



61
ZEJ

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

"Análisis del Proceso de Venta de Seguros a Través de Cías. Arrendadoras"

T E S I S
Que para obtener el Título de
A C T U A R I O
P r e s e n t a

Angel Rosendo Mendoza Rodríguez



DIVISION DE TESIS Y PROYECTOS
FACULTAD DE CIENCIAS
SECCION ESCOLAR

1995

FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

M. en C. Virginia Abrín Batule
Jefe de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
Presente

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:

"Análisis del proceso de venta de seguros a través de (Las. Intermediarios".

realizado por *Angel Rosendo Mendoza Rodriguez*

con número de cuenta *8826256-3* , pasante de la carrera de *Actuaria.*

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Aprobatorio

Director de Tesis
Propietario

Act. Hugo Delgado Alonso

Propietario

Act. Aurora Valdes Michel

Propietario

Act. Fernando Alonso Pérez Tejada López

Suplente

Act. Adriana Rodríguez Domínguez

Suplente

Act. Francisco Sánchez Villanueva

Consejo Departamental de Matemáticas
M. en C. Alejandro Bravo Mejica

Agradecimientos:

A mis padres:

Rosendo Mendoza Hernández y Ma. del Carmen Rodríguez Flores, por todo el apoyo que me han brindado a lo largo de mi vida, simplemente gracias por todo.

A mis Hermanos gracias por todo lo que han hecho por mí, con sus orientaciones, consideraciones y apoyo que han tenido hacia mi persona, mil gracias.

A mis amigos Gonzalo y Mónica gracias por su ayuda.

Un agradecimiento en especial al Ing. Javier Gomez Cruz, por su paciencia y consejos para orientarme en la realización de este trabajo.

A mi director de tesis Hugo Delgado y a todos mis sinodales por darme su confianza.

Mil gracias a todos mis amigos con los que conviví en la Universidad.

Agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México por la oportunidad brindada en realizar mis estudios.



Att. Angel Rosendo Mendoza Rodríguez.

Introducción.

**Capítulo I
Desarrollo legislativo del sector asegurador en México.**

I etapa del seguro en México, de 1789 a 1884.

**Primera y segunda Cía. de Seguros en México.
Ordenanzas de Bilbao.
Código de Comercio de 1854.
El seguro en el período de Fernando M. de Habsburgo.**

II etapa del seguro en México, de 1892 a 1926.

**Primera Ley del Seguro en México (1892).
Segunda Ley del Seguro en México y su reglamento (1910).
Ley de Sociedades de Seguros (1926).**

III etapa del seguro en México, de 1935 a 1985.

**Ley general de Instituciones de Seguros (1935).
Ley sobre el contrato de Seguro (1935).
Comisión Nacional de seguros.
Reformas hechas a la LGIS en 1950 y 1963.
Reformas hechas a la LGIS en 1981 y 1985.**

IV etapa del seguro en México, de 1990 a nuestros días.

**Reformas a la LGIS hechas el 3 de Enero 1990.
Reglas de inversión de las reservas técnicas.
Capital Mínimo de Garantía.
Cambios en reserva de provisión.
Reformas a la LGIS hechas el 14 de julio de 1993.
I.B.N.R.
Invercionistas Institucionales.
Solvencia de una Institución Aseguradora.**

Capítulo II
Aspectos generales del arrendamiento puro y financiero.

Arrendamiento.

Antecedentes.

Definición.

Elementos que intervienen en el arrendamiento.

Derechos y obligaciones de las partes que intervienen en él.

Causas de rescisión de un contrato de arrendamiento.

Ventajas y desventajas del arrendamiento.

Fundamento del arrendamiento.

Clasificación del arrendamiento.

Arrendamiento puro.

Definición del arrendamiento puro.

Características, ejemplos.

Modalidades del arrendamiento puro.

¿Cuándo se opta por el arrendamiento puro?

Arrendamiento financiero

Definición del arrendamiento financiero.

Características, ejemplos.

Planes de arrendamiento.

Modalidades de arrendamiento financiero.

Arrendamiento financiero como fuente externa de financiamiento.

Evaluación de proyectos de inversión.

¿Cuándo se opta por el arrendamiento financiero?

Procedimiento para la contratación del arrendamiento financiero.

Contrato de arrendamiento financiero.

Capítulo III

Agrupaciones financieras y riesgos a que están expuestos los bienes arrendados.

Agrupaciones Financieras.

**Ley Para Regular Agrupaciones Financieras.
(18 de Julio de 1990)**

Riesgos a que están expuestos los bienes arrendados.

Capítulo IV

Procesos de venta de seguros a través de Cías. arrendadoras.

Descripción del proceso de venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras

Características del convenio establecido entre la Arrendadora y la Institución Aseguradora.

Información que se requiere para establecer estos convenios.

Bonificación por uso de instalaciones.

Nombramiento del Agente.

Objeto del seguro de vida.

Esquema del proceso.

Información requerida para la instalación del sistema.

Características del sistema para cotización y emisión de seguros en Cías. Arrendadoras.

Conclusiones.

Bibliografía.

Introducción

El interés de realizar el estudio sobre este tema fue debido a que observé durante la realización del servicio social, el desarrollo de sistemas para la emisión y cotización de seguros que se instalan en arrendadoras, así como las implicaciones que tiene este tipo de procesos.

También es por la inquietud de conocer una forma de mercadeo directo, lo cual es posible como lo comenta acertadamente el Dr. Minzoni, refiriéndose a la posibilidad de que se puede dar la venta de seguros a través de la ventanilla bancaria, que es permitido a partir de las reformas hechas en 1990 a la Ley General de Instituciones de Seguros y que es complementada con la promulgación de la Ley Para Regular Agrupaciones Financieras, ya que a través de esta ley se establece las bases para que se de esto.

También una de las intenciones al desarrollar el presente trabajo, fue el de tener un acercamiento a lo que es el campo productivo de nuestra área, ya que dolece nuestra formación de este aspecto, y lo considero como fundamental para nuestra formación.

El primer capítulo es para establecer un marco de referencia respecto a normatividad y el desarrollo por parte del sector asegurador, que hasta este momento se tiene, haciendo énfasis en las diversas disposiciones que se dan a partir de 1990 y a las repercusiones que implicaron en el sector. El segundo capítulo es para establecer de lo que estamos tratando, en si contestar de la manera más concreta a la pregunta; ¿qué es el arrendamiento?, el propósito de esto es de tener las bases en las que se establece el arrendamiento, y con ello comprender la forma en que se desarrolla la venta de seguros a través de arrendadoras, considerando los aspectos particulares de este negocio. El Capítulo III se tratan 2 aspectos introductorios que sirven de base para entender, que generó este tipo de procesos y finalmente en el capítulo IV se desarrolla el estudio del proceso de venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras complementándolo con una exposición de las características y funciones del sistema que es aplicable a este proceso.

Por otra parte las limitantes de este trabajo son principalmente en que no profundizo en aspectos del sistema, debido a la limitación de información en este aspecto y sobre todo por la limitante de respetar los derechos sobre dichos sistemas, pero se trata dentro de lo posible los aspectos generales de este, el cual es el principal propósito de este trabajo, pudiendo darse la posibilidad para otros pasantes el desarrollar una tesis que trate exclusivamente sobre las características de este tipo de sistemas así como aspectos de diseño, programación, etc.

I etapa del seguro en México, de 1789 a 1884.

