

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

308902

7
2y



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

EVALUACION DE UN PROYECTO:
LA FIANZA JUDICIAL CON GARANTIA FIDUCIARIA

TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO
DE INVESTIGACIÓN PRESENTA COMO TESIS

GERARDO PINTO URRUTIA

PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

México, D.F., 1986

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE GENERAL

	Pág.
INTRODUCCION	
Objetivo	1
Metodología	2
<u>PARTE I. CONCEPTOS GENERALES</u>	
1. CONCEPTOS GENERALES	
1.1 LA EVALUACION DE UN PROYECTO	5
1.1.1 Etapas de un Estudio	5
A. Estudio de mercado	5
B. Estudio técnico	7
C. Estudio financiero	7
D. Evaluación económica	7
1.2 LAS INSTITUCIONES DE FIANZAS	9
1.2.1 El Sistema Financiero Mexicano	9
1.2.2 El Sector Afiansador	11
A. Antecedentes	12
B. Operación	13
1.2.3 La Fianza	15
A. Características de la fianza	15
B. Clasificación de las fianzas	16
C. Diferencias entre la fianza y el seguro	16
1.3 EL FIDEICOMISO	18
1.3.1 Concepto	18
1.3.2 Funcionamiento General	18
A. El fideicomitente	18
B. El fiduciario	18
C. El fideicomisario	19
2. EL PRODUCTO	
2.1 CARACTERISTICAS DE LA FIANZA CONVENCIONAL JUDICIAL ..	21
2.2 CARACTERISTICAS DEL NUEVO PRODUCTO	22

PARTE 2: DESARROLLO DE LA EVALUACION

3. ESTUDIO DE MERCADO	Pág.
3.1 DEMANDA TOTAL	25
3.1.1 Población	25
3.1.2 Índice de Criminalidad	29
3.1.3 Determinación de la Demanda Total	33
3.2 OFERTA TOTAL	35
3.2.1 El Sector Afiansador	35
3.2.2 Afianzadora Insurgentes, S.A.	44
3.2.3 La Fianza Judicial	44
3.3 DETERMINACION DE LA OFERTA PARA EL NUEVO PRODUCTO	48
3.4 PRODUCTOS SUSTITUTOS	50
3.5 CANALES DE DISTRIBUCION	51
4. ESTUDIO TECNICO	
4.1 Aspectos administrativos	54
4.2 Aspectos legales	55
5. ESTUDIO FINANCIERO	56
6. EVALUACION ECONOMICA	65
6.1 Punto de equilibrio	65
6.2 Valor presente neto y análisis de sensibilidad	67
CONCLUSIONES	80
INDICE DE GRAFICAS	83
INDICE DE TABLAS	84
NOTAS BIBLIOGRAFICAS	86
BIBLIOGRAFIA GENERAL	88

INTRODUCCION

OBJETIVO

Una de las razones que justifican la existencia de la Administración en la sociedad es la limitación de los recursos y la necesidad de su correcta distribución y utilización, para de esta manera alcanzar el Bien Común y permitir al hombre el desarrollo integral de sus facultades.

Tanto en la empresa como en otras áreas, los recursos son limitados, por lo que se han desarrollado técnicas de evaluación de proyectos que permitan optimizar los recursos humanos, financieros y técnicos, asignándolos a proyectos previamente analizados y aprobados.

La aplicación de estas técnicas de evaluación son igualmente válidas para el sector de servicios, por lo que la presente tesis se limita al estudio de la viabilidad del manejo de las garantías de la fianza judicial a través de un fideicomiso, por los siguientes motivos:

- a) Las garantías requeridas para el otorgamiento de la fianza judicial actual la hacen lenta en su trámite, pudiendo ser un servicio ágil, dadas las circunstancias en las que normalmente se requiere.
- b) En ocasiones dicho servicio es inaccesible, ya que se solicita otorgar en garantía bienes raíces, de los cuales no todas las personas disponen.

Las razones anteriores frenan la penetración de este producto en el mercado, la cual es esencial debido al poco crecimiento del mismo (dado fundamentalmente en función del incremento de la población y del índice de criminalidad o delincuencia).

De acuerdo con lo anterior, esta tesis pretende analizar si el proyecto de manejar cuotas diferenciales que funcionen como garantía fiduciaria para la fianza judicial es factible o no.

Es preciso destacar que la evaluación de proyectos implica el trabajo coordinado de un equipo multidisciplinario de personas, en el que cada una desarrolle el área de su especialidad. De esta manera se puede evitar que la falta de conocimientos específicos en alguna de las áreas del estudio, haga incurrir al analista en deficiencias o superficialidades que, a la postre, redunden en información inadecuada para una toma de decisiones correcta.

Es por esto que aunque en la presente tesis se han tratado de evitar dichas deficiencias, la misma se ve limitada al trabajo de una sola persona, lo cual, como ya se mencionó, impide la adecuada profundización en todas las áreas del estudio.

Por otra parte, la determinación de las necesidades de los clientes potenciales se realizó con base en las opiniones y experiencias de los principales funcionarios de Afianzadora Insurgentes, S.A., cuyo contacto con el medio afianzador y los agentes de fianzas y brokers me permitió considerarlos como fuentes de información confiables.

METODOLOGIA

El interés de este trabajo es eminentemente práctico y en él se desarrollan algunos de los procedimientos y técnicas que, a mi juicio, mejor se aplican a este caso concreto.

En la Introducción se ha definido el objetivo del estudio, el producto al que se refiere, la hipótesis básica de este trabajo y las limitaciones del mismo.

El estudio se ha dividido en dos partes, siendo la primera de introducción a los conceptos generales y la segunda, el desarrollo de la evaluación en sí.

En el Capítulo I, se explica sumariamente lo que es la evaluación de proyectos, la metodología de los mismos y algunas de sus características específicas. Asimismo, se ubica al sector afianzador dentro del Sistema Financiero Mexicano y se explica el servicio que proporciona. También se mencionan sintéticamente algunos conceptos referentes al fideicomiso y sus características.

En el Capítulo II, se define lo que se propone como variante

en el manejo de las garantías para el otorgamiento de la fianza judicial y se mencionan algunas de las ventajas que se obtienen, al igual que sus limitaciones.

Por lo que se refiere a la Segunda Parte, en el Capítulo III se define el mercado, los clientes del producto, se determina la oferta estimada, los productos sustitutos y los principales canales de comercialización; en el Capítulo IV, se realiza un estudio técnico sobre algunos aspectos administrativos y legales.

Dentro del Capítulo V, que se refiere al estudio financiero, se determinan las inversiones necesarias, los ingresos y gastos esperados y se obtienen los flujos del proyecto. En el Capítulo VI, se realiza la evaluación económica tomando en cuenta los datos obtenidos anteriormente. Por último, se concluye sobre el resultado del estudio.

PARTI 1: CONCEPTOS GENERALES

CONCEPTOS GENERALES

La evaluación de un proyecto.
Las instituciones de fianzas.
El fideicomiso.

EL PRODUCTO

Características de la fianza
convencional judicial.
Características del nuevo
producto.

CAPITULO I: CONCEPTOS GENERALES

1.1 LA EVALUACION DE UN PROYECTO *

La evaluación de proyectos implica un proceso de aproximaciones sucesivas en el que se pueden distinguir tres etapas básicas (GRAFICA 1-1):

1. Perfil del proyecto: se refiere a una investigación superficial de los principales aspectos que componen el proyecto y en donde se manejan cifras globales estimadas, con el objeto de medir las posibilidades y perspectivas de una idea.
2. Prefactibilidad: si la idea original tiene posibilidades de éxito, se realiza una investigación formal, que permita conocer el potencial real de la misma, dando como resultado el considerar el proyecto viable o no.
3. Factibilidad: es una investigación a detalle, realizada por diversos especialistas de manera coordinada, con la cual se logra un mayor grado de precisión en el conocimiento del potencial real del proyecto, dando como resultado la decisión de llevarlo o no a cabo.

1.1.1 Etapas de un estudio

Con excepción de la perfilación del proyecto, las etapas de la evaluación se pueden dividir en cuatro pasos (GRAFICA 1-2):

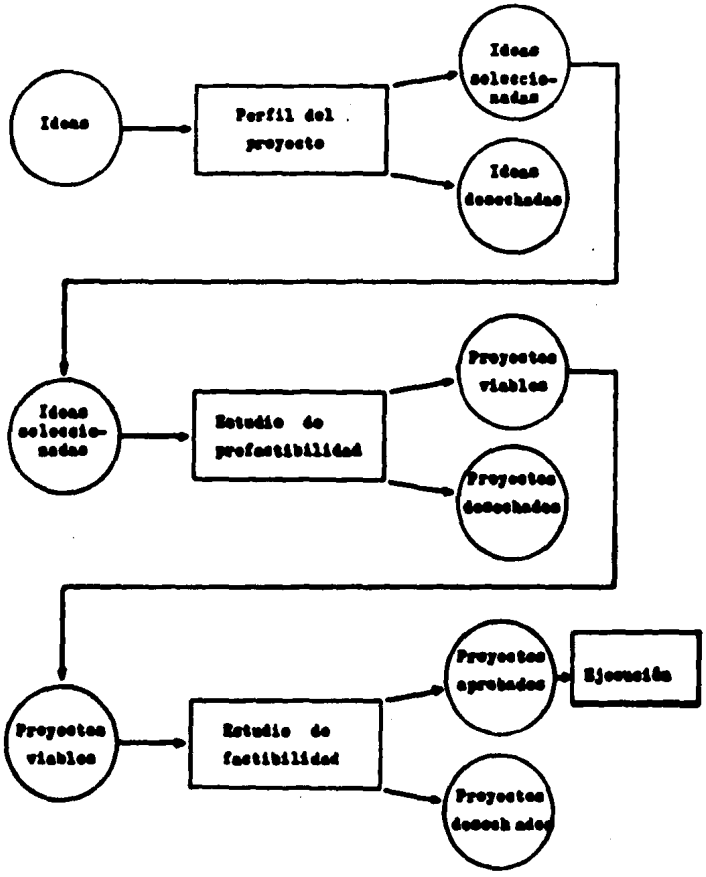
A) Estudio de mercado

Da a conocer las posibilidades y dificultades que se tendrán al tratar de producir y/o comercializar un producto o servicio. Debe incluir la demanda actual del producto y su proyección, la oferta actual y futura, la fracción de la demanda que atenderá el proyecto, los sustitutos existentes, el precio y los canales de comercialización que se van a utilizar.

En caso de ser necesario, se debe incluir un estudio de mercado sobre la materia prima requerida.

* Notas (1) y (2)

PROCESO DE UN PROYECTO



Aunque nunca podrán contestarse con absoluta precisión todas las preguntas, siempre se tratará que las respuestas estén lo más apegadas a la realidad. Entre mayor grado de exactitud se desee, mayor será el tiempo dedicado al proyecto y, por lo tanto, mayor su costo y menor su oportunidad.

Se debe analizar cada punto del estudio y eliminar aquellos que no resulten importantes o necesarios, con lo que disminuirá el tiempo y costo de realización del mismo o se aumentará la precisión en otras respuestas. Esto es igualmente válido para todas y cada una de las etapas y pasos en la evaluación de un proyecto.

B) Estudio técnico

Del estudio de mercado se extraerán los parámetros y juicios técnicos que determinen las características de la maquinaria, equipo y proceso de producción que se emplearán, las formas eficientes de organización y, en su caso, el lugar donde se instalará la empresa.

Debe incluir la determinación del tamaño de la planta, su localización, la capacidad instalada, los insumos necesarios, la tecnología adoptada, los rendimientos físicos esperados, las obras físicas principales, la disponibilidad de materiales y mano de obra, etc.

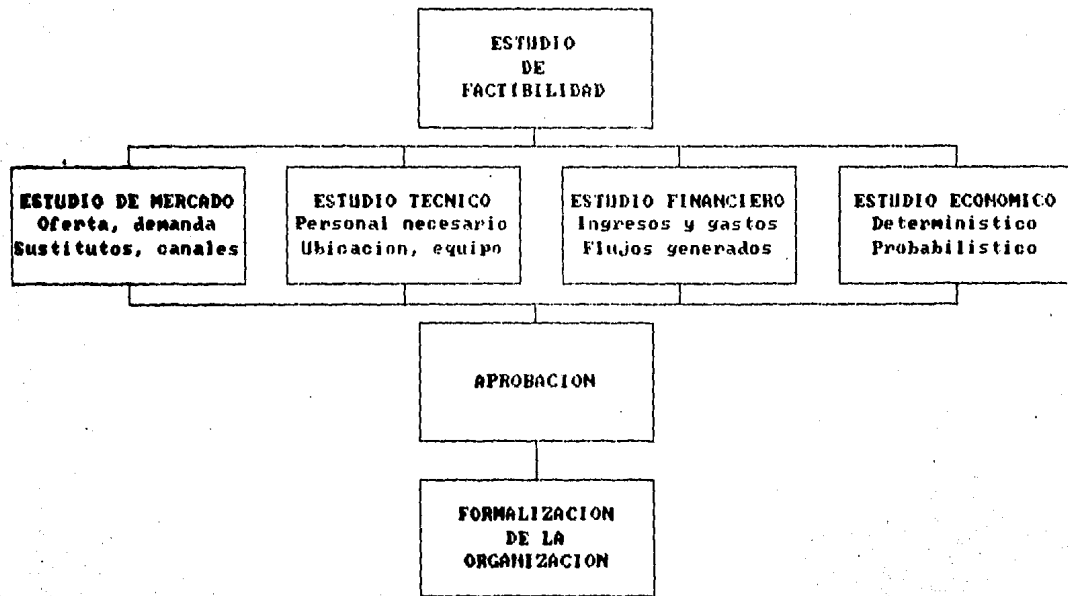
C) Estudio financiero

Tiene por objeto conocer la magnitud de la inversión a realizar, los ingresos y egresos que se generen y el monto del financiamiento que sea necesario, para de esta manera poder determinar los flujos del proyecto.

D) Evaluación económica

En este último paso se procede al estudio que permitirá conocer la viabilidad del proyecto. Existen gran variedad de técnicas de análisis como son el punto de equilibrio, la relación costo/beneficio, la comparación de rendimientos (tasa interna de rendimiento), el descuento de flujos, etc. Las técnicas anteriores son determinísticas, sin embargo, si el estudio lo requiere, se pueden utilizar técnicas probabilísticas como los árboles de decisión, el análisis de riesgo, el análisis de sensibilidad, etc., o bien una combinación de ambos métodos.

ETAPAS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD



GRAFICA 1-2

Es importante destacar que toda evaluación debe considerar el aspecto social, esto es, los beneficios y perjuicios que el proyecto provoque, la aceptación o rechazo que pueda tener y su adaptación a las características de la sociedad en que se desea desarrollar. No debemos olvidar que, como se mencionó en un principio, todo proyecto debe coadyuvar a la consecución de los objetivos de la empresa, siendo uno de los principales objetivos el de la búsqueda del Bien Común. Así pues en ocasiones, aunque el proyecto no sea económicamente factible, se realizan fuertes inversiones cuyos beneficios son de índole estrictamente social, como pueden ser, por ejemplo, las investigaciones e instalación de equipos anticontaminantes.

