, hay una exclusión también en muchos países de América Latina en ciertos tipos de contrato precisamente por la complejidad técnica con la que hoy están diseñadas las garantías en todo el mundo.

En la medida en que el gremio de las instituciones de cada país se una localmente y tome conciencia, podrá comprender que el riesgo no puede seguir viéndose como antes, sino que ahora ese riesgo es mayor y puede debilitar a las compañías a un grado de quiebra, por falta de demanda, por inadmisión, por falta de utilización, por no ser útil.

La conciencia es que la razón de ser de toda empresa es prestar un servicio social, económico, y que si no lo está atendiendo satisfaciendo una necesidad, la empresa podría morir de inanición.

De ahí que en cada país se deba tomar conciencia de que solo mediante la unión de las instituciones, y atendiendo frontalmente al generador de la demanda, es como tendremos un futuro muy promisorio y muy grande en América Latina.

Pero divididos, preocupados por la competencia, los propios afianzadores propician malas conductas, lo que significa seguir golpeando lo que más les duele, como es la imagen de la fianza y, consecuentemente, porque se observa, vivirán una tendencia de aplicación de garantías cada vez menor en diversas actividades.

Si la fianza no es estrictamente indispensable, la autoridad o el estado, podrán optar por quitarla. La única solución es que, unidos, los empresarios hagan conciencia de que deben enfocarse e ir a ver al generador de la demanda y darle confianza con elementos que incentiven el uso de esta garantía.

“Reina de las garantías”

exige ponerse las pilas

Charlene Domínguez

c.dominguez@elasegurador.com.mx



La idea de conversar con Irene Espinosa Cantellano, tesorera de la Federación, surgió tras una participación que tuviera ella en el evento de presentación de un libro, organizado por la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, A.C. Ya en entrevista, la funcionaria dejó claramente establecido que para el comprador más grande del país como lo es el gobierno, la fianza “es la reina de las garantías”, aunque advirtiendo sobre la necesidad de que los afianzadores “se pongan las pilas” para jugar un rol estratégico que les está destinado desempeñar.

Su planteamiento fue contundente: No quiere el gobierno llegar a la ejecución de fianzas; quiere ver a los afianzadores como acompañantes de los fiados y del gobierno para que los contratos garantizados con fianza sean cumplidos. Porque si bien la cantidad de fianzas que llega a la ejecución es relativamente baja, lo ideal es bajar la cifra a cero, y para eso resulta vital que las afianzadoras jueguen un papel de acompañantes en el cumplimiento de lo estipulado en los contratos.

En la entrevista se hizo eviden-

te que la función de estado y la función del gobierno, consistentes en proveer de bienes y servicios públicos a la ciudadanía, es fundamental, y que es, de hecho, uno de sus grandes objetivos, debido a lo cual la forma de adquirir los insumos constituye la columna vertebral de su quehacer, lo que la obliga a realizar la adquisición de tales insumos con base en principios claramente establecidos.

El tema tiene un alcance notable. Baste señalar que la propia Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en

el artículo 134, establece la obligatoriedad del gobierno de obtener y adquirir todos los bienes y servicios en las mejores condiciones de calidad, precio, eficiencia, transparencia, en la medida en que la participación de las compras de gobierno ronda entre 7 y 8 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB).

En México, como en muchos otros países, el gobierno es el mayor comprador que existe en la economía. De ahí la necesidad de contar con normas acerca de cómo se van a realizar esas com-

pras. Es la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público (Laassp) la que da las pautas para que el estado tenga certeza de que contará con los insumos en el momento y con la oportunidad que lo requiere.

Es natural, entonces, que también pueda recibirlos con la calidad necesaria, no nada más en el momento de la entrega, sino también durante el funcionamiento de tales bienes y servicios. Los vicios ocultos, sujetos

de garantía, pueden surgir en cualquier momento.

De ese modo, la fianza es un tema fundamental, aunque en la práctica se registran juicios muy largos con todas las implicaciones que emanan de los casos, siendo que el gobierno no quiere que se ejecuten las fianzas, porque cuando se llega a tal extremo significa que ya se dio un incumplimiento.

En ese contexto, prevalece la idea de que una afianzadora

debe ser un socio que el gobierno quiere esté “en la sombra”, “que no aparezca sino hasta la ejecución”, que es en la fase final del ciclo. Cuando un contrato marcha conforme a lo previsto, no es necesario para el gobierno ver algo con las afianzadoras; pero si se presentan contingencias, es muy importante para el gobierno contar con “socios” que faciliten esa tarea, pues se trata de que entonces sí se dé una ejecución ágil de las fianzas.

La fianza y otras garantías

Entre garantías susceptibles de ser usadas por el gobierno, la fianza parece de pronto perder terreno, no obstante que se le reconoce una evolución en paralelo a la normativa que le es aplicable y que, a su vez, la Tesorería de la Federación ha expedido guías para asegurar que los términos y condiciones de las fianzas que se contraten permitan una ágil ejecución, en caso de ser necesario.

Se estima que la nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas subsanará muchos de los problemas detectados. Es un momento en el que se abre una oportunidad muy grande para ajustar la figura de la fianza a las nuevas condiciones, y para que las afianzadoras se quiten un poco la “camisa de fuerza”, pues antes la fianza fue muy rígida, no adecuada a las distintas necesidades de los contratos.

No obstante, en contrataciones públicas la fianza es la principal forma de garantizar; es considerada, de hecho, “la reina de las garantías”. Claro, en su momento la tesorera sostuvo que la nueva ley abre a las afianzadoras un abanico de oportunidades para el desarrollo de nuevos productos.