**Primera y segunda Cía. de Seguros en México.
Ordenanzas de Bilbao.
Código de Comercio de 1854.
El seguro en el período de Fernando M. de Habsburgo.**

II etapa del seguro en México, de 1892 a 1926.

**Primera Ley del Seguro en México (1892).
Segunda Ley del Seguro en México y su reglamento (1910).
Ley de Sociedades de Seguros (1926).**

III etapa del seguro en México, de 1935 a 1985.

**Ley general de Instituciones de Seguros (1935).
Ley sobre el contrato de Seguro (1935).
Comisión Nacional de seguros.
Reformas hechas a la LGIS en 1950 y 1963.
Reformas hechas a la LGIS en 1981 y 1985.**

IV etapa del seguro en México, de 1990 a nuestros días.

**Reformas a la LGIS hechas el 3 de Enero 1990.
Reglas de inversión de las reservas técnicas.
Capital Mínimo de Garantía.
Cambios en reserva de previsión.
Reformas a la LGIS hechas el 14 de julio de 1993.
Capital mínimo pagado.
I.B.N.R.
Inversionistas Institucionales.
Solvencia de una Institución Aseguradora.**

Capítulo I

Desarrollo legislativo del sector asegurador en México.

En este capítulo se tratará brevemente, el desarrollo que ha seguido la legislación del sector asegurador, desde las cláusulas bajo las cuales funcionó la primera compañía aseguradora en México, hasta las reformas hechas a la LGIS en 1990 y decretos subsecuentes en materia de seguros.

En primera instancia, podemos apreciar 4 etapas de este desarrollo, y en cada etapa las leyes que se emitieron, obedecieron directamente a aspectos particulares de la época.

A continuación se expondrá un análisis de estas etapas, abarcando los aspectos más importantes de las legislaciones emitidas en ese entonces. Cabe hacer mención que el análisis es más extenso en la cuarta etapa, debido a que toma relevancia el aspecto técnico actuarial, así como una tendencia a una desregulación a este sector, lo que hace posible que procesos como el que es objeto de estudio de esta tesis, se puedan realizar y además se permite a las Instituciones de Seguros sobre bases más seguras, actuar libremente para beneficio de este sector.

Por último presento una exposición referente al aspecto más importante de una institución aseguradora, que es la solvencia, ya que es el punto culminante del desarrollo que ha seguido la legislación en el sector asegurador.

I etapa del seguro en México, de 1789 a 1910.

Los inicios de la actividad aseguradora formal en México, se dan a partir del siglo XVIII, la **primera Cía. aseguradora en México se establece en el puerto de Veracruz en 1789** dedicándose al seguro marítimo, esto obedece a que el comercio marítimo alcanzó en ese momento un alto desarrollo y representó la principal actividad económica del país.

De la misma forma se establece en **1802 la segunda Cía aseguradora**, en el mismo puerto de Veracruz y de la misma manera dedicándose al seguro de transportes de mercancía. Lo interesante de esta Cía. es que en la Gaceta de México en que se publicó las cláusulas bajo las cuales funcionó, se establece por ejemplo que dentro de lo posible se evitará llegar a las autoridades, debido a una reclamación de un asegurado, esto es debido ya que se cuida el buen nombre de la Cía., también se establecen las cuotas para cada tipo de embarcaciones a asegurar. Esta Cía. termina de operar debido a la guerra, que se da entre España e Inglaterra, y eso hace riesgosas sus operaciones.

Ordenanzas de Bilbao.

Estas Ordenanzas están enfocadas a regular los seguros marítimo, siendo susceptibles a aplicarse al transporte terrestre. Estas Ordenanzas respecto a su contenido hoy en día pueden sorprenderlos, ya que prácticamente bajo los principios que se establecieron siguen siendo los mismos, así vemos que consideran el contenido de una póliza como los datos generales del asegurador y asegurado, primas, valores de los bienes a asegurar, fechas, puerto de origen y destino; se debe desglosar las primas equivalentes al viaje de ida y el de venida, no se acepta asegurar con un valor superior al que realmente tienen las mercancías, participación del asegurado en caso de siniestro, limitaciones del seguro, riesgos que se cubren sobre las mercancías y/o navío, y resalta el hecho de que no se cubre la merma de mercancías. Posteriormente y teniendo como base estas ordenanzas se emite el Código de Comercio de 1854 que es el siguiente punto a tratar.

Código de Comercio de 1854.

En este Código se le dedica una parte al seguro de Conducciones Terrestres, considera en forma sencilla pero muy concisa, todos los aspectos que involucra este tipo de seguro, como son datos generales, asegurador, asegurado, conductor, fechas de celebración del contrato, primas y procedimiento en caso de siniestro; de la misma manera que las Ordenanzas de Bilbao, este código dedica en forma extensa una parte sobre los seguros marítimos, considera datos generales del asegurador, asegurado, fechas, datos del navío y la tripulación, de los objetos a asegurar, primas y formas de pago, entre otros aspectos. Lo interesante de este código y que se puede observar también en las Ordenanzas de Bilbao son las exclusiones, las cuales son vigentes ahora, ya que no se cubre los daños derivados del vicio propio o mermas de las mercancías, y desvío de ruta.

**El seguro en el período de Fernando M. de Habsburgo.
1864-1867**

Durante el imperio de Maximiliano, la actividad aseguradora se vió enormemente beneficiada, ya que influyó de manera decisiva el que Maximiliano proviniera de Austria, un país el cual ya tenía en ese entonces tradición en esta actividad.

A través del "Diario del Imperio" se publicaban los estatutos bajo los cuales funcionaron las aseguradoras recién constituidas, las cuales son las siguientes:

"**La Previsora**" se constituyó como Cía. de Seguros Mutuos contra incendio, dentro de lo más sobresaliente en sus estatutos encontramos que, define lo que se considera como prima y se aplica un criterio de selección de riesgos.

"**La Bienhechora**" se constituye como Cía. de Seguros Mutuos sobre la vida. Esta Cía. marca el inicio de la actividad aseguradora en el ramo vida.

"**El Porvenir**" inicia trabajando los seguros de vida, lo interesante de esta Cía, es que dentro de los estatutos se le permite fungir como Reaseguradora, se aplica un examen médico, se determinan reglas de inversión de los fondos, y también dentro de los planes que puede trabajar se le permite vender anualidades, cosa que hoy en la actualidad puede resultar muy novedoso, y sin embargo esto es desde hace mas de un siglo (1865).

"**La Mexicana**" esta Cía. se dedica a trabajar los seguros de incendio, se excluía el robo o desaparición, antes o después de ocurrir el incendio, y también se desligaba de responsabilidades si se daba el siniestro derivado por guerras, alborotos o similares. También para todo contrato debe de estar de antemano respaldado por una solicitud, por medio de la cual se evaluaba la naturaleza del riesgo, a la vez se determinaba la solvencia y moralidad del solicitante. También sus contratos no podían ser inferiores a un mes y ni mayor a cinco años, podemos observar que hasta hace poco los seguros no-vida tenían una duración máxima de un año, lo cual no era adecuado, ya que en algunos seguros la naturaleza del riesgo no cambia realmente y por lo cual la renovación en cada año es innecesaria, y además el ahorro en papelería que significa al extenderse el plazo del seguro.