1.2 LAS INSTITUCIONES DE FIANZAS

1.2.1 El Sistema Financiero Mexicano *

El Sistema Financiero Mexicano es un regulador de los recursos financieros generados por las actividades económicas del país, a través de la captación de los dineros excedentes existentes y su posterior colocación en los sectores productivos que así lo requieren. De ahí que se le considere como un sector de gran importancia estratégica (GRAFICA 1-3).

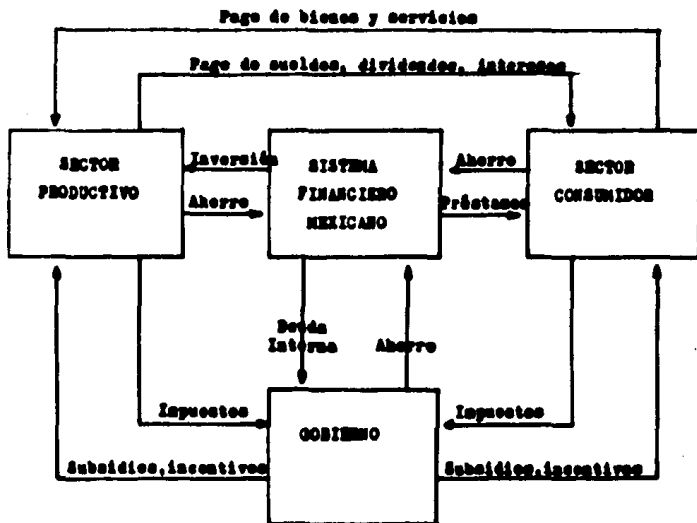
El Sistema Financiero Mexicano ha tenido un enorme desarrollo en los últimos años, así como modificaciones tanto de forma, como de fondo. A principio de los 70s., se modificó el concepto del servicio bancario, pasando de la banca especializada a la multibanca, colaborando con esto al desarrollo económico del país a través de un servicio más eficiente y adaptando el sistema a mecanismos más acordes con la situación de México.

En 1982, la Banca fue nacionalizada, y para 1985 la estructura del Sistema Financiero Mexicano quedó finalmente como sigue:

- a) Banco Central, representado por el Banco de México.
- b) Sociedades Nacionales de Crédito, que a su vez se subdividieron en Bancos de Desarrollo (NAFINSA, BANCOBRAS, BANPECO, etc.) y Banca Múltiple (BANAMEX, BANCOMER, ATLANTICO, CREMI, etc.).
- c) Banca Concesionaria, integrada por el Banco Obrero y el Citibank.

* Nota [3]

LA INTERMEDIACION DEL SISTEMA FINANCIERO
MEXICANO EN LA ECONOMIA NACIONAL.



FUENTE: Apuntes de Derecho Económico
Módulo II: Seguros y Finanzas
C.P. Juan Manuel Villanueva
Universidad Panamericana

GRAFICA 1-3

- d) Intermediarios financieros (no bancarios), agrupados en lo que se conoce como el Mercado de Valores, formado por las Casas de Bolsa, la Bolsa Mexicana de Valores y las sociedades de inversión (de renta fija, variable y de capital de riesgo).
- e) Organizaciones auxiliares del Crédito, como son las Arrendadoras financieras, las Uniones de Crédito, los Almacenes de Depósito y las Casas de cambio.
- f) Las Instituciones de Seguros.
- g) Las Instituciones de Fianzas.

Asimismo, existen instituciones reguladoras y auxiliares como la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, la Comisión Nacional de Valores y el INDEVAL (Instituto de depósito de valores).

1.2.2 El Sector Afianzador *

Hasta diciembre de 1984, las Instituciones de Fianzas eran consideradas Organizaciones Auxiliares del Crédito, al lado de las Instituciones de Seguros, sin embargo, se reformó la Ley de Instituciones de Fianzas y de Seguros, dándoles una categoría específica a cada una de estas actividades.

Dentro de las intenciones de dichas reformas están las de facilitar la contribución de las afianzadoras con recursos de largo plazo para el financiamiento del desarrollo del país.

Con el objeto de promover un desarrollo intersectorial autónomo y evitar situaciones que pudieran crear conflictos de intereses o condicionamiento en el desarrollo de las afianzadoras, se prohibió que en su capital participaran instituciones del mismo tipo, de seguros, organizaciones auxiliares del crédito y casas de bolsa. De igual manera, se restringió el objeto de las sociedades controladoras de instituciones de fianzas y se prohibió la adquisición de acciones de instituciones de seguros, arrendadoras financieras o almacenes de depósito, para evitar la integración de grupos.

* Nota (4)

A) Antecedentes *

En la Ciudad de México, las compañías de fianzas comenzaron sus funciones en 1895, cuando se celebró un contrato-concesión entre el Ejecutivo de la Nación y la American Surety Company of New York, para el establecimiento de una sucursal en México.

En 1910, se autorizó el establecimiento de una sucursal de la National Surety Company of New York, y otra de la London Guarantee and Accident Company.

En 1913, se organizó la Compañía Mexicana de Garantías, S.A., que absorbió la cartera de fianzas de la American Surety Company of New York y de la National Surety Company of New York. En lo que respecta a la London Guarantee and Accident Company, se desconoce la forma de su desaparición.

En 1915, se estableció la Compañía Nacional Mexicana de Fianzas, S.A., la cual desapareció en 1928. También en 1915, se expidió una ley sobre compañías de fianzas, bajo cuyo régimen se organizó la Compañía de Fianzas para Empleados de Correos y Telégrafos, S.A., hoy Fianzas México, S.A.

Entre 1925 y 1926, se constituyeron la Unión y Progreso, la Compañía Afianzadora de Fondos y la Afianzadora, S.A., las cuales desaparecieron por diversas circunstancias.

En 1936, se fundó Central de Fianzas, S.A. y Fianzas Atlas, S.A. En 1937, se organizó la Compañía de Fianzas Lotonal, S.A., hoy Afianzadora Lotonal, S.A.

En 1938, inició sus operaciones Fianzas América, S.A., siendo liquidada posteriormente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por haberse apartado de la técnica propia de la fianza.

Para 1939, se organizó Crédito Afianzador, S.A. y en 1940, Fianzas Interamericanas, S.A., hoy denominada Afianzadora Sofimex, S.A.

Entre 1942 y 1947, se fundaron La Guardiania, S.A., Fianzas Monterrey, S.A., Afianzadora Mexicana, S.A., Afianzadora Cossio, S.A. y Americana de Fianzas, S.A.

En 1954, se organizó la Compañía de Fianzas Modelo, S.A., y por último, en 1958, Afianzadora Insurgentes, S.A.

Actualmente existen 14 afianzadoras en operación, siendo reguladas, en cuanto a sus políticas, por la Secretaría de

* Nota [5]

Hacienda y Crédito Público, a través de las Subsecretarías y Direcciones correspondientes; y en cuanto a su operación, por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros (CNBS).

B) Operación *

Una afianzadora es una institución cuyo objetivo es el comprometerse a cumplir obligaciones de contenido económico, contraídas por personas físicas o morales, privadas o públicas.

Ahora bien, se otorga una fianza cuando una persona, física o moral, requiere que un tercero, de solvencia legalmente reconocida, garantice el cumplimiento de su obligación.

En el contrato de fianza, se llama fiado a la persona cuya obligación de prestar un servicio o dar algo, requiere la seguridad de ser cumplida, y es por quien la Afianzadora se obliga. La persona a quien el fiado prestará o dará algo se le denomina beneficiario, es decir, el acreedor del fiado, ante quien se garantiza el cumplimiento de la obligación que éste contrajo a su favor.

Quien pide a la Afianzadora que se otorgue la garantía a través de la fianza es llamado ponente o solicitante, quien en general coincide con ser el fiado.

Por lo tanto, la obligación que como fiadora asume la empresa afianzadora consiste en pagar al beneficiario una suma de dinero equivalente al monto de la obligación garantizada no cumplida por el fiado, siendo que la obligación de la Afianzadora depende de una obligación principal preexistente entre el propio fiado y el beneficiario. Esta relación de dependencia entre la obligación principal y la accesoria, constituye una de las notas características de la fianza.

B.1) Factores para la expedición de una fianza

Factores objetivos

Se refieren a la obligación cuyo cumplimiento va a garantizarse, para determinar el tipo de responsabilidad que asumirá la Afianzadora y las garantías requeridas. Este análisis es indispensable para determinar si no se está garantizando alguna de las obligaciones que no se permite afianzar, como son las de crédito y las operaciones en moneda extranjera (excepto cuando son, las de crédito, ante BANOBRAS, PEMEX y la Tesorería

* Nota [6]

de la Federación).

Factores subjetivos

Se refieren a la persona misma del fiado. Se pueden resumir en tres elementos:

- La capacidad jurídica del solicitante (comprobada a través de la escritura constitutiva, en caso de personas morales).
- La capacidad técnica del fiado para cumplir con la obligación.
- La capacidad económica del solicitante, fiado y, en su caso, del obligado solidario (presentando la declaración del ISR, Balance General, Certificado de libertad de gravámenes de las garantías otorgadas, etc.).

B.2) La cancelación de la fianza

Se cancela la fianza cuando la obligación principal se cumplió y cuando se extingue la fianza, aún cuando la obligación principal subsista.

Se extingue la fianza cuando se extingue la obligación principal; por prescripción, término que se cuenta a partir de su exigibilidad; por prórroga concedida por el beneficiario al fiado, sin consentimiento de la Afiansadora, etc.

Se anula una póliza, cuando ésta no surtió efectos o cuando tiene que reponerse un folio por algún error cometido en el mismo.

La cancelación de las fianzas se efectúa cuando se constata que la fianza se ha extinguido, de acuerdo a la documentación que proporciona el agente, el fiado o los obligados solidarios. La cancelación, como toda operación, debe reflejarse en la situación financiera de la empresa, a través de los registros contables.

B.3) La reclamación de una fianza

Cuando una fianza se hace exigible, porque el fiado incumplió la obligación principal, el beneficiario presenta su reclamación o requerimiento de pago, siendo deber de la empresa el pagarla, ya sea su importe total o parcial, según sea el grado de incumplimiento de la obligación garantizada, o bien, puede subrogarse en el cumplimiento de la obligación.

1.2.3 La Fianza

La 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 del Código Civil). [7]

Su otorgamiento siempre debe ser oneroso, es necesario que se realice continuamente, el fiador debe estar organizado económicamente como empresario fiador y requiere de la autorización de la S.H.C.P.

Constitucionalmente, el derecho a la fianza lo manifiesta el Art. 20, fracción I, que menciona que: "En todo juicio del orden criminal tendrá el acusado las siguientes garantías:

I. Inmediatamente que lo solicite será puesto en libertad bajo fianza, que fijará el juez tomando en cuenta sus circunstancias personales y la gravedad del delito que se le impute, siempre que dicho delito merezca ser castigado con pena cuyo término medio aritmético no sea mayor de cinco años de prisión, sin más requisitos que poner la suma de dinero respectiva a disposición de la autoridad u otorgar caución hipotecaria o personal bastante para asegurarla, bajo la responsabilidad del juez en su aceptación." [8]

A) Características de la fianza

- La fianza no puede existir sin una obligación válida.
- El fiador puede obligarse a menos, pero nunca a más que el deudor principal.
- La obligación del fiador se extingue al mismo tiempo que la del fiado, aunque puede extinguirse la propia y subsistir la del fiado.
- En caso de que se demande al fiador el pago de la fianza, tiene derecho a oponer todas las excepciones que sean inherentes a la obligación principal y llamar al fiado para que le pare perjuicio la sentencia.
- Toda obligación es susceptible de ser afianzada, excepto las de crédito y las realizadas en moneda extranjera.

B) Clasificación de las fianzas

A manera enunciativa puede hacerse una clasificación de las diversas fianzas, dividiéndolas en:

Ramo I. Fianzas de Fidelidad

Son aquellas que tienen como objetivo garantizar al patrón la reparación del daño patrimonial derivado de un delito (robo, abuso de confianza y/o peculado), cometido por uno o varios de sus empleados en contra de sus bienes o de aquellos de los que éste sea jurídicamente responsable. Así pues existen varios tipos:

- a) Individual
- b) Cédula
- c) Global
- d) Individual y cédula en exceso
- e) Cobertura combinada
- f) Para agentes
- g) Para Casas de Bolsa

Ramo II. Fianzas Judiciales

Son aquellas que tienen como objetivo garantizar el cumplimiento de una obligación, derivada de un procedimiento judicial, como el embargo precautorio, pago de pensión alimenticia, libertad provisional, condicional o preparatoria, etc.

Ramo III. Fianzas Administrativas

Son aquellas que tienen como objetivo garantizar el cumplimiento de diversas obligaciones que no se pueden englobar en los tipos anteriores, como pueden ser:

- a) A favor de autoridades federales, estatales o municipales (cumplimiento de contratos, fiscales, de buena calidad, para sorteos y rifas, etc.).
- b) A favor de particulares (inquilinarías, anticipos, etc.).

C) Diferencias entre la fianza y el seguro

Existen diferencias esenciales entre el seguro y la fianza, siendo en primer lugar, el que el contrato de seguro incluye tan solo dos partes: la aseguradora y el asegurado; mientras que la fianza es de naturaleza tripartita; la afianzadora, el fiado y el beneficiario. En el caso del seguro, las personas que en la

fianza son el fiado y el beneficiario se fusionan en la del asegurado.

La segunda diferencia radica en que en el contrato de seguro la empresa que lo expide asume todo el riesgo, y las primas se calculan considerando la probabilidad de que se dé el siniestro. En el contrato de fianza, media siempre entre la compañía otorgante y la circunstancia de incumplimiento el fiado, pues es éste a quien corresponde la principal responsabilidad ante el beneficiario y quien ha convenido en reembolsar a la fiadora lo que ésta tuviera que pagar a consecuencia de su fianza.

La teoría de la fianza es que nunca debe reportar pérdidas, en consecuencia, las sumas que se cobran por la obtención de una fianza no son estrictamente primas, sino cargos por la prestación de un servicio, el cual consiste en facilitar a quien lo solicite la patente de solvencia que aquella implica.

Otra diferencia estriba en que los contratos de seguro son casi siempre susceptibles de cancelación por parte del asegurado, en tanto que en la mayoría de las fianzas no existe cláusula de cancelación y, por lo tanto, ésta opera hasta la extinción total de las obligaciones contraídas por el fiado.

Por otro lado, el contrato de seguro protege contra actos fortuitos, en tanto que la fianza está íntimamente ligada en sus consecuencias con la voluntad de las personas a cuyo nombre es extendida, es decir, necesita existir la intención, en diversos grados, de que se incumpla el contrato, se deje de pagar un adeudo o se incurra en el abuso de confianza.