Desde la óptica de la funcionaria, un ejemplo lo es la fianza electrónica, que no solo es un instrumento que fomenta el “ganar ganar”, sino que facilitará la transparencia, la agilidad para su contratación, la homogeneidad del producto y del contrato, e incluso será positiva para el proveedor, porque muchas veces éste no conoce los detalles de la regulación financiera y de la regulación de compras.

Lo importante es que las afianzadoras se pongan las pilas. Las que no tengan la capacidad de adaptarse, verán limitado su panorama, pues simplemente no van a poder competir.

A manera de conclusión, la duda es que si el gobierno tiene en sus manos “la reina de las garantías”, lo que genera la necesidad de conocer cuál sería el mensaje hacia el corazón de los afianzadores, que de pronto parecen muy conservadores, aunque hay algunos más osados.

Desde la Tesorería de la Federación, los mensajes serían que juegan un papel estratégico y están en un terreno de una enorme importancia económica; que tienen un mercado potencial gigantesco y la fianza y las diferentes formas de garantizar cuentan con un potencial de crecimiento igualmente enorme en general, por el tamaño de mercado, por el tamaño de las compras gubernamentales...

El mensaje es que están frente a dos terrenos enormes y dos grandes oportunidades: uno: el monto de las compras gubernamentales, en donde toda la legislación de adquisiciones sigue apoyando y privilegiando la necesidad de las garantías y de la fianza en todos los procesos de compra, y, dos: la posible apertura de nuevos fiados cuyo volumen puede crecer de manera impresionante.



Más allá de la fianza, debemos hablar ahora y en el futuro de Garantías. Director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, A.C., Mario Carrillo López, abogado, comparte antecedentes, realidades, retos, en entrevista para esta edición especial.

El gremio en el sector de Garantías y el desafío de consolidar las figuras

Genuario Rojas Mendoza

@GenuarioRojas

genuario@elasegurador.com.mx

A través de su historia, que comienza hace ya más de 60 años, el trabajo gremial ha sido, para el afianzamiento de nuestro país, de gran importancia. Hoy el sector se encuentra en una etapa crucial. Para conocer su historia y revisar sus desafíos urgentes, platicamos con Mario Carrillo López, director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, A.C. (AMIG).

¿Cuándo surge la asociación y cómo ha evolucionado hasta nuestros días?

Tenemos que remontarnos a 1944, año en el que representantes de las compañías se reunieron y decidieron constituir el Comité de Instituciones de Fianzas en el seno de la Asociación de Banqueros de México, A.C. En ese entonces, las afianzadoras habían dejado de ser consideradas instituciones de crédito. Desde luego, dado que había una identidad muy estrecha con ellas, lo natural fue que dicho Comité se estructurara en aquella asociación.

En 1984 –con motivo de la nacionalización de la banca por decreto presidencial de septiembre de 1982–, las afianzadoras enfrentaron la necesidad de organizarse por separado de la Asociación de Banqueros de México, puesto que tal organismo ya no era una agrupación de entidades privadas. De ese modo, las empresas se independizan y fundan su propia asociación, la cual denominaron “Asociación de Compañías Afianzadoras de México, A.C.”, conocida por sus siglas como ACAM.

Es en 1992 cuando ACAM decide cambiar sus siglas e imagen para transformarse en “AFIANZA”, siendo, hasta 2011, el único representante del sector afianzador, pero es de todos conocido que el gremio pasaría por una etapa especial que provocó que durante cuatro años el sector estuviera representado por dos asociaciones, pues en 2011 surgió la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, A.C., conocida como AMEXIG.

Es finalmente el 25 de noviembre de 2015, después de una serie de reuniones, que se dio la esperada reunificación del sector, quedando representada de nuevo el sector por una sola asociación, la que actualmente es conocida como AMIG.

¿Juntos o separados?

En principio, me parece que la experiencia que vivió el sector durante esos cuatro años fue muy buena e interesante; creo que lo más valioso fue que le permitió reflexionar sobre muchas cosas y temas del interés de todas las instituciones que conforman al sector. Lo relevante fue que al final se han identificado y privilegiaron las coincidencias, para construir sobre ellas una representatividad sólida y con directrices más claras para todos.

Definitivamente un ente que agrupa a un sector nido es reflejo de una industria más fuerte, que demuestra que tiene propósitos y objetivos en común y que en su caminar dichos objetivos se vuelven más sencillos de alcanzar.

¿Cómo quedó estructurada AMIG?

A manera de referencia, es importante subrayar que AMIG agrupa hoy en día a la totalidad de las instituciones afianzadoras. Esto resalta porque hacía varios años –quizá más de veinte, por alguna u otra situación–, que esto no sucedía; también forman parte de nuestra asociación dos de las más importantes reaseguradoras (Patria y Swiss Re).

En cuanto a nuestra estructura representativa contamos, como en la mayoría de las organizaciones, con nuestra asamblea de socios; el consejo directivo, que se conforma por el director general de cada institución, y de entre los miembros del consejo se eligen un Presidente y dos Vicepresidentes; también se cuenta con un comité de vigilancia integrado por tres miembros; un comité de honor y justicia, que es rotativo, y, el director general de la propia asociación.

Por lo que se refiere a la operación representativa del gremio, debemos tomar en cuenta que la industria de la garantía y, por decirlo así, la fianza, es un instrumento que involucra tres partes: el fiado, el beneficiario y la afianzadora. Y, como sabemos, el beneficiario es quien generalmente define qué tipo de garantía requiere, lo cual nos conmina a ser diligentes y a atender de manera directa las inquietudes y necesidades de los generadores de la demanda.