Posteriormente en 1870 se expide el código civil para el D.F. y territorios de Baja California, el cual reglamenta diversos contratos de seguros a excepción del marítimo y en 1884 se expide otro código civil el cual es muy similar a su antecesor. Hasta este momento el contrato de seguro es de naturaleza civil y en el Código de comercio de 1884 se establece que invariablemente el contrato de seguro, será de naturaleza mercantil.

En esta etapa es caracterizada por una escasa intervención gubernamental, en lo que se traduce en un exceso de libertad en este sector.

II etapa del seguro en México, de 1910 a 1926.

Esta etapa es caracterizada por el inicio, en forma gradual, de una extensa intervención por parte del estado, en controlar y vigilar esta actividad.

Primera Ley del Seguro en México (1892). Ley Sobre Compañías de Seguro

Primeramente el estado a través de esta ley, tiene como objeto principal el aspecto tributario y se enfoca de la misma manera que la Ley posterior de 1910, en Cías. aseguradoras que operan el ramo de vida.

En esta Ley también se considera requisitos de establecimiento, el capital de garantía, datos generales de los directivos, registros de inscripción, y similares. Se establece para las Cías. Extranjeras que se sujeten de la misma manera a esta Ley, y deben nombrar a un agente con domicilio en México, el cual asumirá las responsabilidades de la Cía, y también deberían establecer el doble del capital de garantía.

Las Cías debían emitir informes de todas sus operaciones, así como publicar sus estados financieros.

Segunda Ley del Seguro en México y su reglamento (1910).

Esta Ley es muy interesante, debido a que se establece bajo el principio indicado por parte del estado, que es el de cuidar los intereses del público en general, que han sido depositados en una Cía. Aseguradora, considerando para ello que se deben respetar bases matemáticas en las cuales se fundan estas operaciones, y se debe tener una adecuada organización técnica y económica, con el propósito de garantizar la solvencia de la Cías. y además se reafirma el hecho, de que el estado es el más indicado para velar que esto se cumpla.

Una de las principales razones de este cambio, esta en relación a que los recursos obtenidos a través del cobro de primas, ha representado y sigue representando la principal fuente de ahorro por parte del público en general; y por ende las implicaciones que conlleva esto, es que el estado vigile y controle esta actividad.

En lo referente a la estructura de esta Ley podemos observar lo siguiente; prácticamente se establece el esquema que tienen todas las leyes subsecuentes incluyendo la vigente, es decir se trata extensamente sobre la Organización de una Cía Aseguradora, se establece la constitución de diversas reservas, entre las cuales se encuentra las reservas matemáticas de pólizas de seguros sobre la vida, reservas de reaseguro, reservas para el pago de utilidades a asegurados y la reserva de previsión, lo cual representa un inicio en el apego a la técnica actuarial.

Se establece la forma de invertir las reservas, y entre los instrumentos de inversión podemos encontrar, se permita invertir en diversas clases de bonos, como son los del gobierno nacional y extranjeros, hipotecarios y de caja emitidos por bancos, Acciones y Obligaciones de Cías. nacionales y extranjeras con excepción de minas y aseguradoras, ya que las primeras representan un alto riesgo, préstamos con garantía, depósitos, entre otros, con determinadas limitantes en algunos de estos instrumentos.

Además se establece la obligación de publicar los Estados de resultados, los cuales deben contener detalladamente cierta información. También se considera en esta Ley los procedimientos en caso de fusión de Cías., en casos de insolvencia, así como las penas resultantes.

Para esta Ley se emite "El Reglamento a la Ley Relativa a la Organización de las Cías. de Seguros sobre la Vida". Este reglamento tiene como objeto el establecer el como deben hacerse las indicaciones que la Ley establece, esto es debido a que no se contaba como hoy, con un florecimiento de profesionistas los cuales conocen bastante bien este negocio.

Ley de Sociedades de Seguros (1926).

Como se mencionó anteriormente, se da un mayor control y vigilancia de manera gradual, y también se puede apreciar que la legislación pone mayor atención, como debe de ser, al aspecto técnico, con lo que respecta a esta Ley es notable este último punto.

Esta Ley ya considera todos los ramos, así se definen los ramos de vida, Accidentes, Incendio, Riesgos Marítimos y Otros ramos no considerados. Así también se prohíbe operar en ramos no autorizados, se deben establecer como sociedades anónimas o cooperativas, se debe suscribir integralmente el capital social, el depósito debe ser en efectivo, limite en gastos de administración, la obligación de constituir determinadas reservas, así como observar las normas para la inversión de estas últimas y se da una mayor intervención por parte del estado en documentos y tarifas.

Con lo correspondiente a la constitución de reservas, se tiene que las reservas técnicas, en ramo de vida corresponde a la reserva matemática, y para los otros ramos determina ciertos porcentajes. Para la reserva para obligaciones pendientes de cumplir, se deben constituir como las suma que debiera desembolsar el asegurador y para la reserva de previsión determinados porcentajes. Esta Ley cuenta con su reglamento emitido el 23 de Noviembre de 1926.

Posteriormente se modifica esta Ley y se acentúa este control que se viene presentado. Lo más sobresaliente de estos decretos que modifican esta Ley encontramos lo siguiente:

A las Cías. extranjeras que operan vida, se deben constituir como nacionales, siendo administrada en su mayoría por mexicanos, con domicilio social en México y contar con un departamento de contabilidad, para mayor acceso a la información de sus operaciones por parte del gobierno.

En otro decreto, no se permite la inversión en bonos extranjeros, con excepción en casos especiales y con determinadas limitantes. Así en otro momento se establece el procedimiento para la valuación de las pólizas y en 1935 se establece que la S.H.C.P. se le faculta para modificar las tarifas, así como para aumentar los porcentajes de la reserva de previsión. Por último se establece el procedimiento en caso de disolución de una Cía. y transpaso de cartera.

Como podemos observar, la intervención por parte del estado se va acrecentado, esta etapa es de un control que inicia con aspectos de tipo tributario, se pone de manifiesto de que el estado es el más indicado para cuidar el interés de la mayoría que ha sido depositado en estas Cías. ,por representar la principal fuente de ahorro por parte del público en general, y se pone mayor atención en aspectos técnicos-actuariales que deben ser respetados para el mejor desenvolvimiento de esta actividad.

III etapa del seguro en México, de 1935 a 1985.

Ley general de Inst. de Seg. y Ley sobre el contrato de Seguro. (1935)

Esta etapa es caracterizada por un exceso de control, por parte del estado, en el sector asegurador, y a la vez se da lo que algunos autores llaman la Mexicanización del seguro.

La Ley general de Instituciones de Seguros y la Ley sobre el contrato de Seguro que se expiden en este periodo, son muy completas, por lo cual las modificaciones que se le han hecho a ellas hasta antes de 1990, no han significado un cambio relevante.

De la LGIS de 1935 se destaca el hecho de exigir que se constituya todo tipo de reservas dentro del País, esto es aplicable tanto a Cías Mexicanas como extranjeras, y también del mismo modo exige que el 55% del capital, se encuentre en manos de mexicanos, esto se puede interpretar como la Mexicanización del seguro, y el hecho de que se inviertan las reservas en el país es para que los recursos generados a través de esta actividad, que representan la forma mas efectiva de ahorro, fomente el desarrollo del país.

Esta Ley es muy completa ya que abarca en forma muy extensa, todos los aspectos que están involucrados en esta actividad, así dentro de la estructura de esta ley se considera lo que son operaciones de seguros, que se pueden interpretar como los ramos de seguro, también se define para efectos de esta ley; Coaseguro, Reaseguro y Contraseguro, claro está que son tal como los concebimos estos conceptos.