Por último, la fianza siempre se constituye en una obligación accesoria a un contrato u obligación principal, siendo el contrato de seguro una obligación principal per se.

De manera resumida se tienen las siguientes diferencias:

SEGURO

1. Bipartita
2. Riesgo
3. Ley de los grandes números
4. Forma de cancelación distinta para cada caso
5. Hechos fortuitos
6. Obligación principal
7. Reclamación por siniestro

FIANZA

1. Tripartita
2. Responsabilidad
3. Contragarantías
4. Forma de cancelación distinta para cada caso
5. Voluntad del fiado
6. Obligación accesoria
7. Reclamación por incumplimiento

1.3 EL FIDEICOMISO *

1.3.1 Concepto

"En virtud del fideicomiso, el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria". [10]

1.3.2 Funcionamiento general

Del concepto anterior se desprenden claramente tres personas:

A. El Fideicomitente.

Es la persona que crea el fideicomiso, destinando bienes o derechos a un fin lícito. Al crear el fideicomiso, el fideicomitente pierde gran parte de sus derechos sobre lo afectado, pero puede guardar para sí derechos tales como la facultad de remoción de la fiduciaria, la cláusula de revocación, el otorgar los derechos sobre el objeto del fideicomiso según su voluntad, etc.

B. El Fiduciario.

Se refiere a una institución legalmente autorizada para practicar operaciones fiduciarias, fungiendo como titular de los derechos sobre el objeto del fideicomiso, durante la vigencia de éste.

Sólo tienen capacidad para ser fiduciarias las instituciones de crédito que legalmente estén autorizadas para ello. Esta exigencia legal tiene las siguientes ventajas:

- a) Asegurar la solvencia del fiduciario.
- b) Asegurar la permanencia y continuidad de la labor de la fiduciaria, dado que las instituciones tienen prácticamente vida ilimitada.
- c) Asegurar que la labor fiduciaria sea realizada por instituciones técnicamente especializadas.
- d) Asegurar el control y vigilancia de la fiduciaria, a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

La aceptación del cargo de fiduciaria no es obligatoria, ya que la institución designada puede declinarlo, pero una vez aceptado sólo será excusable o renunciable por causas graves, a juicio del juez de primera instancia del domicilio de la fiduciaria.

* Nota [9]

C. El Fideicomisario.

Es la persona designada en el acto constitutivo del fideicomiso, o en el de sus modificaciones, para recibir los beneficios de éste. El fideicomisario es designado por el fideicomitente, pudiendo ser el mismo fideicomitente.

El patrimonio del fideicomiso (atributo consistente en el conjunto de sus obligaciones y derechos, apreciables en dinero), puede estar integrado por bienes materiales, muebles o inmuebles, por derechos y por derechos sobre bienes o sobre derechos.

El fideicomiso se puede extinguir, entre otras, por las siguientes causas:

- a) Por la realización del fin para el cual fue constituido.
- b) Porque el fin para el cual fue constituido se haga de imposible realización física y jurídicamente.
- c) Porque se haga imposible el cumplimiento del hecho futuro e incierto de cuyo cumplimiento depende el fideicomiso (condición suspensiva).
- d) Porque se cumpla el hecho futuro e incierto cuya realización concluye el fideicomiso e el sujeto (condición resolutoria).
- e) Por convenio expreso celebrado por el fideicomitente y el fideicomisario.
- f) Por ser imposible la sustitución de la fiduciaria.
- g) Por realizar cualquier otro acto u omisión que exceda de los derechos de la ley, o del fideicomiso, o que implique incumplimiento de sus obligaciones.

Algunas instituciones agrupan sus operaciones fiduciarias de la siguiente manera:

- a) Fideicomiso de inversión.
Aquel mediante el cual el fideicomitente entrega bienes muebles para su inversión en valores, títulos, aceptaciones o demás instrumentos de inversión.
- b) Fideicomiso de administración.
Aquel en el cual el fideicomitente entrega al fiduciario bienes muebles o inmuebles para su administración.
- c) Fideicomiso de garantía.
Aquel en el cual el fideicomitente garantiza el cumplimiento de una obligación, afectando a un bien como garantía.

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, clasifica a las operaciones fiduciarias en las siguientes subcuentas (de la cuenta 6206 Fideicomisos):

01 GARANTIA

- 01 Créditos
- 02 Valores de renta fija o variable
- 03 Inmuebles
- 04 Efectivo
- 05 Otros

02 ADMINISTRACION

- 01 Créditos
- 02 Valores de renta fija o variable
- 03 Inmuebles
- 04 Efectivo
- 05 Otros

03 INVERSION

- 01 Crédito
 - 01 A instituciones de crédito
 - 02 A empresas y particulares
- 02 Valores
 - 01 En cuenta corriente con Banco de México
 - 02 De renta fija
 - 03 De renta variable
- 03 Efectivo
- 04 Otros

CAPITULO II: EL PRODUCTO

2.1 CARACTERISTICAS DE LA FIANZA CONVENCIONAL JUDICIAL

De acuerdo con el Art. 19 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas: "Las instituciones de fianzas deberán tener suficientemente garantizada la recuperación y comprobar en cualquier momento las garantías con que cuenten, cualquiera que sea el monto de las responsabilidades que contraigan mediante el otorgamiento de fianzas".[11]

Con base en lo anterior, las instituciones de fianzas solicitan, para el otorgamiento de la fianza, una serie de documentos a los que hace referencia el Contrato-solicitud, que debe estar debidamente llenado y firmado, incluyendo datos tales como:

- Si es persona física: nombre, domicilio, estado civil, referencias personales, detalle de los bienes de su propiedad, datos de inscripción de los bienes inmuebles en el Registro Público de la Propiedad, etc.
- Si es persona moral: razón social, domicilio, fecha y lugar de constitución, datos de inscripción en el Registro Público de Comercio, referencias comerciales, detalle de los bienes de su propiedad, etc.

Todos estos datos deben ser respaldados por los documentos comprobatorios pertinentes.

Al recibirse el Contrato-solicitud, debe verificarse que esté debidamente llenado, que las firmas sean válidas, que los datos de registro sean correctos, que los inmuebles existan, etc. Asimismo, debe obtenerse copia del documento que origina la fianza y, en general, realizar la verificación de los datos y el seguimiento del proceso de expedición de la fianza en cuestión.

Dado que en el caso de la fianza judicial, el tiempo que requieren los trámites de la presentación de las garantías es el factor que determina la permanencia en la cárcel del presunto delincuente, obviamente el deseo natural es agilizar al máximo dicho trámite. Sin embargo, como los documentos a presentar y su verificación no siempre tienen un proceso expedito, el Art. 22 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas menciona que, "Las fianzas que se otorguen ante las autoridades judiciales del orden

penal podrán expedirse sin garantía suficiente ni comprobable. Se exceptúan de esta regla las fianzas que garanticen la reparación del daño y las que se otorguen para que obtengan la libertad provisional los acusados o procesados por delitos intencionales en contra de las personas en su patrimonio, pues en todos estos casos será necesario que la institución obtenga garantía suficiente y comprobable" (12).

Sin embargo, el trámite anteriormente mencionado, que incluye la afectación de los bienes inmuebles del fiado, o del obligado solidario, suficientes para respaldar la fianza, se da generalmente ya que las Afianzadoras desean tener la seguridad del respaldo o garantía por el monto de la fianza, pues al referirme a la fianza judicial me avoco primordialmente a fiados personas físicas que, comparados con una persona moral, implican un mayor grado de riesgo dada la facilidad con que pueden desarraigarse del medio social en que se desenvuelven. Además, la fianza es una figura en la que la confianza que existe entre las personas es fundamental, y si hablo de la fianza judicial me refiero a fiados presuntos delincuentes que requerirán de un juicio para definir su solvencia moral. Es por todo esto que las compañías afianzadoras desean cubrir al máximo el riesgo tomado.

Además, se debe considerar el hecho de que existen personas que no cuentan con las garantías necesarias para respaldar la fianza (bienes inmuebles), y en este caso se encuentra la gente de escasos recursos económicos, los jóvenes, los turistas, etc.; o personas cuyas garantías no permiten una afectación adicional, porque sus bienes inmuebles se encuentran hipotecados o afectados en primera instancia por otras causas.

2.2 CARACTERISTICAS DEL NUEVO PRODUCTO

El objetivo de la modalidad propuesta para la fianza judicial es beneficiar y satisfacer las necesidades tanto de la persona que desea la fianza lo mas rápido posible, como de la compañía afianzadora que debe proteger sus intereses garantizando adecuadamente la fianza otorgada.

Para agilizar el trámite de expedición de la fianza, se sustituiría la solicitud de los documentos que comprueban la validez de los datos recabados en el Contrato-solicitud por una prima adicional, la cual se depositaría para su manejo en un fideicomiso. De esta manera, el fondo del fideicomiso funcionaría como garantía para hacer frente a cualquier reclamación procedente.

El monto de la prima adicional dependería del tipo de fianza a expedir, del índice de reclamaciones que tenga, del tipo de delito y de la solvencia moral del fiado. Dicha prima adicional sería reintegrada al fiado, junto con el 50% de los intereses generados al momento de cancelarse la fianza, siempre y cuando no existiera reclamación a la misma.

Esto último tendría la ventaja adicional de que facilitaría el procedimiento de cancelación, que actualmente se ve entorpecido por la falta de conocimiento e interés por parte del fiado, dado que no comunica la terminación o el cumplimiento de la obligación principal, obligando a la afianzadora a mantener abierta la fianza y, por ende, a tener comprometidos los recursos financieros que derivarían de la cancelación.

El hecho de que el fiado pueda recuperar la prima adicional y parte de los intereses aumentaría su interés por demostrar la cancelación de la fianza, recabando los documentos adecuados con el beneficiario y presentándolos a la compañía afianzadora.

Esta modalidad podría ser aplicada tan solo en aquellos casos en que la fianza se otorge para cubrir a personas que, presuntamente, hayan cometido delitos con bajo riesgo de incumplimiento, cumpliendo así con el Art. 22 anteriormente mencionado, con el objeto de formar un fideicomiso sólido y lo menos expuesto posible a reclamaciones.

Es por esto que el manejo de la fianza judicial a través de un fideicomiso no debe tomarse como sustituto de la fianza judicial convencional, sino como un complemento que permita agilizar el servicio y hacerlo llegar a un mayor número de personas.

PORTE 2: DESARROLLO DE LA EVALUACION

ESTUDIO DE MERCADO

ESTUDIO TECNICO

ESTUDIO FINANCIERO

EVALUACION ECONOMICA

CAPITULO III: ESTUDIO DE MERCADO

3.1 DEMANDA TOTAL

Los tres tipos básicos de fianza mencionados tienen factores de crecimiento muy distintos entre sí. La fianza de Fidelidad basa su crecimiento en la captación de empresas con personal no afianzado, dado que su mercado potencial es aún muy grande por ser una fianza relativamente joven (no más de 10 años en Afianzadora Insurgentes), teniendo como segundo factor de crecimiento el número de empresas establecidas; nominalmente su crecimiento se ve influido por el alza inflacionaria en sueldos y salarios.

Por otra parte, la fianza Administrativa es la que representa el sustento del crecimiento del mercado afianzador. Su crecimiento está íntimamente ligado a la situación del mercado de la construcción, al Comercio exterior y, en general, al Producto Interno Bruto y a la tasa de inflación.

La fianza Judicial es un ramo de gran experiencia en el sector afianzador. Sin embargo, ha tenido que ceder terreno al rápido crecimiento de la fianza administrativa. El desarrollo de la fianza judicial se relaciona con el índice de criminalidad y con el crecimiento de la población, así como con la tasa de inflación. De hecho puede decirse que es el ramo con menor crecimiento y posiblemente tenga que ceder su lugar, en poco tiempo, al ramo de Fidelidad.

Con base en lo anterior, se mencionará cuál ha sido el crecimiento de la población en los últimos años y su crecimiento esperado. Lo mismo se hará con el índice de criminalidad para obtener la demanda esperada para la fianza judicial en general.

3.1.1 Población

A continuación se presenta la tabla del comportamiento histórico de la población mexicana, así como las proyecciones del Consejo Nacional de Población. Dicho comportamiento se puede apreciar en las gráficas 3-1 y 3-2.

TABLA 3-1

**ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
POBLACION TOTAL
(Miles de personas)**

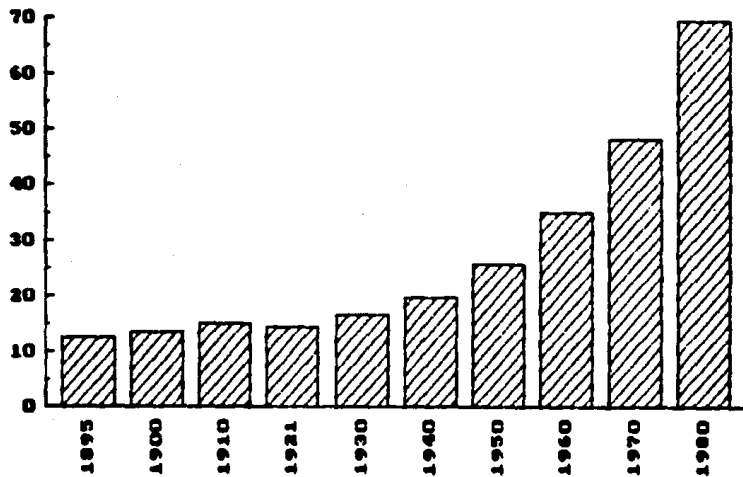
Año	Población	Tasa de crecimiento*
1895	12,632	--
1900	13,607	1.50
1910	15,160	1.09
1921	14,335	-0.51
1930	16,553	1.61
1940	19,654	1.73
1950	25,791	2.75
1960	34,923	3.08
1970	48,225	3.28
1980	69,347	3.70
1981	71,193	2.662
1982	73,011	2.554
1983	74,836	2.500
1984	76,538	2.275
1985	78,248	2.234
1986	79,954	2.180
1987	81,673	2.150
1988	83,404	2.120
1989	85,148	2.090
1990	86,906	2.065
1995	96,249	2.063
2000	106,570	2.058

* Representa la tasa media anual en el periodo.

FUENTES:

De 1895 a 1980, Censos de Población
De 1981 a 2000, Estimaciones del Consejo Nacional de Población, 1981. (Alternativa II).