En nuestro mercado la administración pública se mantiene a la cabeza como el solicitante principal de las garantías. En este entendido, AMIG ha definido que

sean sus propios Consejeros los que se involucren en esa representatividad activa y actúen desempeñándose como lo que hemos llamado un “embajador” o “encargado” de la fianza ante los beneficiarios más relevantes.

Por lo anterior, un director general será el representante del gremio ante Petróleos Mexicanos, algún otro ante la Tesorería de la Federación y así frente a los distintos grandes beneficiarios, siempre con el apoyo y soporte del personal de la propia asociación, a fin de recabar las inquietudes que pudieran existir, llevarlas al consejo de la asociación y encontrar las mejores soluciones.

¿Qué nos pueden compartir en cuanto a los objetivos y funciones de la asociación?

La asociación tiene diversos objetivos, tales como desarrollar, fomentar y fortalecer a la industria de garantías mediante la realización de estudios, análisis e investigaciones orientados a la búsqueda de mejoras y perfeccionamiento de los métodos, prácticas de operación, regulación y cumplimiento de la normatividad de instituciones relacionadas con la misma; actuar como órgano de consulta del Estado en materia de afianzamiento y garantías; representar los intereses generales de sus agremiados; impulsar y promover las mejores prácticas para el desarrollo del mercado en materia de garantías, y, en general, todas aquellas actividades que impulsen el crecimiento de nuestro sector.

En este contexto, debemos ubicar que la asociación tiene diversos frentes de acción en cuanto al servicio que presta: los beneficiarios, gremios de fiados, autoridades, otras organizaciones representativas con las que interactúa (AMASFAC, IMESFAC, CRISEF); las propias asociadas, los temas relevantes que generan impacto en el sector, los proyectos especiales, entre otros.

Un punto que reviste particular importancia para el gremio es el relativo a la IMAGEN de la garantía, un tema que nos ha venido ocupando desde hace mucho tiempo y en el que es necesario seguir trabajando. Involucra muchos matices que se tienen que ir resolviendo y sólo se pueden sacar adelante estando muy de cerca con los beneficiarios y también con las instituciones; todo parece indicar que hemos dado algunos pasos positivos y es reconfortante cuando se escucha a alguna autoridad o beneficiario referirse bien de las instituciones cuando estas cumplen cabalmente su función; sin embargo hay mucho por hacer y en este aspecto no debemos claudicar.

¿Qué acciones han realizado como gremio en búsqueda del mejoramiento de la operación de la fianza?

A lo largo de estos años se han realizado diferentes acciones encaminadas precisamente a un mayor y mejor entendimiento de lo que implica nuestra materia, como son pláticas, conferencias, seminarios, publicaciones de literatura, entre otras.

De igual manera se buscó atajar la problemática que se venía presentando con la falsificación de las pólizas de fianza, mediante el establecimiento de un apartado de validación y posteriormente con la fianza electrónica.

En este rubro ha habido pasos importantes, como la inclusión en los manuales de la Secretaría de la Función Pública y en los correlativos de la Tesorería de la Federación, en los cuales se le pide al servidor público que lleve a cabo estas validaciones.

De igual manera, y con el propósito de generar mayor claridad en cuanto al contenido y alcance de las garantías, se colabora con distintas entidades y dependencias en el diseño de textos que atiendan las necesidades de los usuarios.

Todo lo anterior con el deseo de que nuestro gremio siga fortaleciéndose en su actividad y que nuestra garantía cumpla eficazmente su función.

¿Cuáles son los retos que enfrenta la asociación?

Viene una etapa especial con la llegada de la nueva figura de garantía, pues algunas de las asociadas se transformarán y ahora serán instituciones de seguros; previendo estas circunstancias es que nuestra asociación fue nombrada como asociación de instituciones de garantías.

Por su parte, quizá habrá otras que deseen operar el seguro de Crédito. Esto representa un reto para ampliar nuestras perspectivas y estar en condiciones de crecer como asociación y contar con la capacidad de ser inclusivos ante estas posibilidades y formas de operar.

Debemos ser responsables de mejorar cada día el prestigio de las garantías en general, primeramente de la Fianza y posteriormente con el seguro de Caucción.

Finalmente, la asociación deberá seguir involucrándose, difundiendo, compartiendo, informando, atendiendo y entendiendo, todo lo que sea inherente a las figuras de garantía, haciendo uso de todos los recursos y mecanismos que tenga a la mano, tanto en lo tecnológico como en lo personal, a fin de consolidar cada día más nuestro sector y aportar desde nuestra labor, todo lo que sea necesario para garantizar de la mejor manera el desarrollo de nuestro país.

Visión del regulador: Tendencias y oportunidades

Los sectores asegurador y afianzador de México tienen en el futuro un amplio horizonte para su crecimiento, y para conseguirlo deben basarse en la solvencia y las buenas prácticas; estimular la competencia, y desarrollar esquemas que conlleven la educación financiera de los consumidores.

En su carácter de presidenta de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Norma Alicia Rosas Rodríguez se ha referido a la importancia de fortalecer el pilar de Solvencia II en las instituciones como la forma de garantizar el cumplimiento de sus obligaciones frente a los usuarios.

Rosas Rodríguez también ha destacado la relevancia de estimular la competencia, de tal manera que se generen eficiencias adicionales en los mercados y que éstas se transmitan a los consumidores de seguros y fianzas, buscando un mayor acceso a este tipo de productos financieros por parte de la población.

Es primordial la protección a los usuarios de estos servicios financieros a través de esquemas de revelación de información y transparencia; así como la búsqueda del sano desarrollo de largo plazo de estas industrias, no por el desarrollo en sí mismo, sino por lo que eso representa; esto es, que más mexicanos, familias y empresas tengan forma de acceder a productos financieros que les permitan cubrir los riesgos a los que están expuestos de manera cotidiana.