En esta Ley, las Cías. Aseguradoras, para ejercer esta actividad tienen que contar con Autorización por parte de la S.H.C.P., sin embargo esto ha variado, ya que por medio de las reformas a esta ley cambia de Autorización a Concesión, y viceversa, y las implicaciones de esto, es que una autorización es mucho mas difícil quitar a una concesión y por lo que representa, ya que una concesión es mas aplicable a negocios cuyo carácter tiene implicaciones menos sociales, como es el caso de una concesión de una refresquería o una concesión de transportes. El carácter de una aseguradora es de Institución, es una fuente importante que genera ahorro a través de la captación e inversión de las primas recaudadas a través de sus negocios, las cuales provienen del público en general, y simplemente, por esta razón merecen ser tratadas con respeto.

En este mismo momento se emitió la primera y única Ley del contrato de seguro, con que contamos hoy en día. Esta ley es fundamental para la actividad aseguradora y por supuesto, es fundamental el conocimiento de ella, por parte de la comunidad de actuarios, ya que rige los principios en los cuales se fundamenta el contrato de seguro.

A continuación citaré brevemente las partes más sobresalientes de esta ley:

No define lo que es un contrato de seguro, si no lo que implica este, textualmente dice esta ley; "Por contrato de seguro, la empresa aseguradora se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato."

Esta ley abarca desde las funciones de agentes, la prima, el riesgo y la realización del siniestro, además dedica un capítulo sobre contratos de seguros de daños, seguros sobre de personas.

En esta ley se ratifica el aspecto consensual del contrato de seguro, lo que quiere decir, que en México el riesgo se empieza a cubrir desde el momento en que este es aceptado, por parte de la Cía. Aseguradora, y no a partir de que se haga efectivo el pago de la primera prima, lo cual está acorde con lo que significa el contrato del seguro, ya que en él se establece la mutua confianza por ambas partes, por lo que consideró que este aspecto debe ser respetado en las modificaciones o nueva ley que se emita al respecto.

Además se considera de forma adecuada, en esta ley la agravación del riesgo, así como la forma de proceder cuando un seguro es contratado por varias personas o sobre varios bienes, y se da la mala declaración o agravación del riesgo que afecta únicamente a una persona o a un solo bien, por lo que el seguro será cancelable únicamente hacia este y no a todos los contratantes o bienes.

Por supuesto que considera hasta en caso de tener desacuerdos, características de la póliza, prescripción, valor asegurable, entre otros aspectos, lo que quiere decir que esta ley es muy completa, por lo que vale la pena consultarla.

Comisión Nacional de seguros.

La Comisión Nacional de Seguros fue creada para regular, inspeccionar y vigilar a las Cías. Aseguradoras, con ello auxilia a la S.H.C.P., y fue creada bajo la presidencia de Avila Camacho y cuyo reglamento se emitió el 14 de Septiembre de 1946.

En el transcurso del tiempo, es de notarse que este organismo descentralizado, ha cambiado de denominación, debido a la situación particular de cada momento. Así tenemos que en 1970 se unen la Comisión Nacional de Seguros y la Comisión Nacional Bancaria, formándose así la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, sin embargo en 1990 se separan, y como consecuencia se forma la Comisión Nacional Bancaria y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, la cual ahora vigila además, el sector afianzador.

Reformas hechas a la LGIS en 1950 y 1963.

En 1950 se facultad al Poder Ejecutivo Federal a través de la S.H.C.P., para modificar esta ley. En este mismo año se modifica el Art. 30 en relación a la prohibición del ejercicio de la actividad aseguradora. Se subraya el elemento empresa, que es indiscutible en el contrato de seguro, y se declaran inembargables los bienes amparados bajo la inversión de las reservas.

En 1963 se establece la constitución e inversión de una reserva de obligaciones pendientes de cumplir, al darse una reclamación por parte de un asegurado a la S.H.C.P., resultando los beneficios de esta inversión hacia el asegurado si la reclamación resultase procedente.

En 1946 se modificó la Ley del Contrato de Seguro, con el fin de reafirmar el aspecto consensual del contrato de seguro, para que no se de discusión respecto a esto.

Reformas hechas a la LGIS en 1981 y 1985.

En 1981, bajo la presidencia de José López Portillo, se da una serie de modificaciones a la Ley, en primer lugar se establece que las Instituciones de Seguros, requerirán de Concesión por parte del Gobierno Federal, a partir de este momento se amplia y de forma adecuada el campo de acción de una Cía. Aseguradora, ya que se les permite realizar contratos de seguro, que tengan como base planes de pensiones relacionados con la edad, jubilación o retiro de personas, complementarias a las previstas por el I.M.S.S.

Es creado el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras el cual estará a cargo la S.H.C.P. y nuevamente son modificados los porcentajes para el cálculo de la reserva de previsión. Otra reforma muy adecuada se refiere a la creación de las reservas para siniestros ocurridos pero no reportados, las cuales son objeto de estudio para realización de tesis profesionales en Actuaría, las cuales para su cálculo se considera la siniestralidad de la Cía Aseguradora, así como las estimaciones de ella. Así también se aclara las funciones de la Comisión para vigilar a este sector.

En 1985 nuevamente se reforma LGIS, y sobresale de estas reformas, el hecho de que se reafirma de que una Cía. Aseguradora puede administrar las reservas resultantes de fondos de pensiones o jubilaciones al personal, que son complementarias a las que establece la ley del I.M.S.S. y primas de antigüedad, y nuevamente se modifica el porcentaje para el cálculo de la reserva de previsión. En este mismo año el 18 de Diciembre de 1985, se emite el único documento técnico con el que cuenta la comunidad actuarial, y por medio del cual, se establecen reglas para la constitución de las reservas de riesgos en curso, reservas técnicas especiales, reservas para fluctuaciones de valores y la reserva de previsión.

IV etapa del seguro en México, de 1990 a nuestros días.

A partir de este momento, se empieza a dar en el sector una amplia libertad de acción, lo que se viene a traducir en un sector extremadamente competitivo, así vemos que actualmente es muy ágil el desarrollar, por parte de las Cías. Aseguradoras "nuevos productos" y en el caso en que se evoca este estudio, estos procesos se ven agilizados también.

Estos cambios están acorde a la apertura financiera, a la cual es sujeto el país. En este momento tenemos un entorno extremadamente competitivo, y por ende se debe tener una desregulación que permita a la Cías. aseguradoras del país, hacer frente a esta situación, sin embargo se prevé, que estos cambios no se traduzcan en excesos, por parte de las Cías. Aseguradoras, ya que estas han alcanzado cierta madurez.

Reformas hechas del 3 de Enero a la LGIS en 1990.

Los principales cambios que se dieron son los siguientes:

I) Cambio de denominación de la ley, como Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y a la vez se estatuye la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

II) Inversión del capital extranjero en el Capital pagado en una Cía. Aseguradora dentro de determinados límites, bajo la dirección de personas mexicanas.

III) Las tarifas y primas netas, en seguros no-vida, ahora estarán acorde a la experiencia de siniestralidad de la Cía. Aseguradora, teniendo que ser presentadas a la C.N.S.F. para su registro, pudiendo ser rectificables.