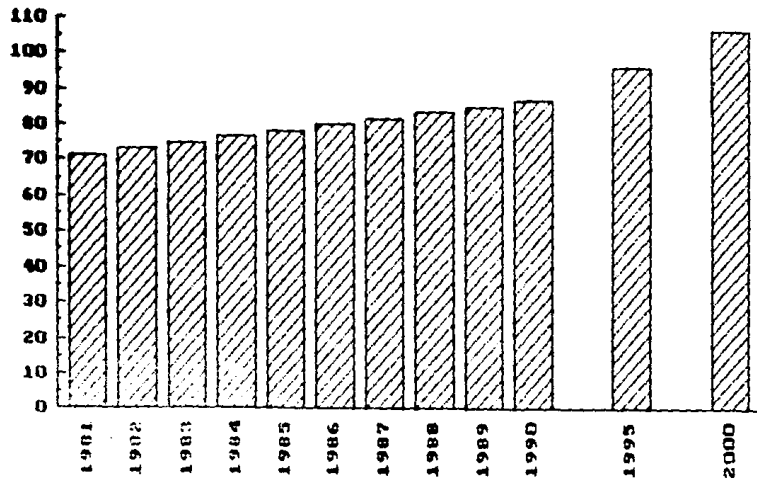
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Poblacion total historica
(Millones de personas)



GRAFICA 3-1

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

Poblacion total estimada
(Millones de personas)



GRAFICA 3-2

3.1.2 Índice de criminalidad

Para efectos de este estudio, consideré al índice de criminalidad como el porcentaje que representa el número de presuntos delincuentes de la población total del mismo año.

A continuación se presenta la relación de presuntos delincuentes y delincuentes sentenciados, así como la gráfica que ilustra el comportamiento a la fecha (GRAFICA 3-3).

TABLA 3-2

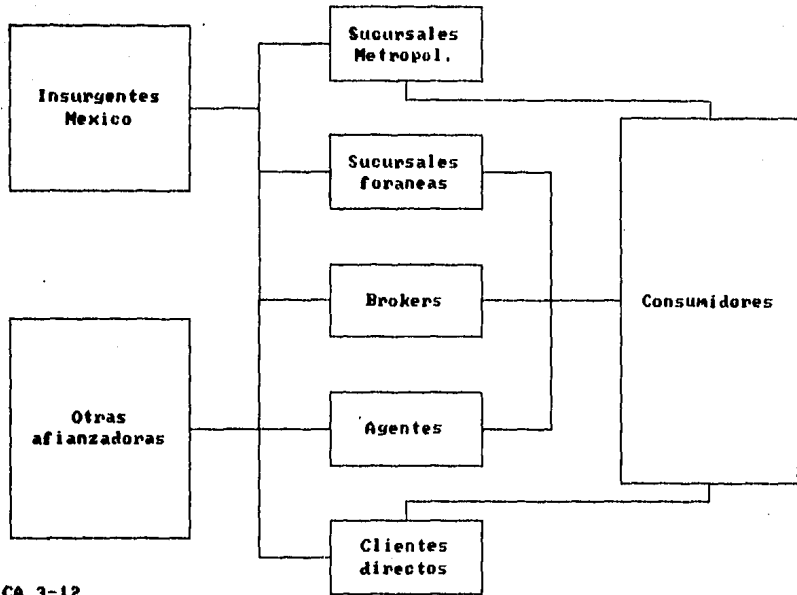
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
PRESUNTOS DELINCUENTES Y DELINCUENTES SENTENCIADOS
1964--1981
(Personas)

Año	Presuntos	Sentenciados
1964	54,059	39,707
1965	56,575	42,274
1966	56,297	42,594
1967	55,832	44,666
1968	58,065	45,585
1969	60,571	47,352
1970	60,353	50,046
1971	66,021	52,649
1972	63,342	53,340
1973	65,069	53,613
1974	66,992	54,725
1975	67,129	55,265
1976	70,068	53,603
1977	80,468	58,074
1978	75,026	59,092
1979	74,691	61,437
1980	76,166	64,056
1981	76,184	65,456

FUENTES:

Anuarios Estadísticos de los Estados Unidos Mexicanos
1972-1984. Instituto Nacional de Estadística,
Geografía e Informática.

CANALES DE DISTRIBUCION
SECTOR AFIANZADOR



GRAFICA 3-12

Con los datos anteriores procedí a obtener el índice de criminalidad en el periodo que abarca de 1964 a 1981. La población anual se calculó con base en la tasa promedio del periodo señalado, de la tabla referente a la población total (TABLA 3-1).

TABLA 3-3

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
INDICE DE CRIMINALIDAD
1964-1981

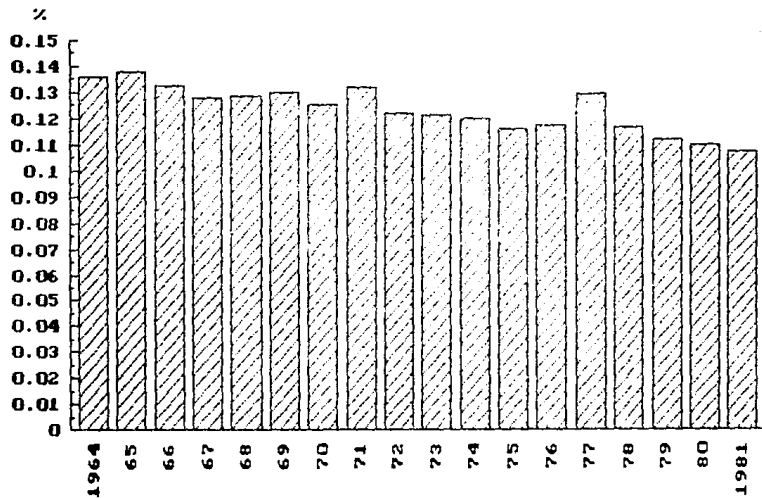
AÑO	Presuntos delinquentes	Población total (Miles)	Tasa de crecimiento (%)	Indice de criminalidad (%)
1964	54,059	39,735	3.28	0.13605
1965	56,575	41,039		0.13786
1966	56,297	42,385		0.13282
1967	55,832	43,775		0.12754
1968	58,065	45,211		0.12843
1969	60,571	46,694		0.12972
1970	60,353	48,225		0.12515
1971	66,021	50,009	3.70	0.13202
1972	63,342	51,859		0.12214
1973	65,069	53,777		0.12100
1974	66,992	55,767		0.12013
1975	67,129	57,830		0.11608
1976	70,068	69,969		0.11684
1977	80,468	62,187		0.12940
1978	75,026	64,488		0.11634
1979	74,691	66,873		0.11169
1980	76,166	69,347		0.10983
1981	76,184	71,193	2.662	0.10701

FUENTES:

TABLA 3-1
TABLA 3-2

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

Indice de criminalidad historico



GRAFICA 3-4

3.1.3 Determinación de la demanda total

La obtención del índice de criminalidad histórico y por consiguiente de la demanda total, permite hacer una proyección de ambos parámetros para el periodo 1985-1995, utilizando las estimaciones del Consejo Nacional de Población para dicho intervalo.

Es importante señalar, como se muestra en la siguiente tabla, que la tasa de crecimiento de la demanda total se estabiliza a partir de 1989, lo que aunado a la insignificancia de dicha tasa da un mercado de crecimiento casi nulo, de acuerdo a la tendencia histórica, por lo que la estrategia a seguir no debe ser el ganar nuevos mercados sino aumentar la participación dentro del mercado existente.

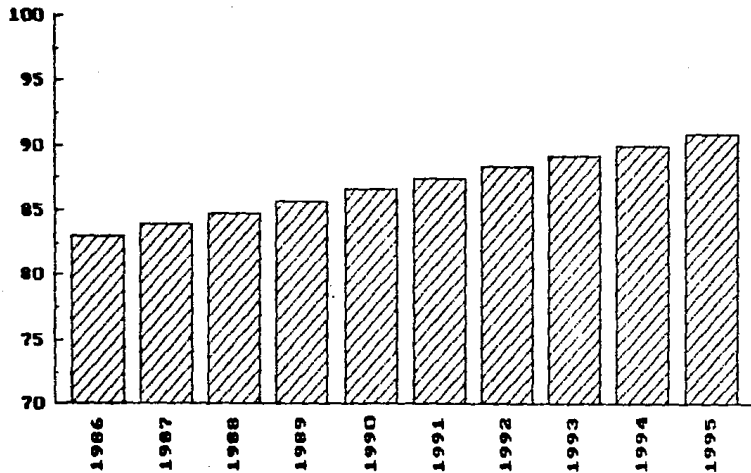
El comportamiento gráfico de la tasa de crecimiento del mercado se muestra en la página siguiente (GRAFICA 3-5).

TABLA 3-4

DEMANDA TOTAL ESTIMADA 1982-1995

Año	Demanda total estimada	Tasa de crecimiento (%)	Índice de criminalidad estimado (%)
1985	82,133	--	0.1050
1986	83,043	1.1	0.1039
1987	83,941	1.1	0.1028
1988	84,826	1.1	0.1017
1989	85,699	1.0	0.1006
1990	86,561	1.0	0.0996
1991	87,423	1.0	0.0986
1992	88,248	1.0	0.0975
1993	89,146	1.0	0.0965
1994	90,007	1.0	0.0954
1995	90,870	1.0	0.0944

DEMANDA TOTAL ESTIMADA
Presuntos delincuentes
(Miles de personas)



GRAFICA 3-5

3.2 OFERTA TOTAL

Para el estudio de la oferta se analizará en primera instancia al Sector Afianzador en su conjunto, posteriormente a Afianzadora Insurgentes, S.A., empresa en la cual se desea implantar la nueva modalidad de fianza judicial, y por último se estudiará la oferta existente de la fianza judicial en general.

3.2.1 El Sector Afianzador

Al analizar la oferta es necesario conocer cuál es la organización de las empresas oferentes, lo que incluye el estudio de sus fuerzas y debilidades.

En el caso del Sector Afianzador, se tiene un conjunto de 14 afianzadoras (1985), las cuales se encuentran en una posición sumamente favorable ya que las barreras de ingreso al sector son altas debido a la necesidad de una concesión, que otorga la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, y a la inversión necesaria, que es alta y muy riesgosa a corto plazo. La competencia dentro del sector es débil, debido a que el mercado no ha sido totalmente cubierto, por lo que la estrategia es de penetración en el mercado no de incremento en la participación ya existente.

Por lo que respecta a la competencia internacional, el Art. 4o. de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas prohíbe, explícitamente, el contratarlas con empresas extranjeras para garantizar actos de personas que deban cumplir obligaciones en el territorio nacional (salvo las situaciones que el mismo artículo marca), por lo que puede hablarse de un mercado cautivo.

El poder negociador del sector es muy alto con sus compradores, dado que éstos no están organizados para hacerle frente. El poder negociador con los proveedores es también sumamente alto, debido al tamaño mínimo de los mismos.

Por otro lado, no tienen problemas financieros graves, ya que siguen la política conservadora que marca la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros; de hecho, este aspecto está poco desarrollado en el sector. En cuanto a la mercadotecnia del producto, ésta no pasa de la mera labor de ventas, con una publicidad simple y básica. No hay una preocupación por acercarse a los mercados existentes, transmitiendo esa responsabilidad a los agentes de fianzas y brokers.

En general, se puede mencionar que el sector tiene gran atractivo debido a su crecimiento, su gran poder negociador y alta rentabilidad, teniendo como elemento principal de riesgo su alta dependencia de la política gubernamental. Los factores clave del éxito en el sector son: la agresividad en ventas, el mejoramiento de las relaciones con el gobierno, la capacitación de los empleados y el desarrollo de las técnicas administrativas (Finanzas, Informática, etc.).

Como se mencionó anteriormente, el Sector Afianzador tiene casi un siglo de vida en México. Sin embargo, no fue sino hasta hace 10 años que tuvo un repunte general. Esto fue a causa de la gran dependencia que tienen las instituciones de fianzas de la Economía Nacional, ya que la fianza administrativa, que representa la mayor parte de las primas brutas captadas por las afianzadoras, depende totalmente de industrias como la de la construcción y la del Comercio exterior.

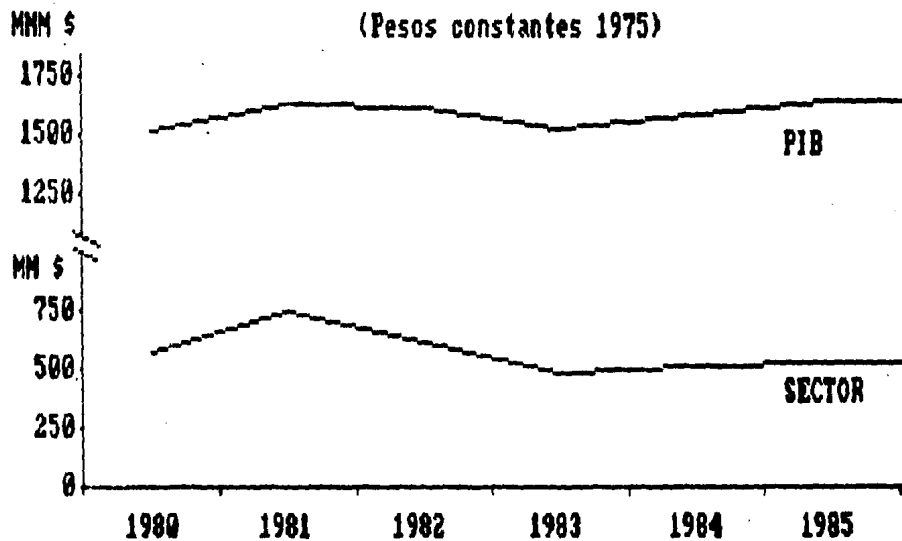
En la gráfica comparativa del PIB y el Sector Afianzador (GRAFICA 3-6), en la que se utilizaron pesos constantes para eliminar el efecto de la inflación, se puede ver la relación y comportamientos tan similares en ambos casos. Sin embargo, las variaciones porcentuales de cada año son superiores en el Sector, explicable por su menor tamaño relativo, tal como lo indica la tabla siguiente.

TABLA 3-5

COMPARATIVO DEL MONTO PIB Y EL SECTOR AFIANZADOR

Año	PIB corriente (millones)	PIB constante (millones)	Variación %
1975	444,271	444,271	-
1980	4,276,490	1,517,562	-
1981	5,874,386	1,638,144	7.9
1982	9,417,089	1,629,254	(0.5)
1983	17,141,694	1,543,601	(5.3)
1984	29,438,858	1,597,247	3.5
1985	50,071,641	1,659,540	3.9

COMPARATIVO DEL PIB Y EL SECTOR AFIANZADOR
(Pesos constantes 1975)



GRAFICA 3-6

TABLA 3-5
(Cont.)

Sector Afianzador

Año	Primas brutas		Variación %	% del PIB
	Pesos corrientes (millones)	Pesos constantes (millones)		
1975	357	357	-	
1980	1,620	575	-	0.0379
1981	2,697	752	30.8	0.0459
1982	3,597	622	(17.3)	0.0382
1983	5,488	494	(20.6)	0.0320
1984	9,582	520	5.3	0.0326
1985	15,990	530	1.9	0.0319

FUENTES:

Datos Macroeconómicos: Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP).

Datos del Sector Afianzador: Boletines mensuales de la Asociación de Compañías Afianzadoras de México, A.C.

Actualmente, el Sector Afianzador está conformado por un pequeño grupo empresarial cuyas compañías han tenido, en los últimos años, un fuerte crecimiento en sus primas brutas captadas.