La presidenta de la CNSF ha expresado que la nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas es un logro relevante, consecuencia del trabajo y retroalimentación de los sectores asegurador y afianzador. Es momento de hacer una pausa en los temas relacionados con la ley y vislumbrar los retos y oportunidades que las fianzas tienen en el presente y futuro, a fin de definir tendencias y encontrar oportunidades.

En relación al crecimiento del sector

afianzador, la tasa real anual de crecimiento de la prima directa es como sigue:

Crecimiento del sector afianzador
Tasa real anual de crecimiento de la prima directa

OPERACIÓN / RAMO DE AFIANZAMIENTO	SEPTIEMBRE 2014 (MILLONES DE PESOS)	SEPTIEMBRE 2015 (MILLONES DE PESOS)	INCREMENTO REAL ANUAL
Administrativas	4,583.0	4,716.2	0.4%
Fidelidad	1,237.1	1,340.2	5.7%
Judiciales	185.0	173.1	-8.8%
Crédito	235.5	262.8	8.8%
FIANZAS	6,240.6	6,492.3	1.5%
PIB*	—	—	2.3%

* Estimación BANXICO. Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado. Septiembre 2015.

Por otro lado, la contribución del sector afianzador al crecimiento real es de 1.5 puntos porcentuales, distribuidos de la siguiente manera:

Ramo de afianzamiento	Contribución al crecimiento (PP)
Obra	-1.6
Fiscales y arrendamiento	1.3
Fidelidad	1.1
Otras administrativas	0.2
Crédito	0.3
Judiciales	-0.2
Proveeduría	0.4
Total	1.5

Norma Alicia Rosas Rodríguez expresa que entre los beneficios que han tenido estos sectores, derivados de la normatividad, es que a partir del 2000 comenzó a

observarse una clara tendencia a la baja en los niveles de concentración. Antes eran tres empresas del mercado las que decidían todo lo que ocurría y debería ocurrir.

Ahora, es importante la opinión de 106 aseguradoras, lo que favorece las condiciones de competencia de mercado.

Observar las oportunidades y desafíos que hay para estos

sectores en el futuro facilita adoptar anticipadamente medidas para adaptarse a los tiempos y continuar por el camino del crecimiento.



Aspectos generales

El dinamismo de crecimiento del sector afianzador se encuentra vinculado al comportamiento de varios factores:

- 1 Factores macroeconómicos. Estabilidad de precios y crecimiento de la economía.
- 2 Mantenimiento de un marco regulatorio de supervisión eficiente y efectivo, actualizado conforme a estándares y mejores prácticas internacionales.
- 3 Iniciativas gubernamentales que:
 - Amplíen las áreas de participación de los seguros en la economía, y
 - Estimulen la adquisición de seguros.
- 4 Estrategias y acciones que implemente la propia industria para:
 - Ampliar la comprensión del mecanismo de compensación de los seguros entre la población
 - Cubrir adecuadamente las necesidades y expectativas de los clientes

En general, el proceso de elevación de la cultura de seguro y de la fianza es un proceso lento y gradual.

Es muy importante impulsar la Educación Financiera, desde la perspectiva tanto de las autoridades como de la industria aseguradora y afianzadora.

Marco regulatorio

Esquema regulatorio moderno de altura internacional equivalente con Solvencia II

- Permitirá asegurar la correcta capitalización de las instituciones de conformidad con los riesgos que asumen
- Mayor transparencia en las operaciones de las compañías aseguradoras, a favor de los intereses del público usuario
- Constituye la plataforma para lograr un mayor crecimiento de estas actividades de forma más incluyente y con sentido social



Factores estructurales que se deben considerar:

- 1 Inequitativa distribución del ingreso
- 2 Desigualdades regionales de desarrollo económico y social
- 3 Incipiente cultura financiera.

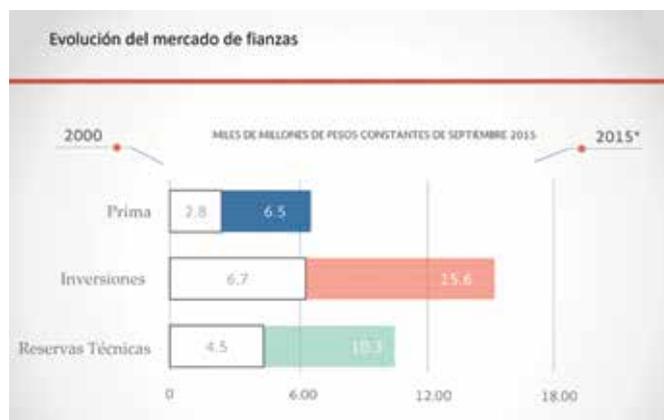
Por el lado de la demanda de mercado:

El sector afianzador ofrece garantías para los nuevos proyectos que el país requiere (sector energético).

Por el lado de la oferta de mercado:

- ✓ Capacidad de innovación tecnológica y empresarial que mejore los procesos, tales como diseño del producto, mercadeo, fijación de tarifas, costos, canales de distribución, suscripción del riesgo, procesos de reclamación y atención al cliente, entre otros.
- ✓ Estudiar la posibilidad de instrumentar innovaciones de vanguardia con relevante potencial de aplicación en la industria:

- Big Data
- Tecnología Móvil



Implementación del nuevo marco regulatorio

- 1 Asimilación adecuada del sentido técnico y nuevos procedimientos de cálculo de reservas técnicas y del requerimiento de capital por parte de la industria
- 2 Seguimiento a la operación efectiva del sistema de Gobierno Corporativo
- 3 Que las instituciones internalicen el proceso de administración de riesgos como parte del sistema de Gobierno Corporativo y de gestión del negocio
- 4 Avanzar en una apropiada aplicación del principio de proporcionalidad para evitar arbitrajes regulatorios o alguna reducción en los niveles de protección al consumidor.