Aquí podemos mencionar, que en las estrategias del diseño de nuevos productos, con lo que respecta a los materiales de cotización, se ha dado una mayor libertad en sus diseños, lo que influye en hacer más fácil la labor de venta, y por ende los resultados esperados han sido satisfactorios.

IV) Se permite el Reafianzamiento por parte de las Cías. Aseguradoras.

V) También los agentes de seguros se ven beneficiados con la agilización de algunos trámites, y se les exige informar de manera detallada, de las coberturas hacia los prospectos asegurados.

VI) Se dan reglas para el establecimiento de las reservas técnicas, para efectos de inversión.

VII) Se permite seguir con políticas comunes, de servicios y operativas, con intermediarios financieros, como casas de bolsa, arrendadoras financieras, etc.

VIII) Se mejora el procedimiento para llevar a cabo una reclamación.

IX) Se da un aumento considerable en cuanto a multas.

X) Nuevamente las Cías. Aseguradoras requerirán de Autorización por parte de la S.H.C.P.

XI) Se da una desregulación en materia de planes y tarifas, siempre que sus operaciones de seguro y reaseguro garanticen el cumplimiento de sus obligaciones, una adecuada selección de riesgos, homogeneidad en el trato hacia los riesgos de la misma clase y se dé una adecuada comunicación hacia los asegurados.

Reglas de inversión de las Reservas Técnicas de las Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y de la Reserva para fluctuaciones de Valores de las Instituciones de Seguros, del 12 de Enero de 1990.

Estas reglas fueron expedidas por la S.H.C.P. con el propósito de que, como lo muestra la exposición de motivos, el sector asegurador a través de los recursos que generan sus operaciones, participe de manera corresponsable y más activa en el desarrollo económico del país y contribuya a satisfacer los requerimientos financieros que nuestra economía demanda, ya que los recursos derivados de sus reservas técnicas son permanentes y, por consiguiente, susceptibles a de canalizarse a inversiones de largo plazo. Asimismo, se pretende dinamizar el papel que el sector asegurador desempeña en la generación del ahorro interno, para optimizar la asignación de estos recursos, orientándolos a la promoción de las actividades productivas.

Además se tiene presente, el hecho, que a través de estas reglas se preserve condiciones adecuadas de seguridad, rentabilidad y liquidez apropiadas al destino previsto para cada tipo de recursos. En resumen, a través de la inversión entre los diferentes instrumentos afines al destino de tales recursos, se dé el apoyo financiero que demandan los diferentes sectores de la economía y a la vez, a las Instituciones de seguro se les garantice una rentabilidad adecuada, que les permita el respaldo necesario para hacer frente a sus responsabilidades derivadas del ejercicio de su actividad.

Se establece una inversión obligatoria del 30% y un 70% en inversión libre, además el cálculo de la base neta de inversión y plazos para su establecimiento; por supuesto que el órgano encargado de vigilar todo lo concerniente al manejo del régimen de inversión, así como establecer la forma y términos de este, es la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

El 30% de inversión obligatoria de su base neta de inversión la puede distribuir en los siguientes instrumentos:

Certificados, bonos y pagarés de la Tesorería de la Federación, Bonos de desarrollo y bonos ajustables del Gobierno Federal.

Para el 70% de inversión libre sobre la base neta de inversión es muy amplia la gama de instrumentos financieros, tales como bonos, certificados, créditos, préstamos hipotecarios o con otro tipos de garantías, obligaciones, papel comercial bursátil, valores de renta variable, en sociedades de inversión de renta fija y de inversión común, en inmuebles de productos regulares y en cuenta maestra empresarial; con la condición de que estén aprobados por la Comisión de Valores.

Cuando por parte de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas detecta faltantes, tanto en la inversión obligatoria como en la inversión libre y este es comprobado, se establecen intereses penales.

El procedimiento del cálculo de estos intereses penales, es establecido en estas reglas, además se considera la gravedad del acto u omisión que haya motivado el faltante, así como la reincidencia y la capacidad económica de la Institución o Sociedad Mutualista de Seguros de que se trate. Además, las Instituciones de Seguros deberán celebrar con el Banco de México un contrato de cuenta de depósito de efectivo sin interés, con el objeto de que en la misma enteren los montos que correspondan a los intereses penales determinados con motivo a los faltantes incurridos en las inversiones libre u obligatoria; en caso de que no se realicen estos depósitos, la C.N.S.F., podrá efectuar la venta de los instrumentos necesarios que la Institución de Seguros mantenga en la cuenta de depósito de títulos en administración en el Banco de México, hasta por el monto de la sanción determinada.

También a través de estas reglas se establecen límites de inversión. Podemos apreciar que se encuentra sin límites la inversión, principalmente en valores emitidos con respaldo del gobierno federal. En los límites específicos se establece que no se concentre en un sola clase de instrumentos más del 30% de la base neta de inversión así como límites específicos por deudor o emisor que en general son en 15% y para valores de sociedades nacionales de crédito un 30%.

En el capítulo IV considera un aspecto fundamental de una Institución de Seguros que es la LIQUIDEZ, el que una Institución aseguradora es solvente, significa que asume la responsabilidades imputables a ella; el que sea "líquida" quiere decir que hace efectiva estas responsabilidades.

Así se establece que para que, mantengan un adecuado equilibrio en las inversiones de los recursos a corto plazo y a largo plazo, así como que, éstos guarden la debida relación respecto a la naturaleza de los pasivos que generaron, el importe de la base neta de inversión de las reservas técnicas y el de la reserva para fluctuaciones de valores, correspondientes a la inversión libre deberá canalizarse a los instrumentos denominados a corto plazo, con forme a las siguientes proporciones:

Reserva	Porc. de inv. mín.
Oblig. pend. de cumplir	100
De riesgos en curso	50
Para fluct. de valores	30
Matemática	30
De previsión	30
Especial de contingencia	30
De riesgos catastróficos	20

Lo anterior fue establecido, de acuerdo a la disponibilidad necesaria de dichas reservas (liquidez) destinados a hacer frente a las responsabilidades para las cuales son constituidas dichas reservas. Otros aspectos considerados en estas reglas, son las inversiones en moneda extranjera y depositarios.

Capital Mínimo de Garantía.

Reglas por las que se fijan los procedimientos de cálculo que deben aplicar las Instituciones de Seguros para la determinación del capital mínimo de garantía.

Este importante documento fue expedido el 12 de Noviembre de 1990 en el Diario Oficial de la Federación, y resalta el hecho de que el aspecto técnico, toma relevancia en esta y en las subsecuentes reglas expedidas posteriormente, como se puede observar tanto en la constitución de la reserva para los I.B.N.R., como en las nuevas reglas para el cálculo de constitución e incremento de la reserva de provisión.

Así podemos apreciar, dentro de la exposición de motivos que el capital mínimo de garantía tiene por fin principal preservar la viabilidad financiera de las Instituciones Aseguradoras, ya que de esa manera se consolida la estabilidad y seguridad patrimonial de la sociedad, para entender los resultados de eventos extraordinarios no considerados en materia de desviaciones de siniestralidad, inversiones y solvencia de reaseguradores.

En congruencia con la desregulación y modernización del sector asegurador, se hace necesario que las Inst. de seguros actúen con mayor responsabilidad, fortaleciendo sus recursos patrimoniales para que de acuerdo al volumen de sus operaciones, los distintos tipos de riesgos asumidos, la tendencia siniestral, sus prácticas de reaseguro y la composición de sus inversiones, las mantengan permanentemente en niveles suficientes para hacer frente al debido cumplimiento de las obligaciones y responsabilidades que contraigan, sin afectar las provisiones técnicas que constituyan en virtud del servicio de aseguramiento, lo que garantiza continuidad en sus operaciones.