Analizando la gráfica de Primas brutas por Afianzadora (GRAFICA 3-7), se puede notar que a pesar de ser tan sólo 14 instituciones, se distinguen claramente tres grupos dentro del sector.

El primero conformado por tres afianzadoras que, en conjunto, tuvieron para 1985 el 54% del total de primas brutas del sector, con ingresos brutos individuales superiores a los \$2,400 millones.

El segundo grupo integrado por la mayoría de las empresas que, para 1985, tuvieron una participación conjunta del 44%, con primas brutas individuales entre \$475 y \$1,150 millones.

Por último, tenemos a dos empresas con una participación conjunta del 2% y primas brutas menores a los \$250 millones cada una (1985).

Asimismo, la gráfica de Crecimiento del sector afianzador (GRAFICA 3-8), muestra el crecimiento que no sólo se ha sostenido, sino incluso revitalizado, pasando de un total de \$1,620 millones en primas brutas (1980), a \$15,990 millones en 1985, es decir, un crecimiento compuesto anual promedio del 58%.

Ambas gráficas están basadas en la tabla que a continuación se detalla.

TABLA 3-6

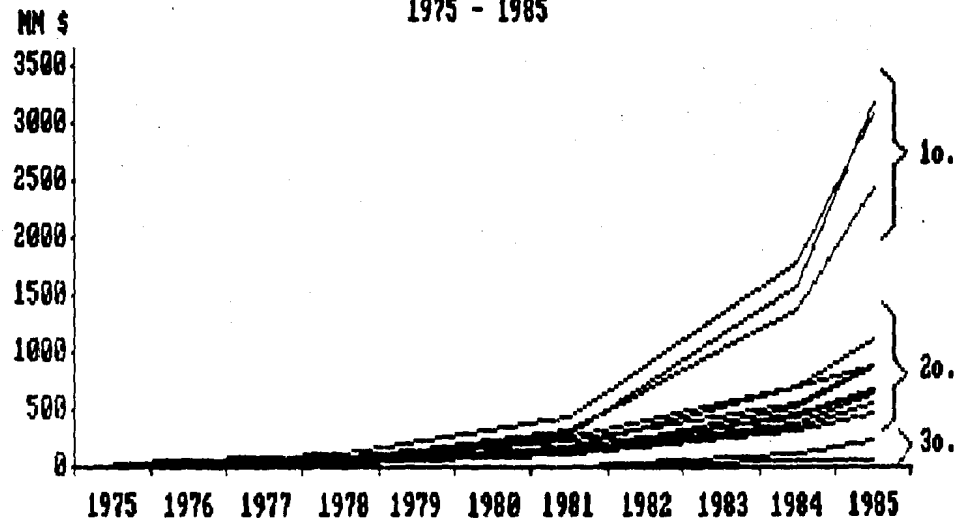
PRIMAS BRUTAS CAPTADAS POR AFIANZADORA
 (Datos en millones de pesos)
 1975-1985

	1975	1978	1981	1984	1985
Insurgentes	17	54	304	1617	3197
Monterrey	56	124	449	1796	3095
México	32	68	344	1394	2445
Garantias	25	60	183	724	1146
Mexicana	50	116	277	734	891
Guardiana	31	72	241	567	889
Central	21	48	146	538	886
Atlas	16	36	141	488	704
Modelo	31	58	178	451	699
Americana	33	66	164	386	659
Crédito	26	47	120	375	582
Lotonal	13	36	129	324	475
Sofimex	2	3	3	125	242
Cosmo	5	8	18	63	80

FUENTE:

Resumen de los Estados Financieros de las Instituciones de Fianzas de la Asociación de Compañías Afianzadoras de México, A.C.

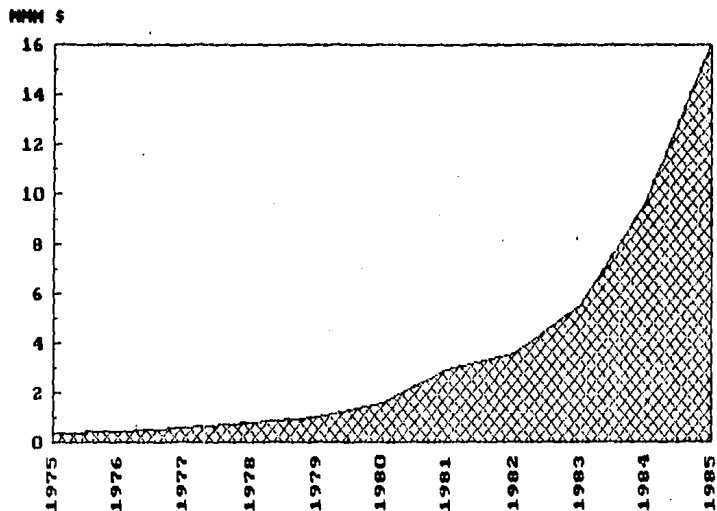
PRIMAS BRUTAS POR AFIANZADORA 1975 - 1985



GRAFICA 3-7

CRECIMIENTO DEL SECTOR AFIANZADOR

(Primas brutas)



GRAFICA 3-8

Este crecimiento podría tratar de explicarse por el efecto inflacionario sobre las primas captadas, sin embargo, al hacer la comparación porcentual entre el crecimiento del sector afianzador y la inflación (diciembre a diciembre), puede notarse que dicho efecto es negativo, ya que con altas tasas de inflación repentinas (v.gr. 1982), el crecimiento del sector cayó drásticamente (así como las tasas de crecimiento de las principales afianzadoras), mientras que con tasas moderadas el sector ha crecido por sí solo (GRAFICA 3-9).

TABLA 3-7

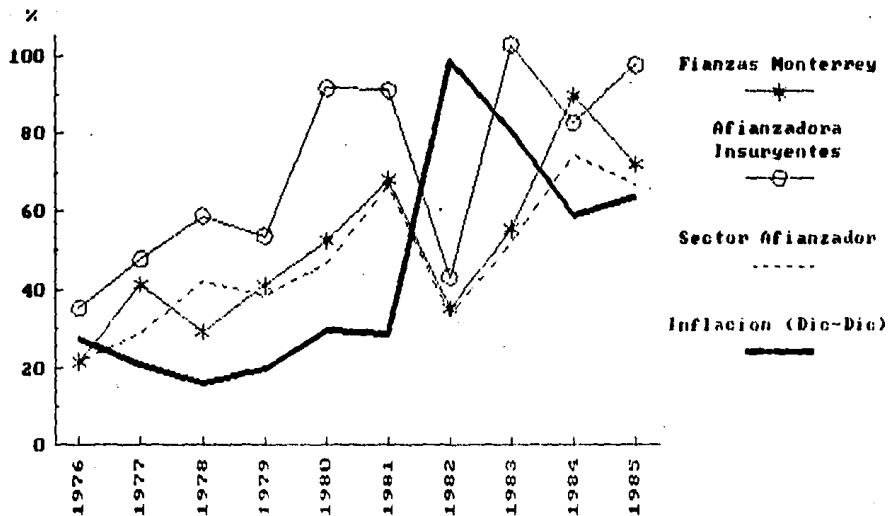
COMPARATIVO DEL CRECIMIENTO DEL PIB Y EL SECTOR AFIANZADOR

Año	Primas brutas totales (miles de pesos)	Incremento (Decremento) %	Inflación (Dic - Dic) %
1975	356,710	-	11.4
1976	434,808	21.9	27.2
1977	558,995	28.6	20.7
1978	796,270	42.4	16.2
1979	1,102,347	38.4	20.0
1980	1,620,213	47.0	29.8
1981	2,696,601	66.4	28.6
1982	3,597,379	33.4	98.8
1983	5,487,732	52.5	80.8
1984	9,582,176	74.6	59.2
1985	15,990,199	66.9	63.7

FUENTES:

Datos de inflación: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).
 Datos del sector afianzador: Asociación de Compañías Afianzadoras de México, A.C.

SECTOR AFIANZADOR VS. INFLACION
Crecimiento porcentual comparativo
(Variaciones anuales)



GRAFICA 3-9

3.2.2 Afianzadora Insurgentes, S.A.

Dado que el análisis de este proyecto se realizó para evaluar su aplicación particular en Afianzadora Insurgentes, S.A., es importante ubicar los posibles beneficios y desventajas dentro del contexto de dicha institución.

A partir de 1978, Afianzadora Insurgentes, S.A. (AISA), ha tenido una tendencia de continuo crecimiento y desarrollo, llegando a ser líder en el mercado.

Pertenece al grupo que en este estudio se ha definido como líder, el cual ha venido ganando rápidamente participación en el mercado total, como puede apreciarse en la gráfica 3-10, de Participación en el mercado. Asimismo, se puede ver el incremento que particularmente ha tenido AISA, llegando en 1985 a una participación del 20% contra 19% de Fianzas Monterrey. Es decir, ha pasado de ser el 10o. lugar en 1975, con una participación del 4.9% del total de primas brutas del sector, al 1er. lugar en 1985 (GRAFICA 3-11).

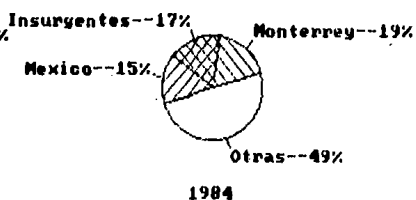
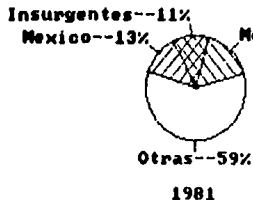
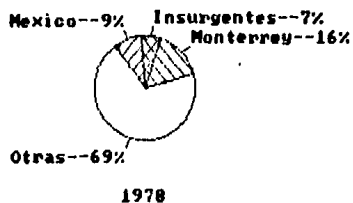
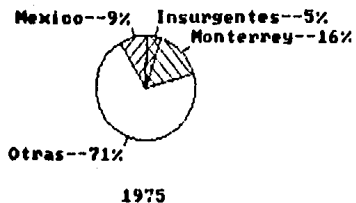
Por otra parte, AISA se distingue por tener sucursales en el área metropolitana, con lo que logra una mejor atención al público en el centro de ingresos más importante del país (la Cd. de México representa dos tercios de los ingresos totales de AISA); además tiene sucursales establecidas en las principales ciudades del interior de la República (en función del número de fianzas expedidas).

3.2.3 La fianza judicial

En lo que se refiere al desglose por ramo de fianza del total de primas brutas del sector, para obtener la oferta total de fianzas judiciales, la hermeticidad con que las afianzadoras manejan este dato obligó a consultar a los canales de distribución, es decir, a los principales agentes de los Reclusorios Norte, Sur y Oriente del Distrito Federal (quienes captan casi la totalidad de las fianzas judiciales, siendo complementados por algunos despachos legales).

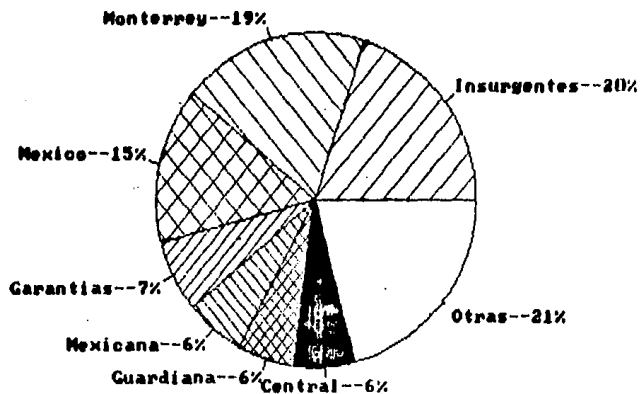
PATICIPACION EN EL MERCADO DE FIANZAS

Grupo de principales afianzadoras



PARTICIPACION EN EL SECTOR AFIANZADOR

1985



GRAFICA 3-11

La opinión de dichos agentes con respecto a la participación de cada una de las tres afianzadoras que manejan la fianza judicial, aunado al total de primas brutas captadas por AISA en el ramo judicial en los últimos años, permite inducir la oferta total del sector y estimar ambas para el periodo 1986-95, de acuerdo con la siguiente tabla.

TABLA 3-8

MONTO DE PRIMAS BRUTAS CAPTADAS
 POR EL RAMO JUDICIAL
 Y ESTIMADO 1986-1995
 (Millones de pesos)

Año	Oferta del sector	Oferta de AISA
1982	64	29
1983	130	59
1984	189	85
1985	476	214
1986	778	350
1987	1,244	560
1988	1,991	896
1989	3,186	1,434
1990	5,099	2,294
1991	8,156	3,670
1992	13,049	5,872
1993	20,878	9,395
1994	33,404	15,032
1995	53,447	24,051

FUENTE:

Afianzadora Insurgentes, S.A.

3.3 DETERMINACION DE LA OFERTA PARA EL NUEVO PRODUCTO

Como se mencionó anteriormente, la nueva modalidad propuesta no es aplicable a todos los tipos de fianza del ramo Judicial, ya que se debe proteger al fideicomiso contra altos índices de reclamaciones (por lo menos durante el arranque del mismo).

Es por esto que hice una selección de los tipos de fianza judicial más adecuados, tomando en cuenta los siguientes parámetros:

- Porcentaje de fianzas reclamadas y pagadas (x1).
- Convenios existentes para el pago de las reclamaciones (x2).
- Número de fianzas expedidas (x3).
- Monto promedio (x4).
- Políticas de la empresa.

Dichos parámetros fueron evaluados, subjetivamente, por los funcionarios de AISA, obteniendo un criterio de selección expresado de la siguiente manera

$$\text{Calif} = [(1-x1) \cdot 5] + [2 - ((1-x2) \cdot 2)] + [2 - (1 - (x3/\Sigma x3)) \cdot 2] + [1 - (1 - (x4/\Sigma x4)) \cdot 1]$$

Con base en la fórmula anterior, evalué los tipos de fianza judicial, de acuerdo a la clasificación que AISA maneja. Por política de la compañía eliminé los delitos contra la salud y los delitos sexuales, así como aquellos que no van de acuerdo con lo estipulado en el Art. 22 de la Ley de Instituciones de Fianzas.