Las Garantías en la Ley Especializada



► Refinería Ing. Antonio Dovalí Jaime en Salina Cruz, Oaxaca (ACE Fianzas Monterrey)
Desarrollo de la ingeniería, procura de equipo y materiales, construcción, pruebas y adecuación de sitios en diversas plantas
Año: 2016. **Producto:** Fianza de cumplimiento. **Monto afianzado:** 1.2 millones de pesos

Horizonte prometedor, aunque con grandes retos

Seguro de Caucción se suma a las opciones usuales

La legislación mexicana reconoce los diversos tipos de garantías que operan en el país, y sería adecuado comprender que la calidad y la eficacia de ellas corresponderán en buena medida al nivel de importancia que las partes (principalmente el beneficiario) quieran darles.

El beneficiario de las obligaciones es el primer interesado en que su deudor cumpla, y por ello lo ideal es contar con una garantía adecuada que respalde sus intereses.

Si quisiéramos contar con algún elemento que nos orientara sobre cuál sería la garantía más adecuada o la que ofrece de alguna forma mayor certidumbre en cuanto a su operación, y que por lo tanto fuera la más conveniente, entonces necesitaríamos conocer las características de cada una de ellas, lo que al final pudiera resultar complejo.

Una manera sencilla que pudiera aportar elementos para distinguir las diversas garantías que existen en el mercado sería clasificarlas en atención al otorgante.

En este orden de ideas, consideramos que se pudieran tener dos grandes grupos: las garantías otorgadas por instituciones reguladas, a las que llamaremos *institucionales*, y las otorgadas por personas que no se encuentran reguladas de manera específica para tal fin o, dicho de otra ma-

nera, cuya actividad no es ésta, a las que identificaremos como *generales*.

Desde esta óptica, por supuesto que las garantías que otorgan las instituciones reguladas aportan, en principio, mayor certeza y tranquilidad al beneficiario, pues las obligaciones se encuentran respaldadas por entes sujetos a la inspección y vigilancia de una autoridad, lo que robustece el hecho de que estos garantes son lo suficientemente solventes para asumir obligaciones. Tanto es así que los gobiernos Federal, local y municipal, principales beneficiarios de garantías, optan preferentemente por las que hemos llamado *institucionales*.

Atendiendo a lo señalado, resultará interesante ver cómo podrían quedar agrupados los tipos de garantías (antes de la publicación y entrada en vigor de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas), de acuerdo con la clasificación propuesta.

Como es de todos sabido, la fianza de empresa es el instrumento de garantía más socorrido por los sectores público y privado: por su parte, la carta de crédito *standby* es un instrumento que se ha ido considerando como una opción frente a la fianza- Es claro que ambas figuras cuentan con características y aspectos que las diferencian entre sí

INSTITUCIONALES	GENERALES
Fianza	Fianza civil
Carta de crédito de garantía (standby)	Prenda
	Hipoteca
	Obligación solidaria
	Depósito
	Aval
	Fideicomiso

y las hacen competitivas, dependiendo de la óptica con que se les analice mas no entraremos a ese detalle por no ser el objetivo de las presentes líneas; seguramente adelante habrá espacio para ello.

En el contexto de las garantías, con la entrada en vigor de la LISF se impulsaron algunos cambios que podrían impactar a este sector, tales como:

- La aparición del Seguro de Caucción como nueva figura de garantía que se incorporará a aquellos instrumentos que hemos denominado como *institucionales*.

La posibilidad de conformar instituciones especializadas que puedan operar el seguro de Caucción, Fianzas y Crédito.

Me parece que resultará muy interesante saber cuáles fueron las razones y motivos formales que tuvo el Poder Ejecutivo para proponer la incorporación de esta figura en nuestra legislación, por lo que a continuación encontraran el fragmento que nos incumbe para estos efectos. En él se han resaltado algunos aspectos que creemos importantes.

II. SEGURO DE CAUCIÓN¹

“La propuesta legislativa que se presenta al H. Congreso de la Unión, involucra la actualización del esquema conceptual de las garantías financieras, que están íntimamente vinculadas al funcionamiento general de la economía, determinando que el seguro de caucción, como un nuevo producto, es conveniente porque con ésta actividad se provee de certeza a los participantes de la actividad económica y, en esa medida, se facilita que ésta se lleve a cabo de manera ágil y eficiente.

“La importancia del adecuado funcionamiento del mercado de garantías va mas allá de la simple conveniencia de contar con mecanismos que permitan garantizar el cumplimiento de las obligaciones de los particulares. De hecho, contar con un mercado eficiente para garantizar el cumplimiento de los contratos constituye un factor indispensable para estimular el crecimiento económico nacional.

“A lo largo de varias décadas, la fianza ha desempeñado un papel preponderante en el mercado de garantías, constituyendo el medio

por antonomasia para respaldar las obligaciones de los particulares frente a la administración pública y frente a otros particulares. Sin embargo, un diagnóstico cuidadoso del desenvolvimiento de la actividad afianzadora muestra la necesidad de implementar medidas para fortalecer no solo el funcionamiento de la fianza, sino en general, la operación del mercado de garantías financieras, de forma tal que brinde el necesario soporte a las diversas actividades económicas del país.

“De esta forma, es conveniente buscar mecanismos a través de los cuales el mercado de garantías se complemente con nuevos productos, se haga más eficiente y sea más competitivo. Así, el seguro de caucción será, frente a la fianza y la carta de crédito, una opción más para los usuarios de garantías financieras.