Los procedimientos del cálculo para determinar el capital mínimo de garantía contempla elementos técnicos para medir necesidades de recursos en función de la cartera de la Institución, tanto por el volumen de primas emitidas como de siniestros netos ocurridos, así como el riesgo que asuman al invertir los recursos inherentes de las operaciones y la participación del reaseguro, se reconoce por medio del factor "siniestros de retención".

La regulación para determinar el capital mínimo de garantía, debe propiciar la concepción de las observaciones establecidas en el art. 60, con el fin de proteger los intereses del público usuario del seguro ante la posible insolvencia de las Instituciones de Seguro. Con ello se fortalecerá la situación patrimonial de las Instituciones aseguradoras en nuestra economía.

Primeramente en estas reglas se define lo que se debe de entender por capital de garantía, el cual es la suma del capital pagado, reserva legal, reserva de capital para fluctuaciones de valores, reserva de prima sobre accidentes, fondo de organización, superávit por revaluación de inversiones en renta variable, superávit

por revaluación de inmuebles y otras reservas, utilidades por aplicar afectas y utilidad en el ejercicio, a lo que hay que deducirle los siguientes conceptos:

a) El déficit, que en su caso reporte la cobertura de inversiones en las reservas técnicas y de la reserva de capital para fluctuaciones de valores de las Institución de que se trate.

b) Inversión y superávit en acciones de Instituciones de Seguros y Fianzas, en sociedades de servicios conexos, y en entidades financieras del exterior.

c) Pérdidas de años anteriores.

d) Pérdida del ejercicio y

e) Los excedentes que presenten respecto a los límites reglamentarios en los siguientes rubros:

- Gastos de establecimiento y organización.
- Gastos de instalación.
- Gastos de reorganización
- Otros conceptos por amortización
- Y la suma de los saldos a cargo de agentes, intermediarios, documentos por cobrar y deudores diversos.

Al final de cada trimestre, las Instituciones de seguros deberán determinar el capital mínimo de garantía.

Para las operaciones de vida, el capital mínimo de garantía es igual a la cantidad que resulte de aplicar el 0.06% al promedio de la suma asegurada de los últimos doce meses, anteriores a la fecha de su determinación y deduciendo a ese resultado el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

Para accidentes y enfermedades, para daños con excepción de automóviles, y para automóviles, se aplica una regla muy similar la cual varía en los porcentajes a aplicar y se considera para su cálculo, las primas emitidas, porcentaje de siniestros de retención, el promedio anual de siniestros, y el índice nacional de precios al consumidor.

Para la cobertura de terremoto, el capital mínimo de garantía será igual a la cantidad que resulte de aplicar el 12% al monto de las responsabilidades retenidas y urgentes a la fecha de su determinación, por coberturas de inmuebles ubicados en la zona conurbana del Valle de México y en Acapulco Gro., menos deducibles y coaseguros, deduciendo a dicho resultado, el saldo de las reservas de previsión y de riesgos catastróficos, así como la suma asegurada total de los contratos de reaseguro de estos riesgos, para exceso de pérdida a la misma fecha.

Para el riesgo de concentración de inversiones el capital mínimo de garantía, será igual a la cantidad que resulte mayor de las siguientes:

a) El saldo de la reserva de capital para fluctuaciones de valores al cierre del trimestre de que se trate.

b) El monto que se obtenga de aplicar a los saldos de los diferentes instrumentos de inversión afectados al régimen de inversión de reservas técnicas y de la reserva para fluctuación de valores a la fecha de su determinación. Los porcentajes correspondientes están listados en una tabla, en la cual contempla; el tipo de instrumento de que se trate, correspondiente con los porcentajes de participación, dependiendo de esa relación se establecen determinados porcentajes.

Para las operaciones de reafianzamiento, el capital mínimo de garantía será igual al monto del capital mínimo pagado afecto a esta operación, conforme lo establezca la S.H.C.P..

Por último se establecen el procedimiento en el caso de que una Institución de Seguros no constituya todo el capital mínimo de garantía, así como plazos, formas y procedimientos. Estas reglas entraron en vigor a partir del 12 de Noviembre de 1990.

En conclusión el capital mínimo de garantía es una "disposición de carácter general, que deberán propiciar la consecución de los objetivos siguientes:

- 1.- El adecuado apoyo de los recursos patrimoniales y de previsión, en relación a los riesgos y responsabilidades que asuman.
- 2.- El desarrollo de políticas adecuadas para la selección de riesgos, así como para la cesión de reaseguro.
- 3.- El apropiado nivel de recursos patrimoniales, en relación a los riesgos financieros.

El capital mínimo de garantía es un instrumento fundamental de una política de seguros basada en la libre competencia en precios y servicios."(1)

(1) Seminario de administradores de riesgos.
Conferencia del Act. José Francisco Torres.

Reglas para la constitución e incremento de la reserva de previsión de las instituciones y sociedades mutualistas de seguros y de la reserva para fluctuaciones de valores de las instituciones de seguros del 21 de Enero de 1993.

La forma en que se calculaba esta reserva antes de que estas reglas fueran emitidas, era de la siguiente forma; se debía aplicar un porcentaje de las primas emitidas durante el año, deduciendo las cedidas por concepto de reaseguro y para accidentes y enfermedades, así como, para las de daños se fijaba diferente porcentaje que debía ser aplicado a las operaciones practicadas durante el año, deduciendo las cedidas por concepto de reaseguro, las devoluciones y cancelaciones, dichos porcentajes fueron variables.

Ahora teniendo como antecedente la constitución de un capital mínimo de garantía, por parte de las Instituciones de Seguros, la cual contempla elementos técnicos para medir las necesidades de recursos de las Instituciones en función de su cartera, tanto por el volumen de primas emitidas como de siniestros ocurridos, deduciendo al monto que resulte el saldo que reporte al cierre del periodo correspondiente para la reserva de previsión.

El requerimiento simultáneo de recursos tanto para la constitución e incremento de la reserva de previsión y la determinación de un capital mínimo de garantía, hace necesario que se racionalice el esfuerzo financiero por parte de las Instituciones de Seguros. Tomando en consideración lo anterior, los legisladores consideraron oportuno adoptar un nuevo esquema para la constitución e incremento de la reserva de previsión, que considere la evolución de las primas retenidas y los siniestros de retención para las operaciones de vida, accidentes y enfermedades así como las de daños, separando el ramo de automóviles al tiempo que se reconozca el monto de la reserva de previsión, ya constituida con anterioridad.

Estas nuevas reglas en las cuales se establece un sistema más adecuado sobre la base de un trato diferencial para cada una de las operaciones y ramos indicados, y aunque existe una reserva de previsión total, ésta deberá descomponerse en tantas porciones como operaciones o ramos realice la institución de Seguros. La intención es la promover un manejo más técnico e independiente en cada una de ellas, disminuyendo la posibilidad de que el resultado de una operación impacte en los intereses de un asegurado de esa operación o ramo. De esta manera las nuevas reglas, plantean una forma de constituir e incrementar cada porción de la reserva, en forma congruente con la manera de calcular el capital mínimo de garantía.