El resultado arrojé como los más viables para el arranque del nuevo producto a los siguientes tipos:

1. Daños y perjuicios
2. Condena condicional
3. Delitos imprudenciales
4. Delitos contra la vida e integridad de las personas
5. Delitos contra la Economía Pública.
6. Delitos laborales
7. Delitos cometidos por funcionarios públicos
8. Delitos contra la paz y seguridad de las personas
9. Delitos en materia de vías de comunicación
10. Delitos contra la autoridad

Considerando que este grupo representa un 48% del total de primas del Ramo Judicial, obtuvo la oferta estimada de acuerdo con la siguiente tabla:

TABLA 3-9

OFERTA ESTIMADA PARA EL NUEVO PRODUCTO
Primas brutas en millones de pesos

Año	Demanda mercado total	Oferta mercado total	% cubierto	Oferta mínima producto	% cubierto
1986	1,784	778	43.6	168	9.4
1987	2,705	1,244	46.0	269	9.9
1988	4,145	1,991	48.0	430	10.4
1989	6,281	3,186	50.7	688	11.0
1990	9,517	5,099	53.6	1,101	11.6
1991	14,417	8,156	56.6	1,762	12.2
1992	21,830	13,049	59.8	2,819	12.9
1993	33,078	20,878	63.1	4,510	13.6
1994	50,096	33,404	66.7	7,215	14.4
1995	75,864	53,447	70.5	11,545	15.2

FUENTE:

TABLA 3-4
TABLA 3-8

Como lo indica la tabla anterior, existe una parte de la demanda insatisfecha, sin embargo en el estudio me limitaré a la evaluación del nuevo producto considerando que desplaza a la fianza judicial convencional en los tipos ya mencionados, sin tomar en cuenta la penetración adicional de la nueva modalidad.

3.4 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Como lo menciona la fracción I, del Art. 20 Constitucional, en todo juicio del orden criminal, el acusado podrá solicitar ser puesto en libertad provisional bajo caución, siempre que la media aritmética de la pena con que el delito merezca ser sancionado, no sea mayor de cinco años de prisión.

Dicha caución, puede consistir en una fianza, cuyas características ya se han mencionado, o en algún sustituto de la misma. Entre éstos encontramos el depósito del monto de la caución en alguna institución autorizada para ello, siendo necesario, comparado con la fianza, un desembolso mayor, no siempre disponible, y que conlleva un alto costo financiero.

También se puede recurrir al fideicomiso, que implica la afectación de un bien mueble o inmueble en favor de la autoridad judicial. Esto representa un mayor trámite para el interesado, lo cual no es conveniente ya que permanece en la cárcel por más tiempo.

La prenda, que de acuerdo al Código Civil en su Art. 2856 es "un derecho real constituido sobre un bien mueble enajenable para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago" [13], así como la hipoteca, que de acuerdo al Art. 2893 del mismo Código es "una garantía real 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.", representan alternativas a la fianza; sin embargo, su trámite es muy laborioso y, después de todo, lo realiza la afianzadora si se opta por la contratación de una fianza.

Es decir, la fianza viene a ser el instrumento más práctico para obtener la libertad provisional bajo caución, dado que reúne características de rapidez, simplificación administrativa y bajo costo, comparada con las alternativas descritas (por lo menos es lo que se espera a un nivel de operación regularmente eficiente).

Sin embargo, el actual funcionamiento de la fianza judicial no ha llegado a los niveles deseados de calidad en su tramitación, por lo que el presente estudio intenta evaluar la factibilidad de lanzar al mercado el nuevo producto ya detallado, para que funcione como complemento de la fianza judicial tradicional.

3.5 CANALES DE DISTRIBUCION

La comercialización de la modalidad propuesta para la fianza judicial se haría a través de los canales que hasta ahora ha venido utilizando AISA (GRAFICA 3-12), es decir:

- a) Venta directa, a través de la Casa Matriz, donde sería necesaria la creación de un departamento específico de operación que se dedicara exclusivamente al desarrollo de este producto. Para lo cual, el personal asignado requeriría de una capacitación que le permita el conocimiento pleno del servicio.
- b) Agentes y brokers, a quienes habría que explicar detalladamente el funcionamiento del nuevo producto, con el objeto de evitar confusiones y el rechazo que generalmente conlleva todo cambio. Asimismo, sería necesario hacer énfasis en la erradicación de la corrupción que se viene dando hasta ahora, ya que este producto puede provocar el abuso por parte de agentes inmorales, solicitando primas adicionales mayores.
- c) Sucursales metropolitanas. En este caso se debería capacitar por lo menos a una persona de cada sucursal, para que funja como enlace con el departamento de la Casa Matriz. Posiblemente, en un principio, únicamente canalizaría a los clientes y proporcionaría informes, para posteriormente, y una vez afinados los puntos más importantes, procediera a la atención al público.
- d) Sucursales foráneas. Al terminar la preparación del personal de las sucursales metropolitanas, se extendería el servicio a la provincia, ya sea enviando personal capacitado a las sucursales o capacitando directamente a su personal.

Los cuatro canales propuestos permitirían un mejor y más rápido servicio al público, así como la difusión del mismo. Sin embargo, la mayor parte de los esfuerzos de comercialización deben enfocarse al apoyo de agentes y brokers, quienes tienen acceso directo al mercado (principalmente reclusorios).

Es por esto que la capacitación es fundamental para lograr la implementación de este nuevo servicio, que de otra manera estaría expuesto al fracaso.

Por lo tanto, debería prestársele especial atención a este canal dándole todos los apoyos necesarios, como pueden ser:

a) Motivación

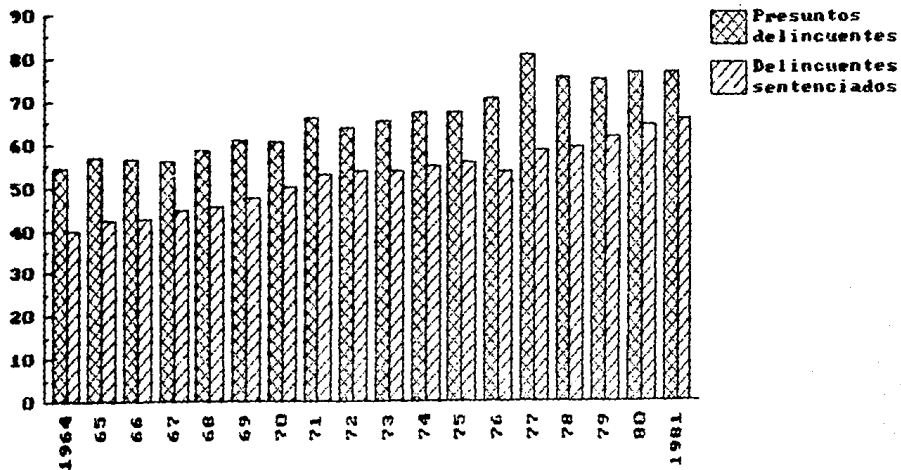
- Estableciendo premios y/o reconocimientos a los agentes que cumplan con determinadas cuotas.
- Impartiendo cursos de capacitación, motivación y concientización, tratando de erradicar la corrupción imperante.

b) Apoyo publicitario

- A través de carteles informativos del nuevo servicio en los principales puntos de venta.

c) Apoyo por parte de la Afianzadora, enviando representantes a los reclusorios para dar asesoría, sin intervenir con la labor de los agentes.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Presuntos delincuentes y sentenciados
(Miles de personas)



GRAFICA 3-3

CAPITULO IV: ESTUDIO TECNICO

4.1 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

De acuerdo con la experiencia de Afianzadora Insurgentes, S.A., en cuanto al personal y equipo que ha utilizado, se estima que el departamento de operación del nuevo producto en la Casa Matriz necesitaría los siguientes recursos:

Para la fase de arranque se requerirían los servicios de 7 personas para realizar las funciones que se detallan.

- Un coordinador, que sería el responsable del arranque, capacitación, promoción y desarrollo de la fianza judicial con garantías manejadas a través del fideicomiso.
- Dos personas para realizar la capacitación del personal de la Casa Matriz y, posteriormente, de las sucursales.
- Un asesor legal, el cual haría los trámites necesarios para la constitución del fideicomiso, su administración y manejo.
- Un asistente administrativo, que atendería la operación general (solicitudes, renovaciones, cancelaciones, etc.), así como la atención directa al público.
- Un auxiliar de archivo, quien tendría como principal responsabilidad el mantenimiento del archivo.
- Una secretaria.

El equipo a utilizar sería el necesario para el adecuado funcionamiento de una oficina (escritorios, archiveros, sillones, mesas, terminal de computadora o microcomputadora, copiadora, máquinas de escribir; papelería, etc.). Asimismo, se requeriría de un área aproximada de 50 metros cuadrados, con posibilidad de acceso directo del público para su atención.

En todo caso, la gerencia de personal determinaría la necesidad de contratar nuevo personal para atender las funciones arriba descritas o las integrará a las de puestos ya existentes, cuidando siempre el adecuado desempeño de las mismas.

De igual manera, el Área y equipo necesario será proporcionado por la gerencia administrativa, siendo también responsabilidad de esta Área el establecimiento de los procedimientos administrativos pertinentes (sistemas de información, formas, flujo de la papelería, etc.).

4. ASPECTOS LEGALES

Para el tipo de fianza propuesto, sería necesario elaborar un contrato de fideicomiso con una institución bancaria autorizada y fijar las cuotas que regirán el manejo del mismo.

Por otro lado, dado que la modalidad propuesta modifica sustancialmente las bases del Contrato-solicitud que rige actualmente la tramitación de fianzas, debería ser elaborado un nuevo Contrato para este producto.

Ambos contratos, requerirían de la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y es recomendable que las personas que sean designadas como coordinador y como asesor legal del nuevo departamento colaboren estrechamente en los trámites anteriormente mencionados, así como en el establecimiento de los procedimientos administrativos, para que conozcan plenamente el nuevo servicio que deberán desarrollar.

CAPITULO V: ESTUDIO FINANCIERO

De acuerdo con el estudio de mercado y el estudio técnico, se determinó la inversión aproximada que se aplicaría en la compra de escritorios, archiveros, máquinas de escribir, calculadoras y, en general, el equipo necesario para el funcionamiento del nuevo departamento. Se considera que no se requiere inmueble alguno dado que existe suficiente espacio en las instalaciones de AISA.

Los costos están representados principalmente por la papelería, la depreciación del equipo utilizado, y otros gastos como los sueldos de los siete empleados sugeridos (considerando que se van a contratar o asignar de otro departamento), sus prestaciones, los gastos de publicidad, los cursos y seminarios de motivación, así como el sueldo y prestaciones de los representantes.

Para obtener los flujos del proyecto, se siguió el procedimiento que a continuación se detalla.

1. De acuerdo con las bases de planeación que AISA maneja, se obtuvo el Estado de Resultados proyectado para la fianza judicial tradicional, en el periodo 1986-90, sin considerar ningún proyecto (TABLA 5-1).

2. A partir del punto anterior se hizo un Estado de Resultados para los tipos de fianza que se manejarían a través del nuevo servicio, sin considerar el proyecto, con lo que se llegó al Estado de Resultados base (TABLA 5-2).

3. Se obtuvo el Estado de Resultados para los tipos involucrados, considerando el nuevo proyecto. Es decir, se manejó lo que sería la prima normal por fianza (TABLA 5-3).

4. Se proyectó un Estado de Resultados para la prima adicional manejada como garantía en fideicomiso (TABLA 5-4).

5. Se sumaron los flujos obtenidos en los puntos 3 y 4, que representan la situación total de los tipos de fianza especificados si se manejaran con el nuevo sistema (TABLA 5-5), y se restaron a los obtenidos en el Estado de Resultados base, que reflejan la situación sin hacer cambio alguno (TABLA 5-6). Con esto se determina el impacto adicional del proyecto (TABLA 5-7), expresado a través de los flujos totales para cada año, en el periodo 1986-90.

FIANZA JUDICIAL TOTAL
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
(Sin proyecto)

TABLA 5-1

Millones de pesos

	1986	1987	1988	1989	1990
Primas brutas	350	560	896	1434	2294
P. Reaf. tomado	41	66	105	168	269
P. totales	391	626	1001	1602	2563
F. devueltas	10	16	25	40	64
P. Reaf. cedido	62	87	122	170	238
P. retenidas	319	523	854	1392	2260
Inc. Rva. Fses vigor	102	167	273	445	723
Comisiones pagadas	88	144	235	383	622
Comisiones cobradas	25	35	49	68	95
Productos x tramite	13	21	34	54	87
	167	268	429	686	1098
Reclamaciones	29	47	77	125	203
Rec. Dir. & Reaf Tom	90	99	109	120	132
	229	320	461	681	1026
Gastos de Admon.	72	104	151	220	318
Gastos de Adquis.	20	33	52	84	134
Prod. x Intereses	142	227	364	582	931
	278	410	620	959	1505
Gastos x inmuebles	2	2	3	3	4
Int. pagados	2	3	5	8	14
Castigos	10	16	26	42	68
Inc. Rva. Conting.	23	38	62	101	164
Quebrantos	2	3	4	7	11
Beneficios	3	5	9	14	23
Utilidad antes Imptos.	243	353	529	812	1266
PTD	24	35	53	81	127
ISR	102	148	222	341	532
	117	170	254	390	608
Ut. distribuible	117	170	254	390	608

PARTE PROPORCIONAL A LOS TIPOS DE FIANZA INVOLUCRADOS
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO **TABLA 5-2**
(Sin proyecto)

Millones de pesos

	1986	1987	1988	1989	1990
Primas brutas	168	269	430	688	1101
P. Reaf. tomado	20	31	50	81	129
P. totales	188	300	480	769	1230
P. devueltas	5	8	12	19	31
P. Reaf. cedido	30	42	58	82	114
P. retenidas	153	251	410	668	1085
Inc. Rva. Fses vigor	49	80	131	214	347
Comisiones pagadas	42	69	113	184	298
Comisiones cobradas	12	17	23	33	46
Productos x tramite	6	10	16	26	42
	80	129	206	329	527
Reclamaciones	14	23	37	60	98
Rec. Dir. & Reaf Tom	43	48	52	57	63
	110	153	221	327	493
Gastos de Admon.	35	50	73	105	153
Gastos de Adquis.	10	16	25	40	64
Prod. x Intereses	68	109	174	279	447
	134	197	298	460	722
Gastos x inmuebles	1	1	1	2	2
Int. pagados	1	2	2	4	7
Castigos	5	8	12	20	33
Inc. Rva. Conting.	11	18	30	48	79
Quebrantos	1	1	2	3	5
Beneficios	2	3	4	7	11
Utilidad antes Imptos.	117	170	254	390	608
PTU	12	17	25	39	61
ISR	49	71	107	164	255
	56	81	122	187	292
Ut. distribuible	56	81	122	187	292

PARTE PROPORCIONAL A LOS TIPOS DE FIANZA INVOLUCRADOS
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO **TABLA 5-3**
 (Con proyecto)

Millones de pesos

	1986	1987	1988	1989	1990
Primas brutas	168	269	430	688	1101
P. Reaf. tomado	20	31	50	81	129
P. totales	188	300	480	769	1230
P. devueltas	5	8	12	19	31
P. Reaf. cedido	30	42	58	82	114
P. retenidas	153	251	410	668	1085
Inc. Rva. Fzas vigor					
Comisiones pagadas	42	69	113	184	298
Comisiones cobradas	12	17	23	33	46
Productos x tramite	6	10	16	26	42
	129	209	337	543	874
Reclamaciones					
Rec. Dir. & Reaf Tom					
	129	209	337	543	874
Gastos de Admon.	32	46	67	98	141
Gastos de Fideicomiso	1	1	1	2	3
Prod. x Intereses	68	109	174	279	447
	165	271	443	723	1176
Gastos x inmuebles					
Int. pagados	1	2	2	4	7
Castigos	5	8	12	20	33
Inc. Rva. Conting.					
Quebrantos	1	1	2	3	5
Beneficios	2	3	4	7	11
Utilidad antes Imptos.	160	263	430	702	1143
PTU	16	26	43	70	114
ISR	67	110	181	295	480
	77	126	207	337	549
Ut. distribuible	77	126	207	337	549