“Ahora bien, el seguro de caucción sólo podrá ser operado por las instituciones especializadas de seguros, quienes deben cumplir con las obligaciones y requisitos equivalentes a las que se exigen para la operación de cualquier otro ramo.

“Conforme a lo que se prevé en la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, solamente las instituciones especializadas pueden practicar asimismo el SEGURO DE CAUCIÓN. De estar autorizadas en este ramo podrán, si así lo desean, también operar seguros de crédito. Esto es posible considerando la premisa que desde 2002 tiene la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, consistente con la especialización y aislamiento de riesgos compatibles.

“La especialización mencionada tiene su fundamento en que una situación desastrosa o catastrófica podría perjudicar las reservas de los ramos que no han sido afectados por el siniestro, lo que dañaría directamente a la mutualidad y pondría además en riesgo la solvencia y estabilidad financiera de las instituciones, de manera que se busca que haya compatibilidad y aislamiento del riesgo.

1. Exposición de Motivos. Gaceta del Senado, núm. 39, Tomo I, primer periodo ordinario, primer año de ejercicio, LXII legislatura, jueves 25 de octubre de 2012.



“En esa virtud, se considera que el ramo de crédito guarda relación con el de caución, dado que el primero garantiza el pago de la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado como consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes deudores por créditos comerciales y el seguro de caución el cumplimiento de obligaciones.”

Por otra parte, la normativa propuesta permite que los accionistas de las instituciones de fianzas, interesados en operar el seguro de caución, constituyan una institución de seguros para realizar operaciones activas de seguros de caución, previa satisfacción de los requisitos legales, corporativos, técnicos y financieros respectivos.

Adicionalmente, bajo el principio de especialización y aislamiento de riesgos compatibles, se permite a las instituciones autorizadas para operar el seguro de caución, operar fianzas y a las instituciones de fianzas

obtener la autorización para organizarse y operar como una institución de seguros del ramo de caución. Esto será posible si cumplen con los requisitos previstos para operar como aseguradora.

Para seguridad y transparencia a los fiados, beneficiarios y otros acreedores de las afianzadoras que soliciten la autorización señalada en el párrafo anterior, se precisa que las obligaciones asumidas por la sociedad en su carácter de afianzadora, subsistirán en todos sus términos y que los contratos o pólizas no requerirán de modificación, convalidación o ratificación.

Un aspecto fundamental que se ha destacado en los párrafos precedentes es el hecho de que el seguro de Caución (más allá de que estemos o no de acuerdo con el nombre) es considerado, de origen, como una garantía, con lo cual junto con la fianza y la carta de crédito será ahora una de las opciones que tendrán los beneficiarios y particularmente la Admi-

nistración Pública Federal, Estados y Municipios.

Esta consideración se da como un hecho en términos de lo dispuesto por la misma LISF, en sus artículos 17 y 18, que a la letra dicen:

“ARTÍCULO 17.- Los contratos de seguro de caución y de fianza serán admisibles como garantía ante las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y ante las autoridades locales, en todos los supuestos que la legislación exija o permita **constituir garantías** ante aquéllas. En el caso del seguro de caución, tendrá la condición de contratante del seguro quien deba otorgar la garantía y la de asegurado la dependencia o entidad.

“ARTÍCULO 18.- Al admitir los seguros de caución y las fianzas, las autoridades federales y locales no podrán calificar la solvencia de las Instituciones, ni exigir su com-



SOFIMEX. Impulsores permanentes del desarrollo

Hemos afianzado importantes obras y servicios por más de **75** años.

Desde 1940 garantizamos proyectos que son vitales para el crecimiento sostenido de México, así como su interrelación en el concierto económico de las naciones; respaldado por un equipo de profesionales de excelencia.

Mucho más que fianzas

Fidelidad • Administrativas • De Crédito • Fideicomisos de Garantía • Judiciales y Penales

01-800-696-3271 www.sofimex.com.mx

Edificando Proyectos
seguro **MARCAMOS** la diferencia

Miembro de:
PASA APF
Asociación Panamericana de Fianzas
Panamerican Surety Association

probación o la constitución de garantías que las respalden. Las mismas autoridades no podrán fijar mayor importe para los seguros de caución y las fianzas que otorguen las Instituciones, que el señalado para depósitos en efectivo u otras formas de garantía.

“Las pólizas y certificados en que se formalicen los contratos de seguro de caución y de fianza que sirvan como garantía ante la Administración Pública Federal, en su caso, se ajustarán a los modelos que apruebe la Secretaría mediante disposiciones de carácter general. En dichas disposiciones, la Secretaría podrá determinar, además, requisitos de carácter general en aspectos operativos y de servicio que deberán cumplir las Instituciones que expidan los seguros de caución y las fianzas que sirvan como garantía ante la Administración Pública Federal.”

En suma, considerando lo previsto tanto en la exposición de motivos como en la LISF, resulta muy claro que el seguro de Caución es una **GARANTÍA**. ¿Y qué es una garantía?²

Será materia en otra edición de la presente revista profundizar sobre esta nueva garantía, sus antecedentes, concepto, alcances, etc.; baste decir para efectos del presente artículo que, al amparo de la LISF, se prevén y regulan dos opciones de garantías: fianzas y seguro de Caución.

Como se anunciaba, el otro impacto que podría tener el sector, ahora, de garantías, consiste en la posibilidad de que una institución pueda operar fianza, caución y crédito; las razones se encuentran igualmente en la transcrita exposición de motivos y obedece básicamente al principio de especialización y aislamiento de riesgos compatibles, en el que se considera que el tipo de operación de los seguros de crédito tiene semejanza con el de caución y, por ende, con las fianzas.