Además se considera que no se vulnere la debida solvencia y liquidez que, en garantía de las obligaciones contraídas frente a los asegurados, deben asumir las Instituciones de Seguros. Estas nuevas reglas respetan los límites respecto a primas retenidas que establece la LGIS.

Debido a que con el requerimiento del capital mínimo de garantía es contemplado el valor de las inversiones, las Instituciones de Seguros tienen la alternativa ahora de constituir o no la reserva para fluctuaciones de valores.

Las reglas son sencillas, y consideran para el cálculo de la reserva el capital mínimo de garantía, así tenemos que se multiplica un factor de 0.028996 sobre el requerimiento del capital mínimo de cada operación o ramo que se estableció el 12 de Noviembre de 1990, sin embargo para las Sociedades Mutualistas en que no se aplica el sistema de capital mínimo de garantía, se establecen para cada operación un factor aplicable, ya sea a la suma asegurada para vida o sobre primas emitidas para los demás ramos. Se trata extensamente sobre las bases en que se aplicarán incrementos en las reservas y factores específicos aplicables para coberturas como terremoto o el seguro agrícola, así como cuando se deja de incrementar dichas reservas.

Cuando los resultados de una institución de Seguros en un ejercicio, se ven afectados por una pérdida técnica originada por el incremento de la siniestralidad general en el mercado asegurador, la empresa de seguros de que se trate podrá disponer hasta del total de la porción de la reserva de previsión de la operación o ramo de que se trate, con previa autorización de la C.N.S.F. Si esta porción de reserva de previsión resulta insuficiente para cubrir la pérdida técnica, la Institución con previa autorización por parte de la C.N.S.F. puede disponer de las demás porciones de reserva de previsión correspondientes a los otros ramos hasta poder subsanar dicho monto, siempre y cuando no se afecte con ello la solvencia y liquidez relativas a las obligaciones correspondientes a los ramos u operaciones que pretendan afectarse. La pérdida técnica se origina por una desviación extraordinaria de la siniestralidad que la propia Institución haya considerado en las notas técnicas registradas ante la C.N.S.F.

Se determina siniestralidad extraordinaria de la siguiente manera; A la prima devengada de retención de la operación o ramo de que se trate, se deduce el costo máximo de adquisición que se utilice para el cálculo de la porción de reserva de riesgos en curso del mismo ramo u operación. Los importes que resulten se confrontarán con la siniestralidad de retención real para la operación o ramo de que se trate y cuando esta sea mayor, se evidenciará la siniestralidad extraordinaria. También se citan procedimientos, en caso que se de un utilidad técnica y la forma en que puede ser compensadas las pérdidas técnicas en determinados ramos a partir de esta utilidad, así como el debido registro para su presentación en los Estados de la situación financiera de la Institución de Seguros.

Por último se dan dos alternativas para la constitución de la reserva para fluctuaciones de valores, una es seguir un procedimiento en base a la cartera de inversión, aplicando determinados porcentajes dependiendo el tipo de títulos y la otra alternativa es dejar de constituir esta reserva.

Reformas hechas del 14 de Julio a la LGIS en 1993.

Dentro de las modificaciones que se hicieron a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros resaltan las siguientes:

I) Para los seguros agrícola y el de animales; el pago por indemnizaciones será por los daños y perjuicios que sufran los asegurados por pérdida total o parcial de los provechos esperados de la tierra o por muerte en sus animales.

II) Las Instituciones de Seguros deben ser constituidas como Sociedades Anónimas de capital fijo o variable, y por cada operación o ramo, deben constituir determinado capital mínimo que la S.H.C.P. establecerá el primer trimestre del año. Así las Sociedades Anónimas de capital variable contarán con un capital mínimo obligatorio, constituido por acciones sin derecho a retiro.

III) Se deroga el artículo que establecía la constitución de la reserva de capital para fluctuaciones de valores, lo cual ya había sido considerado desde el 21 de Enero de 1993.

IV) Se deben sustentar en una nota técnica las coberturas, planes y primas de los planes que ofrezcan de aseguramiento, en todos los ramos.

V) Se modifica el cálculo para las reservas de riesgos en curso, para las operaciones de accidentes y enfermedades y daños.

Acuerdo por lo que se establecen el capital mínimo pagado que las instituciones de seguros deben afectar para cada operación o ramo del 23 de Marzo de 1994.

El establecimiento de este capital se ha dado desde el inicio de esta actividad en México, lo relevante del caso y es recomendable como ejercicio sobre este tema, es tratar de determinar la evolución que ha tenido la fijación de estos capitales, desde el inicio de la actividad aseguradora hasta nuestros días, aplicando análisis del tipo de tasa real o similar.

En este acuerdo se establece el capital mínimo pagado en el ramo de Vida será de N\$9,000,000.00, en Accidentes y enfermedades en N\$2,350,000.00, para un ramo en daños es de N\$7,000,000.00, para dos ramos; N\$9,000,000.00 y para tres o más; N\$11,000,000.00, y para el reafianzamiento es de ; N\$6,350,000.00.

Para las instituciones de seguros que se dediquen exclusivamente al reaseguro, deben constituir un capital mínimo pagado equivalente al 50% de los ramos correspondientes anteriores.

El capital contable nunca podrá ser inferior al capital mínimo pagado establecido por este acuerdo, y nuevamente la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas es la que establece los procedimientos referentes a este acuerdo.

También S.H.C.P. otorga la facilidad de poder cambiar los estatutos sociales de las instituciones de Seguros, siempre y cuando estos cambios tengan por objeto modificar disposiciones en las cuales se protocolice aumentos de capital.

I.B.N.R.
(Incurred But Not Reported)

En el Diario Oficial de la Federación del 13 de abril de 1994, se emiten reglas para la constitución de las reservas para obligaciones pendientes de cumplir por siniestros incurridos pero no reportados, y de la reserva de gastos de ajuste asignados al siniestro.

La S.H.C.P. es la única que puede modificar la forma y periodicidad de constitución de las reservas, pero por supuesto al órgano que le corresponde ser informado de todo lo concerniente a estas reservas es a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

En estas reglas lo que podemos resaltar, es que, por parte de los legisladores, muestran una actitud de extrema madurez, ya que en estas reglas se hace énfasis en el uso de una metodología técnica actuarial. Así tenemos que estas reservas son una suma que autoriza la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, considerando la experiencia en siniestralidad de la Aseguradora y las estimaciones que se hayan hecho de siniestros, en que tengan evidencia razonablemente posible de su responsabilidad para ellas mismas.

Esta reserva incluye montos estimados a pagar de siniestros ocurridos en el ejercicio contable en curso o de ejercicios anteriores, cuya reclamación se prevé que se efectúe con posterioridad al cierre del ejercicio de que se trate, o bien cuando la estimación del siniestro haya sido insuficiente.

Este tipo de reserva se deben constituir para todos los ramos, considerando lo siguiente:

En el ramo de vida, se debe distinguir entre individual, grupo y colectivo.

En operaciones de accidentes y enfermedades, se debe establecer de manera separada para accidentes personales y gastos médicos mayores.

Y en cuanto a las operaciones de daños, de manera separada para cada uno de los ramos que lo integran, distinguiendo las diferentes coberturas que involucren la responsabilidad civil en cada uno de ellos.