FIDEICOMISO

TABLA 5-4

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

AÑO	1986	1987	1988	1989	1990
Depositos	153	251	410	668	1085
-Reclamaciones	14	23	37	60	98
-Devoluciones	0	139	228	373	608
Subtotal	139	89	145	235	379
Intereses (Tasa 60%)	36	151	223	335	537
-Devoluciones (50%)	0	18	74	110	165
TOTAL	175	223	293	460	752
Inc. a las reservas					
Devoluciones					
Depositos	139	89	145	235	379
Intereses (50%)	18	57	35	55	100
TOTAL DISPONIBLE	18	77	113	170	273
-PTU	2	8	11	17	27
-ISR	8	32	47	71	114
TOTAL DISTRIBUIBLE	9	37	54	82	131

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO TOTAL

TABLA 5-5

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
INGRESOS					
P. retenidas	153	251	410	668	1085
Comisiones cobradas	12	17	23	33	46
Productos x tramite	6	10	16	26	42
Prod. x intereses	68	109	174	279	447
Beneficios	2	3	4	7	11
Depositos	153	251	410	668	1085
Intereses	36	151	223	335	537
TOTAL INGRESOS	430	792	1260	2016	3253
EGRESOS					
Comisiones pagadas	42	69	113	184	298
Gastos de Admon.	32	46	67	98	141
Gastos de Fidelcomiso	1	1	1	2	3
Int. pagados	1	2	2	4	7
Quebrantos	1	1	2	3	5
PTU 1	16	26	43	70	114
ISR 1	67	110	181	295	480
Reclamaciones	14	23	37	60	98
Dev. depositos	0	139	228	373	608
Dev. intereses	0	18	74	110	165
PTU 2	2	8	11	17	27
ISR 2	8	32	47	71	114
TOTAL EGRESOS	184	475	806	1287	2060
FLUJO NETO	246	317	454	729	1193
Inc. Rva. Fzas vigor					
Castigos	5	8	12	20	33
Inc. Rva. Conting.					
Rva. Dev. Dep.	139	89	145	235	379
Rva. Dev. Int.	18	57	35	55	100
UT. DISTRIBUIBLE	64	163	262	419	681

ESTADO DE RESULTADOS BASE

TABLA 5-6

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
INGRESOS					
P. retenidas	153	251	410	668	1085
Comisiones cobradas	12	17	23	33	46
Productos x tramite	6	10	16	26	42
Rec. Dir. & Reaf Tom	43	48	52	57	63
Prod. x intereses	68	109	174	279	447
Beneficios	2	3	4	7	11
TOTAL INGRESOS	284	438	679	1070	1694
EGRESOS					
Comisiones pagadas	42	69	113	184	298
Reclamaciones	14	23	37	60	98
Gastos de Admon.	35	50	73	105	153
Gastos de Adquis.	10	16	25	40	64
Gastos x inmuebles	1	1	1	2	2
Int. pagados	1	2	2	4	7
Quebrantos	1	1	2	3	5
PTU	12	17	25	39	61
ISR	49	71	107	164	255
TOTAL EGRESOS	165	250	385	601	943
FLUJO NETO	119	188	294	469	751
Inc. Rva. Fses vigor	49	80	131	214	347
Castigos	5	8	12	20	33
Inc. Rva. Conting.	11	18	30	48	79
UT. DISTRIBUIBLE	54	82	121	187	292

IMPACTO ADICIONAL DEL PROYECTO

TABLA 5-7

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL INGRESOS	146	354	581	946	1559
TOTAL EGRESOS	19	225	421	686	1117
FLUJO NETO	127	129	160	260	442
UT. DISTRIBUIBLE	30	81	141	232	389

Las tablas anteriores permiten observar que el proyecto es sumamente positivo, y dado que la inversión necesaria para llevarlo a cabo es pequeña (estimada en \$10 millones a principio de año, para absorber los costos de adquisición de mobiliario y equipo y del estudio de factibilidad), no se requiere de desembolsos adicionales por parte de la empresa, ya que desde el primer año los flujos son positivos.

CAPITULO VI: EVALUACION ECONOMICA

6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

Con base en los datos del estudio financiero, se puede elaborar un análisis del punto de equilibrio, de acuerdo a las tablas 6-1 y 6-2, cuyos datos se grafican en la siguiente página.

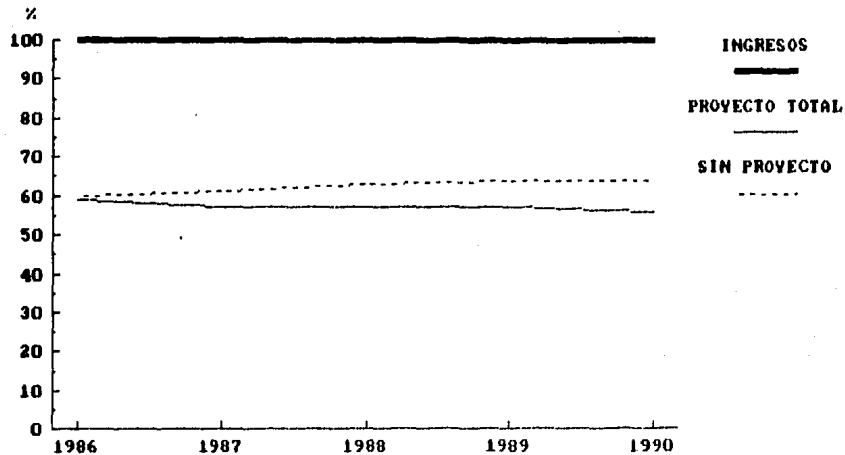
TABLA 6-1

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO (Millones de pesos)					
	1986	1987	1988	1989	1990
Ingresos	430	792	1260	2016	3253
Costo variable	213	395	632	1017	1648
Ut. marginal	217	397	628	999	1605
Costo fijo	40	58	84	127	189
U.A.I.	177	339	544	872	1416
% Ingresos	41	43	43	43	44
Punto de Equil.	253	453	716	1144	1837
% Ingresos	59	57	57	57	56

TABLA 6-2

PUNTO DE EQUILIBRIO BASE (Millones de pesos)					
	1986	1987	1988	1989	1990
Ingresos	284	438	679	1070	1694
Costo variable	126	206	336	546	886
Ut. marginal	158	232	343	524	808
Costo fijo	43	62	90	134	200
U.A.I.	115	170	253	390	608
% Ingresos	40	39	37	36	36
Punto de Equil.	169	268	426	680	1086
% Ingresos	60	61	63	64	64

PUNTO DE EQUILIBRIO COMPARATIVO



GRAFICA 6-1

El proyecto permite mantener un punto de equilibrio estable y más bajo que el que se espera en caso de no llevarlo a cabo, además de implicar un nivel de ingresos superior, casi en un 100%, por lo que se tendría una posición muy sana ya que la mayor parte de los costos está representada por costos variables.

6.2 VALOR PRESENTE NETO Y ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Como segundo parámetro de aceptación, se descontaron los flujos netos del proyecto (incluyendo la inversión). Dada la naturaleza del negocio, se eligió como tasa de descuento la tasa de rendimiento promedio de AISA en los últimos dos años (1984-85) y el presupuesto para 1986. Dicha tasa se obtuvo de la relación de los flujos netos generados entre el capital social pagado, resultando una tasa de descuento del 479%.

Aún con una tasa de tal magnitud, el proyecto dió un valor presente neto positivo de \$146 millones, calculado sobre los flujos adicionales generados por el proyecto.

Con el objeto de evaluar la sensibilidad del proyecto a cambios en las premisas sobre las cuales se calculó, se realizó un análisis de sensibilidad sobre la variable de ingresos, es decir, las primas brutas captadas.

El caso 1 implicó un incremento de 20% en la cifra estimada inicial, y el caso 2 un decremento de igual magnitud. Los datos de ambos casos se reflejan en las tablas 6-3.1 a 6-6.2, cuyos flujos netos (incluida la inversión) se anotan a continuación.

CASO	MODIFICACION	FLUJOS NETOS ADICIONALES					VPN
		(Millones de pesos)					
		1986	1987	1988	1989	1990	
Proyecto	Estimado	117	129	160	260	442	146
1	+20% P.B.	167	187	238	382	640	209
2	-20% P.B.	68	73	78	134	242	84

PARTE PROPORCIONAL A LOS TIPOS DE FIANZA INVOLUCRADOS
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO TABLA 6-3.1

(Con proyecto)

CASO 1: INCREMENTO 20% EN PRIMAS BRUTAS

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
Primas brutas	202	323	516	826	1321
P. Reaf. tomado	20	31	50	81	129
P. totales	222	354	566	907	1450
P. devueltas	6	9	14	23	36
P. Reaf. cedido	30	42	58	82	114
P. retenidas	186	304	494	802	1299
Inc. Rva. Fzas vigor					
Comisiones pagadas	51	84	136	221	357
Comisiones cobradas	12	17	23	33	46
Productos x tramite	8	12	20	31	50
	155	249	401	646	1038
Reclamaciones					
Rec. Dir. & Reaf Tom					
	155	249	401	646	1038
Gastos de Admon.	32	46	67	98	141
Gastos de Fideicomiso	1	1	1	2	3
Prod. x Intereses	68	109	174	279	447
	190	311	507	825	1340
Gastos x inmuebles					
Int. pagados	1	2	3	5	8
Castigos	6	9	15	24	39
Inc. Rva. Conting.					
Quebrantos	1	2	2	4	6
Beneficios	2	3	5	8	13
Utilidad antes Imptos.	184	302	492	800	1300
PTU	18	30	49	80	130
ISR	77	127	207	336	546
	88	145	236	384	624
Ut. distribuible					

FIDEICOMISO
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
CASO 1: INCREMENTO 20% EN PRIMAS BRUTAS

TABLA 6-4.1

Año	1986	1987	1988	1989	1990
Depositos	186	304	494	802	1299
-Reclamaciones	17	27	44	72	117
-Devoluciones	0	169	277	450	730
Subtotal	169	107	173	280	452
Intereses (Tasa 60%)	43	183	269	402	643
-Devoluciones (50%)	0	21	90	132	198
TOTAL	213	269	351	550	897
Inc. a las reservas					
Devoluciones					
Depositos	169	107	173	280	452
Intereses (50%)	21	69	42	65	119
TOTAL DISPONIBLE	22	93	136	204	326
-PTU	2	9	14	20	33
-ISR	9	39	57	86	137
TOTAL DISTRIBUIBLE	11	45	66	98	157

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO TOTAL
CASO 1: INCREMENTO 20% EN PRIMAS BRUTAS

TABLA 6-5.1

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
INGRESOS					
P. retenidas	186	304	494	802	1299
Comisiones cobradas	12	17	23	33	46
Productos x tramite	8	12	20	31	50
Prod. x intereses	68	109	174	279	447
Beneficios	2	3	5	8	13
Depositos	186	304	494	802	1299
Intereses	43	183	269	402	643
TOTAL INGRESOS	505	932	1479	2357	3797
EGRESOS					
Comisiones pagadas	51	84	136	221	357
Gastos de Admon.	32	46	67	98	141
Gastos de Fideicomiso	1	1	1	2	3
Int. pagados	1	2	3	5	8
Quebrantos	1	2	2	4	6
PTU 1	18	30	49	80	130
ISR 1	77	127	207	336	546
Reclamaciones	17	27	44	72	117
Dev. depositos	0	169	277	450	730
Dev. intereses	0	21	90	132	198
PTU 2	2	9	14	20	33
ISR 2	9	39	57	86	137
TOTAL EGRESOS	209	557	947	1506	2406
FLUJO NETO	296	375	532	851	1391
Inc. Rva. Fzas vigor					
Castigos	6	9	15	24	39
Inc. Rva. Conting.					
Rva. Dev. Dep.	169	107	173	280	452
Rva. Dev. Int.	21	69	42	65	119
UT. DISTRIBUIBLE	100	190	302	482	781

IMPACTO ADICIONAL DEL PROYECTO
 CASO 1: INCREMENTO 20% EN PRIMAS BRUTAS

TABLA 6-7.1

Millones de pesos

	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL INGRESOS	221	494	800	1287	2103
TOTAL EGRESOS	44	307	562	905	1463
FLUJO NETO	177	187	238	382	640
UT. DISTRIBUIBLE	46	108	181	295	489

PARTE PROPORCIONAL A LOS TIPOS DE FIANZA INVOLUCRADOS
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO TABLA 6-3.2
 (Con proyecto)

CASO 2: DECREMENTO 20% EN PRIMAS BRUTAS

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
Primas brutas	134	215	344	550	881
P. Reaf. tomado	20	31	50	81	129
P. totales	154	246	394	631	1010
P. devueltas	4	6	10	16	25
P. Reaf. cedido	30	42	58	82	114
P. retenidas	120	199	326	533	870
Inc. Rva. Fzas vigor					
Comisiones pagadas	33	55	90	147	239
Comisiones cobradas	12	17	23	33	46
Productos x tramite	5	8	13	21	33
	104	169	273	440	710
Reclamaciones					
Rec. Dir. & Reaf Tom					
	104	169	273	440	710
Gastos de Admon.	32	46	67	98	141
Gastos de Fideicomiso	1	1	1	1	2
Prod. x Intereses	68	109	174	279	447
	139	230	379	621	1013
Gastos x inmuebles					
Int. pagados	1	1	2	3	5
Castigos	4	6	10	16	26
Inc. Rva. Conting.					
Quebrantos	1	1	2	3	4
Beneficios	1	2	3	5	9
Utilidad antes Imptos.	135	224	369	604	986
PTU	14	22	37	60	99
ISR	57	94	155	254	414
	65	108	177	290	473
Ut. distribuible	65	108	177	290	473

FIDEICOMISO
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
CASO 2: DECREMENTO 208 EN PRIMAS BRUTAS

TABLA 6-4.2

AÑO	1986	1987	1988	1989	1990
Depositos	120	199	326	533	870
-Reclamaciones	11	18	29	48	78
-Devoluciones	0	109	181	297	485
Subtotal	109	72	116	188	307
Intereses (Tasa 60%)	28	119	177	267	430
-Devoluciones (50%)	0	14	59	87	131
TOTAL	137	177	334	368	605
Inc. a las reservas					
Devoluciones					
Depositos	109	72	116	188	307
Intereses (50%)	14	45	29	44	80
TOTAL DISPONIBLE	14	60	90	135	218
-PTU	1	6	9	14	22
-ISR	6	25	38	57	92
TOTAL DISTRIBUIBLE	7	29	43	65	105