El hecho de dar esta posibilidad puede representar una oportunidad y también un reto; una oportunidad porque las instituciones podrán explorar e incursionar en un mercado que hoy en día es operado prácticamente por cinco instituciones de las seis aseguradoras autorizadas, que a septiembre de 2015³ reportaron los siguientes números:⁴

El gran reto consistirá en asimilar y comprender el contexto legal que impera en la operación de este seguro y ubicar cuáles son las áreas de oportunidad que representa.

En un símil con la operación mundial, se entiende que las reglas que se tienen en México pueden y quizá deberían ser sujetas a una revisión minuciosa, con el propósito de generar un marco normativo más atractivo y eficiente que establezca las condiciones necesarias para hacer que esta industria detone todo el potencial que tiene para ello.

Actualmente, la Ley Sobre el Contrato de Seguro no cuenta con un apartado específico para la Operación del seguro de Crédito (no obstante que surgió antes que el de Caución), aunque podemos encontrar aplicaciones es-

pecíficas tanto en la LISF como en la Circular Única de Seguros y Fianzas (CUSF).

Con el propósito de tener un panorama general de las disposiciones específicas para el seguro de Crédito, a continuación se puntualizan las contenidas tanto en la LISF como en la CUSF:

1. El seguro de Crédito está clasificado como un ramo dentro de la Operación de Daños (art. 25 fr. III, inciso f), de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF).
2. Su definición se establece en el artículo 27 fr. XI de la LISF y en la disposición 16.1.2 de la Circular Única de Seguros y Fianzas (CUSF), de acuerdo a lo siguiente:
 - “Para el ramo de crédito, el pago de la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado como consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes deudores por créditos comerciales” (art. 27 fr. XI LISF).
3. La LISF prohíbe contratar seguros de Crédito con empresas extranjeras cuando el asegurado esté sujeto a la legislación mexicana (art. 21 fr. III LISF).
4. El seguro de Crédito deberá ser operado por instituciones especializadas; de manera general, las instituciones autorizadas para ello;⁵ también podrán obtener autorización para operar seguros de Caución y fianzas (art. 26 último párrafo, LISF).
5. La operación de los seguros de Crédito se rige por lo previsto en la LISF, en la Ley Sobre el Contrato de Seguro (LSCS) (particularmente por lo que se refiere a la operación de daños), en la CUSF y demás disposiciones legales y administrativas aplicables (Disp. 16.1.1 CUSF).
6. Para efectos de su intermediación y venta, los agentes requieren autorización especial (Categoría E. Seguro de Crédito. Disp. 32.3.6, fr. IX CUSF).
7. El consejo de administración de las instituciones autorizadas deberá integrar e instalar un **comité de suscripción de carácter consultivo**, que tendrá como propósito auxiliar al consejo, en el diseño, operación, vigilancia y evaluación de las políticas y estrategias en materia de suscripción (Disp. 3.11.1 CUSF).

2. Aunque seguramente ya lo sabe, puede remitirse a otro trabajo contenido en esta misma edición.

3. Revista Actualidad en Seguros y Fianzas, CNSF.

4. Cifras en miles de pesos.

5. La ley exceptúa de la posibilidad de obtener autorización para operar caución y fianzas a las instituciones que antes de la entrada en vigor de la LISF, además de contar con la autorización para crédito, también tengan autorizados otros ramos (disposiciones transitorias).



8. El **Comité de Suscripción** tiene las siguientes funciones (Disp. 3.11.2):

I. Vigilar que la suscripción se apege a las políticas y normas aprobadas por el consejo, así como a las disposiciones legales y administrativas aplicables.

II. Proponer para aprobación del consejo:

a) Los objetivos estratégicos, políticas, normas y procedimientos para la suscripción de los seguros de crédito, los cuales deberán considerar:

1) La congruencia de los riesgos asegurables de acuerdo con las características y capacidades de la Institución, tomando en cuenta:

- i. Segmentos y sectores a los que se enfocará;
- ii. Niveles máximos de monto asegurado, por monto y tipo del crédito, y sector de actividad económica.
- iii. Operaciones permitidas en los contratos de crédito (prórrogas, reestructuraciones y modificaciones).

2) Los criterios para suscribir, previendo la investigación del asegurado (monto, plazo, interés, penalizaciones y particularidades de los créditos).

3) La evaluación de la elegibilidad del asegurado (experiencia de la persona, antigüedad en el mercado, sector de actividad económica, situación financiera e historial crediticio; evaluación de los créditos otorgados a asegurar (producto vendido, el cliente, la duración de los créditos, las condiciones de venta).

4) La evaluación de la capacidad de pago del deudor del asegurado-

5) La elaboración de un expediente por cada seguro de crédito que se suscriba.

b) El manual que contenga las políticas y normas en materia de suscripción de los seguros de crédito (Manual de Suscripción de Seguros de Crédito).

Deberá contemplar, cuando menos, los aspectos siguientes:

1) funciones y responsabilidades (áreas y del personal involucrado en la suscripción y administración, procurando evitar conflictos de interés);

2) facultades de los funcionarios y niveles de autorización (por monto asegurado, del crédito, tipo de crédito, sector de actividad y por deudor del asegurado);

3) las estrategias y políticas de administración (seguimiento, control, reestructuras y renovaciones).



▶ Planta de Coquización Retardada (ACE Fianzas Monterrey) Ejecución de la fase II del proyecto de aprovechamiento de residuales en la Refinería de Miguel Hidalgo, en Tula, para la ingeniería complementaria, procura de equipos y construcción de la planta.

Año: 2006. **Producto:** Fianza de anticipo. **Fiado:** ICA Flour Daniel, S. de R.L. de C.V. **Monto afianzado:** 2 mil millones de pesos



El gran reto del seguro de Caución consistirá en asimilar y comprender cuáles son las áreas de oportunidad que representa

c) Los criterios que el comité de suscripción deberá observar para informar al consejo de administración respecto de los efectos sobre los niveles de las reservas técnicas, del RCS y, en general, sobre la información técnica, contable y financiera de la Institución de Seguros, que se deriven de la celebración de los contratos de seguro de crédito;

d) Las operaciones de seguros de crédito que pretendan realizar la institución de seguros, que puedan tener un efecto técnico, financiero o contable relevante, o bien que pudieran afectar su solvencia y liquidez.

e) Los mecanismos que permitan el seguimiento y la evaluación del cumplimiento de las políticas y normas para la suscripción de los seguros de crédito, así como las políticas y procedimientos establecidos por el propio consejo de administración, y proceder a su instrumentación;

III. Aprobar, a partir de las políticas, normas y objetivos estratégicos que en materia de suscripción hayan sido adoptados por el consejo:

a) La celebración y modificación de contratos de seguro de Crédito.

b) Los criterios específicos y montos asegurados para la celebración de contratos de seguro de Crédito.

INSTITUCIÓN	PRIMA DIRECTA	
	Monto	%
NACIONALES	0	0.00
PRIVADAS	702,607	100.00
Atradius Seguros de Crédito	261,363	37.20
COFACE Seguro de Crédito México	186,915	26.60
Solunion México Seguros de Crédito	185,454	26.40
CESCE México	35,282	5.02
AIG Seguros México	33,593	4.78
Seguros de Crédito Inbursa	0	0.00
Mercado TOTAL	702,607	

c) La metodología, modelos y sistemas para identificar, medir, dar seguimiento, administrar y evaluar las operaciones relativas a los contratos de seguro de Crédito, así como para determinar su impacto sobre los niveles de las reservas técnicas, de RCS y, en general, sobre la información técnica, contable y financiera de la institución de seguros, en apego a las disposiciones legales y administrativas aplicables.

d) Las normas internas respecto a la formalización y conservación de soportes documentales.

IV. Evaluar, a partir de los mecanismos aprobados por el consejo, el desempeño de las operaciones, verificando que éstas:

a) Cumplan con las políticas, normas y objetivos estratégicos aprobados por el consejo y por el Manual.

b) Se reflejen correctamente en la información técnica, contable y financiera, cumpliendo con las disposiciones aplicables.

V. Informar al consejo, por conducto del director general, cuando menos trimestralmente, de los siguientes aspectos:

a) Cartera de seguro de crédito y contratos nuevos en el trimestre.

b) Cambios relevantes (prórroga y modificaciones), según las políticas, normas y objetivos estratégicos.

c) La propuesta de suscripción de seguros que no se ajustan al Manual;

d) Propuestas de modificaciones o adecuaciones a las políticas, normas y objetivos estratégicos.

e) Observaciones que hubieran sido determinadas en las auditorías interna y externa, así como acciones implementadas.

Las instituciones autorizadas para practicar el ramo de seguro de Crédito deberán constituir e incrementar una “reserva de riesgos catastróficos del seguro de Crédito” (Disp. 5.6.2 CUSF).

En la parte operativa hay identidad por lo que corresponde a las fianzas y al seguro de Caución, pues en estos dos últimos casos también existe la obligación de constituir el referido comité de suscripción; la institución que opere los diferentes productos podrá contar con un solo comité.

De todo lo anterior se vislumbra un horizonte prometedor para la industria de garantías, con retos y oportunidades que asumir; quienes operen fianzas y Caución tendrán la responsabilidad de coordinar adecuadamente las figuras y enfocarlas para no generar invasiones y confusiones innecesarias así como evitar cualquier malentendido sobre su aplicación; por otra parte, el tomar la oportunidad del seguro de Crédito será un asunto que involucra a todos: a quienes ya cuentan con la experiencia del producto, a aquellos que estarán interesados en incursionar y a las autoridades; para que, haciendo un esfuerzo en común, se encuentren los caminos más adecuados para el crecimiento y desarrollo de la industria.



Las instituciones autorizadas para practicar el ramo de seguro de Crédito deberán constituir e incrementar una “reserva de riesgos catastróficos del seguro de Crédito” (Disp. 5.6.2 CUSF)

CREATIVIDAD

IX FORO EL ASEGURADOR® PARA AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS

67

Y
octubre

LEÓN 2016



PASE INDIVIDUAL

\$5,400

PASE CORPORATIVO
10 PERSONAS

\$48,600

Inscríbete
antes del 31 de mayo
y aprovecha los
beneficios especiales

PASE INDIVIDUAL

\$3,600

PASE CORPORATIVO

\$32,400

Eduardo Kastika

“Creatividad para
emprendedores”

PATROCINADORES:



Como principal referente de creatividad e innovación en América Latina, Eduardo nos enseñará a desarrollar y utilizar nuestra creatividad, para emprender y para dar un salto cuántico en nuestra actividad. En 20

años de trayectoria, ha cambiado la manera de encarar los negocios y las vidas personales de muchas personas.

Patrocinios: paola.mendoza@elasegurador.com.mx
Asistencias: msolis@elasegurador.com.mx

☎ 5440 7830 / 01800 821 9393



**AMOR VERDADERO
ES AFIANZAR EL FUTURO
CON BASES SÓLIDAS.**

Contacto Zurich Fianzas

01 800 800 3161

www.zurichfianzas.com.mx

**ZURICH SEGUROS.
PARA AQUELLOS QUE AMAN DE VERDAD.**



ZURICH®