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO TOTAL
CASO 2: DECREMENTO 20% EN PRIMAS BRUTAS

TABLA 6-5.2

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
INGRESOS					
P. retenidas	120	199	326	533	870
Comisiones cobradas	12	17	23	33	46
Productos x tramite	5	8	13	21	33
Prod. x intereses	68	109	174	279	447
Beneficios	1	2	3	5	9
Depositos	120	199	326	533	870
Intereses	28	119	177	267	430
TOTAL INGRESOS	354	653	1042	1671	2705
EGRESOS					
Comisiones pagadas	33	55	90	147	239
Gastos de Admon.	32	46	67	98	141
Gastos de Fideicomiso	1	1	1	1	2
Int. pagados	1	1	2	3	5
Quebrantos	1	1	2	3	4
PTU 1	14	22	37	60	99
ISR 1	57	94	155	253	414
Reclamaciones	11	18	29	48	78
Dev. depositos	0	109	181	297	485
Dev. intereses	0	14	59	87	131
PTU 2	1	6	9	14	22
ISR 2	6	25	38	57	92
..					
TOTAL EGRESOS	157	392	670	1068	1712
FLUJO NETO	197	261	372	603	993
Inc. Rva. Fzas vigor					
Castigos	4	6	10	16	26
Inc. Rva. Conting.					
Rva. Dev. Dep.	109	72	116	188	307
Rva. Dev. Int.	14	45	29	44	80
UT. DISTRIBUIBLE	70	138	217	355	580

IMPACTO ADICIONAL DEL PROYECTO
 CASO 2: DECREMENTO 20% EN PRIMAS BRUTAS

TABLA 6-7.2

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL INGRESOS	70	215	363	601	1011
TOTAL EGRESOS	-8	142	285	467	769
FLUJO NETO	78	73	78	134	242
UT. DISTRIBUIBLE	16	56	96	168	288

Asimismo, se analizó la posibilidad de un incremento del 100% en el monto de las reclamaciones (Caso 3), ya que el fideicomiso es sumamente sensible a ese rubro en los primeros años, dado que el fondo no es todavía suficientemente solvente, como se demuestra en las tablas 6-4.3 a 6-6.3; aunque el fideicomiso efectivamente resiente el incremento en el monto de las reclamaciones, los flujos adicionales generados por el proyecto total permiten un valor presente neto de \$133 millones, por lo que la solidez del proyecto lo hace viable.

FIDEICOMISO
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
CASO 3: INCREMENTO 100% EN RECLAMACIONES

TABLA 6-4.3

AÑO	1986	1987	1988	1989	1990
Depositos	153	251	410	668	1085
-Reclamaciones	28	45	74	120	195
-Devoluciones	0	139	228	373	608
Subtotal	125	67	108	175	282
Intereses (Tasa 60%)	32	138	200	297	477
-Devoluciones (50%)	0	16	68	98	146
TOTAL	158	189	239	374	612
Inc. a las reservas					
Devoluciones					
Depositos	139	89	145	235	379
Intereses (50%)	16	52	30	48	88
TOTAL DISPONIBLE	3	48	64	91	144
-PTU	0	5	6	9	14
-ISR	1	20	27	38	61
TOTAL DISTRIBUIBLE	1	23	31	44	69

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO TOTAL
CASO 3: INCREMENTO 100% EN RECLAMACIONES

TABLA 6-5.1

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
INGRESOS					
P. retenidas	153	251	410	668	1085
Comisiones cobradas	12	17	23	33	46
Productos x tramite	6	10	16	26	42
Prod. x intereses	68	109	174	279	447
Beneficios	2	3	4	7	11
Depositos	153	251	410	668	1085
Intereses	32	138	200	297	477
TOTAL INGRESOS	426	779	1237	1978	3193
EGRESOS					
Comisiones pagadas	42	69	113	184	298
Gastos de Admon.	32	46	67	98	141
Gastos de Fideicomiso	1	1	1	2	3
Int. pagados	1	2	2	4	7
Quebrantos	1	1	2	3	5
PTU 1	16	26	43	70	114
ISR 1	67	110	181	295	480
Reclamaciones	28	45	74	120	195
Dev. depositos	0	139	228	373	608
Dev. intereses	0	16	68	98	146
PTU 2	0	5	6	9	14
ISR 2	1	20	27	38	61
TOTAL EGRESOS	189	480	812	1294	2072
FLUJO NETO	237	299	425	684	1121
Inc. Rva. Fsaas vigor					
Castigos	5	8	12	20	33
Inc. Rva. Conting.					
Rva. Dev. Dep.	139	89	145	235	379
Rva. Dev. Int.	16	52	30	48	88
UT. DISTRIBUIBLE	77	150	238	381	621

IMPACTO ADICIONAL DEL PROYECTO

TABLA 6-7.3

Millones de pesos	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL INGRESOS	142	341	558	908	1499
TOTAL EGRESOS	24	230	427	693	1129
FLUJO NETO	118	111	131	215	370
UT. DISTRIBUIBLE	23	60	117	194	329

CONCLUSIONES

La evaluación de proyectos implica un proceso de aproximaciones sucesivas en el que se pueden distinguir tres etapas: perfil del proyecto, prefectibilidad y factibilidad. Con excepción de la primera, dichas etapas se pueden dividir en cuatro pasos: estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y evaluación económica.

Asimismo, toda evaluación debe considerar el aspecto social de la misma, los beneficios y perjuicios que provoque, su aceptación o rechazo y su adaptación al medio social en el que se desea implementar.

Por otro lado, se considera que una afianzadora es una institución cuyo objetivo es el comprometerse a cumplir obligaciones de contenido económico, contraídas por personas físicas o morales, públicas o privadas. Siendo la fianza un contrato por medio del cual una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor si éste no lo hace.

En virtud del fideicomiso, el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria.

Hasta ahora, la fianza judicial ha requerido para su trámite de bienes raíces del fiado, o del obligado solidario, que garanticen el cumplimiento de la obligación. Sin embargo, los trámites para su expedición no son tan ágiles como el fiado desearía, ya que se requiere de la presentación de los documentos y su verificación.

La modalidad de solicitar una prima adicional similar a la prima normal para manejarla como garantía en un fideicomiso, permitiría satisfacer las necesidades tanto del fiado que desea la fianza lo más pronto posible, como de la afianzadora, que debe proteger sus intereses. Dicha modalidad no sustituiría a la fianza judicial convencional, sino que trabajaría como un complemento de la misma.

El crecimiento de la fianza judicial ha dependido del índice de criminalidad, del crecimiento de la población y de la tasa inflacionaria.

La tasa de crecimiento de la población se estima en un 2.18 para el año 2000, que comparada con el 3.78 de 1980 implica una

sensible baja en este factor.

Asimismo, el índice de criminalidad también tiende a la baja, pasando de un 0.14% en 1964, a un 0.11% en 1981, por lo que se espera que la demanda total se mantenga con un crecimiento anual del 1%.

El sector afianzador es muy atractivo debido a su crecimiento, su gran poder negociador y alta rentabilidad, teniendo como principal elemento de riesgo su dependencia de la política gubernamental. Dentro del sector, AISA es la empresa líder con un 20% del mercado.

Comparativamente, la fianza tiene ventajas de rapidez, simplificación administrativa y bajo costo contra los productos sustitutos.

El proyecto no requiere de financiamientos externos, ya que desde el primer año de su implementación obtiene flujos positivos. De hecho se obtiene un valor presente neto (VPN) de 151 millones de pesos.

El punto de equilibrio de los tipos de fianza involucrados es mejorado con la introducción de la modalidad propuesta, ya que disminuye en 8 puntos porcentuales con respecto a los ingresos (1990).

El proyecto soporta cambios negativos en sus variables base, como son las primas brutas estimadas, donde con un decremento del 20% se obtiene un VPN de 84 millones; al afectar las reclamaciones con un incremento del 100%, se obtiene un VPN de 133 millones de pesos.

INDICE DE GRAFICAS

	Pág.
1-1 Proceso de un proyecto	6
1-2 Etapas de un estudio de factibilidad	8
1-3 La Intermediación del Sistema Financiero Mexicano en la Economía Nacional	10
3-1 E.U.M. Población total histórica	27
3-2 E.U.M. Población total estimada	28
3-3 E.U.M. Presuntos delincuentes y sentenciados	30
3-4 E.U.M. Índice de criminalidad histórico	32
3-5 Demanda total estimada	34
3-6 Comparativo del PIB y el Sector Afianzador	37
3-7 Primas brutas por afianzadora	40
3-8 Crecimiento del Sector Afianzador	41
3-9 Sector Afianzador vs. inflación	43
3-10 Participación en el mercado de fianzas	45
3-11 Participación en el Sector Afianzador	46
3-12 Canales de distribución	53
6-1 Punto de equilibrio comparativo	66

INDICE DE TABLAS

	Pág.
3-1 E.U.M. Población total	26
3-2 E.U.M. Presuntos delincuentes y delincuentes sentenciados	29
3-3 E.U.M. Indice de criminalidad	31
3-4 Demanda total estimada	33
3-5 Comparativo del PIB y el Sector Afianzador	36
3-6 Primas brutas captadas por afianzadora	39
3-7 Comparativo del crecimiento del PIB y el Sector Afianzador	42
3-8 Monto de primas captadas por el ramo judicial y estimado	47
3-9 Oferta estimada para el nuevo producto	49
5-1 Fianza judicial total	57
5-2 Parte proporcional a los tipos de fianza involucrados (sin proyecto)	58
5-3 Parte proporcional a los tipos de fianza involucrados (con proyecto)	59
5-4 Fideicomiso	60
5-5 Resultados del proyecto total	61
5-6 Estado de resultados base	62
5-7 Impacto adicional del proyecto	63
6-1 Punto de equilibrio del proyecto	65
6-2 Punto de equilibrio base	65

	Pág.
6-3.1 Parte proporcional a los tipos de fianza involucrados (con proyecto) CASO 1	68
6-4.1 Fideicomiso CASO 1	69
6-5.1 Resultados del proyecto total CASO 1	70
6-7.1 Impacto adicional del proyecto CASO 1	71
6-3.1 Parte proporcional a los tipos de fianza involucrados (con proyecto) CASO 2	72
6-4.2 Fideicomiso CASO 2	73
6-5.2 Resultados del proyecto total CASO 2	74
6-7.2 Impacto adicional del proyecto CASO 2	75
6-4.3 Fideicomiso CASO 3	77
6-5.3 Resultados del proyecto total CASO 3	78
6-7.3 Impacto adicional del proyecto CASO 3	79

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

1. REVISTA FONEP
FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS
" QUE ES UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD?"
PP. 15-21, NUM. 88, NOVIEMBRE, 1983
2. GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS
ILPES.
ED. SIGLO XXI
12a. EDICION, 1984
3. REVISTA "EL MERCADO DE VALORES"
NACIONAL FINANCIERA, S.A.
"ESTRUCTURA Y MARCO JURIDICO GENERAL
DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO"
PP. 859-864
AÑO XLV, NUM. 35, SEPTIEMBRE 2 DE 1985
4. REVISTA "EL MERCADO DE VALORES"
NACIONAL FINANCIERA, S.A.
"REFORMAS A LA LEY DE INSTITUCIONES DE FIANZAS Y SEGUROS"
PP. 1297-1301
AÑO XLIV, NUM. 53, DICIEMBRE 31 DE 1984
5. NOTAS PRELIMINARES PARA "EL MANUAL DEL AGENTE"
AFIANZADORA INSURGENTES, S.A.
1986
6. MANUAL DEL AGENTE
AFIANZADORA INSURGENTES, S.A.
1985
PP. 12-39
7. CODIGO CIVIL
PARA EL DISTRITO FEDERAL EN MATERIA COMUN
Y PARA TODA LA REPUBLICA EN MATERIA FEDERAL
LIBRERIA TEOCALLI
1985

8. CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
ED. TRILLAS
4a. REIMPRESION, 1986
9. "EL FIDEICOMISO COMO FORMA DE MANEJO DEL SEGURO DE VIDA"
JOSE ADOLFO PEREZ SANDI
TESIS PROFESIONAL, FACULTAD DE DERECHO, UNAM
10. CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS
ED. PORRUA
44a. EDICION, 1985
11. LEY FEDERAL DE INSTITUCIONES DE FIANZAS
AFIANZADORA INSURGENTES, S.A.
1985
12. IDEM
13. CODIGO CIVIL
PARA EL DISTRITO FEDERAL EN MATERIA COMUN
Y PARA TODA LA REPUBLICA EN MATERIA FEDERAL
LIBRERIA TEOCALLI
1985

BIBLIOGRAFIA GENERAL

1. GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS
ILPES
ED. SIGLO XXI
12a. EDICION, 1984
2. REVISTA FONEP
FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS
" QUE ES UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD?"
PP. 15-21, NUM. 88, NOVIEMBRE, 1983
3. TESIS PROFESIONALES
ANGELES MENDIETA ALATORRE
ED. PORRUA
16a. EDICION, 1983
4. LEY FEDERAL DE INSTITUCIONES DE FIANZAS
AFIANZADORA INSURGENTES, S.A.
1985
5. CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
ED. TRILLAS
4a. REIMPRESION, 1986
6. CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS
ED. PORRUA
44a. EDICION, 1985
7. CODIGO CIVIL
PARA EL DISTRITO FEDERAL EN MATERIA COMUN
Y PARA TODA LA REPUBLICA EN MATERIA FEDERAL
LIBRERIA TEOCALLI
1985
8. MANUAL DEL AGENTE
AFIANZADORA INSURGENTES, S.A.
9. CODIGO PENAL
PARA EL DISTRITO FEDERAL EN MATERIA COMUN
Y PARA TODA LA REPUBLICA EN MATERIA FEDERAL
LIBRERIA TEOCALLI
6a. EDICION, 1986

10. REVISTA "EL MERCADO DE VALORES"
NACIONAL FINANCIERA, S.A.
"REFORMAS A LA LEY DE INSTITUCIONES DE FIANZAS Y SEGUROS"
PP. 1297-1301
AÑO XLIV, NUM. 53, DICIEMBRE 31 DE 1984
"ESTRUCTURA Y MARCO JURIDICO GENERAL
DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO"
PP. 859-864
AÑO XLV, NUM. 35, SEPTIEMBRE 2 DE 1985
11. REVISTA "EL INSURGENTE"
AFIANZADORA INSURGENTES, S.A.
"BREVE HISTORIA DE LA INSTITUCIONES DE FIANZAS EN MEXICO"
PP. 5-6
VOL. II, No. 4, ENERO-MARZO 1985
12. "EL FIDEICOMISO COMO FORMA DE MANEJO DEL SEGURO DE VIDA"
JOSE ADOLFO PEREZ SANDI
TESIS PROFESIONAL, FACULTAD DE DERECHO, UNAM
13. NOTAS PRELIMINARES PARA EL "MANUAL DEL AGENTE"
AFIANZADORA INSURGENTES, S.A.
1986