Para el cálculo de estas reservas se debe tomar como base un método actuarial de cálculo, que en su opinión sea acorde con las características de su cartera y experiencia siniestral; esto debe ser registrado ante la Comisión, quien posteriormente lo autorizará, dependiendo si esta o no bien hecho.

Debe formularse cada trimestre el cálculo de dicha reserva usando el método actuarial registrado ante la Comisión y debe ser entregado después de 20 días naturales a esta, así como debe ser acompañada por un dictamen, en el que se

haga constar que el monto de la reserva fue calculado de conformidad al método actuarial registrado y que refleja razonablemente el monto de sus responsabilidades.

Algunos de los métodos que se aplican para el cálculo de estas reservas son:

- * Modelo de crecimiento.
- * Método de la razón.
- * Método BORNHUEPPER/FERGUSON.

Estos métodos consideran para determinar este tipo de reservas los siguientes datos:

Siniestros ocurridos en el año x y reportados en el año x .
Siniestros ocurridos en el año x y reportados en el año $x + 1$.
Siniestros ocurridos en el año $x + 1$ y reportados en el año $x + 1$.

Con lo anterior se obtiene una estimación de los siniestros ocurridos en el año $x + 1$ y que serán reclamados en el año $x + 2$ y a partir de este resultado se constituye dicha reserva.

Este dictamen sólo puede ser expedido por un actuario titulado con experiencia en seguros y capacidad técnica necesaria, para ello es necesario presentar evaluaciones ante la Comisión para que lo acrediten.

La Comisión establece la forma y términos en que se presentan esta información, así como procede a evaluar si se hizo el cálculo adecuado, de lo contrario pedirá que se rectifique la forma de cálculo o se propondrá otra forma.

En este mismo diario se dan reglas para la constitución de la **reserva de gastos de ajuste asignados al siniestro**.

Esta reserva es destinada a pagar gastos de ajuste de la aseguradora, vinculados a las provisiones que se hayan hecho para la reserva de siniestros incurridos, pero no reportados. (I.B.N.R.)

Así tenemos que esta reserva es complementaria a la reserva de los I.B.N.R. e incluyen montos por conceptos de gastos de ajuste, tales como honorarios de abogados y de ajustadores externos contratados para la atención de los siniestros, todos ellos referidos a los siniestros ocurridos en el ejercicio contable anterior, pero cuyo aviso se prevee en fechas posteriores al cierre del ejercicio contable. La constitución de la reserva de gastos de ajuste asignados al siniestro se hace bajo los mismos términos en que se establece la reserva de siniestro incurridos pero no reportados, y obligatoriamente se deben constituir ambas a partir del 1º de Enero de 1995, pudiéndose constituir a partir del 1º de Junio de 1994 siempre y cuando se cuenten con información suficiente y confiable para las estimaciones respectivas.

Inversionistas institucionales.

Anteriormente he citado el respeto que se merecen las instituciones aseguradoras, ya que representan una fuente importante de captación de ahorro interno tanto a mediano como a largo plazo.

Así tenemos que a partir de 1990 se da un cambio muy favorable al respecto por parte de los legisladores; esto se hace patente en todas las disposiciones hechas a partir de esta fecha y de esto sobresale que el 18 de Julio de 1990, cuando se promulga la Ley para regular Agrupaciones Financieras, que analizaré posteriormente por ser objeto de interés de este estudio, en esta Ley se considera a las Instituciones de Seguros y Fianzas como Inversionistas Institucionales, únicamente cuando inviertan sus reservas técnicas y para fluctuaciones de valores; a las sociedades de inversión, a los fondos de pensiones o de jubilación de personal, complementarios a los que establece la Ley del Seguro Social y de primas de antigüedad.

Esta es una disposición muy adecuada, ya que les permite a estas Instituciones determinadas operaciones en materia de inversiones.

Es relevante considerar que los inversionistas institucionales representan, actualmente en el mundo la fuente principal de captación de ahorro interno, por citar un ejemplo, el cual es retomado constantemente, tenemos que en Chile " a fines de 1980 se derrumbó el sistema estatal de seguridad, con base en el reparto, y se reemplazó por un sistema previsional privado de capitalización individual, actualmente a cargo de 21 empresas denominadas Administradores de Fondos de Pensiones (AFP). Además de convertirse en los principales inversionistas institucionales y en un factor determinante del rápido desarrollo del mercado de capitales chileno, los fondos de pensiones constituyeron importante vehículo para el impulso del desarrollo nacional.

Hacia mediado de 1994 se acumularon en ellos, recursos equivalentes a 36.5% del PIB (unos 16500 millones de dólares) y, según cálculos oficiales, podrían acercarse al valor del producto a finales de este decenio."

"Los recursos de los fondos de pensiones se han invertido en valores públicos y privados..."

"Tales fondos, junto con las compañías de seguros, son los principales tenedores de documentos financieros de mediano y largo plazo.

El vertiginoso crecimiento de este sistema de ahorro institucional ha planteado serios retos, como las de dotar al mercado de capitales de una sólida estructura institucional para canalizar los recursos hacia proyectos socialmente rentables; perfeccionar normas y regulaciones prudenciales, y buscar el desarrollo óptimo del mercado de valores, las sociedades anónimas y otras instituciones participantes en

el manejo de estos recursos. En atención a las necesidades de crecimiento de esta modalidad de ahorro, en 1994 se ampliaron las normas y límites para la inversión de fondos en el exterior; así se autorizó que los AFP inviertan hasta un 4% de sus recursos en los mercados extranjeros."(2)

De lo anterior resalta la importancia que han adquirido los Inversionistas Institucionales como principales tenedores de documentos financieros a mediano y largo plazo, y en consecuencia de esto, se tiene que establecer normas adecuadas, una estructura sólida institucional del mercado de capitales y un adecuado manejo de los recursos provenientes de este tipo de ahorro. Lo cual debe ser considerado en México con las particularidades del caso.

Solvencia de una Institución Aseguradora.

Hay dos aspectos que se tienen muy presentes en una Institución Aseguradora, que son; la solvencia y la liquidez.

La solvencia es la capacidad económica de la institución, para hacer frente a sus obligaciones y compromisos, garantizando así su permanencia a largo plazo y mientras que la liquidez quiere decir hacer frente a estos compromisos u obligaciones con dinero en efectivo.

La liquidez de una Institución Aseguradora, está en cierta forma garantizada con las disposiciones en materia de inversiones, las cuales establecen los porcentajes de cada tipo de reserva a ser invertido obligatoriamente en determinados instrumentos, para lo cual se considera la necesidad de disponibilidad de los recursos que estén acorde con los plazos y tipos de instrumentos a invertir.

Sin embargo la solvencia de una Institución Aseguradora requiere de un tratamiento más extenso y es lo que a continuación se desarrollará:

El Margen de solvencia es " el monto necesario y suficiente de recursos patrimoniales para absorber pérdidas por variaciones en:

- Siniestros.
- Inversiones y
- Cumplimiento de las obligaciones de reaseguradores.

La determinación de suficiencia se confía en la medición estadística.

Los factores que determinan la solvencia son los siguientes:

- Suficiencia en primas.
- Estricta selección de riesgos.
- Adecuada política de reaseguro.
- Suficiencia en la constitución de reservas.
- Adecuada política de inversiones.

(2) Revista Comercio Exterior. Mayo de 1995.

La razón por la cual se debe contar con un sistema de margen de solvencia, es la urgente necesidad de modernizar el sector para hacerlo competitivo a nivel internacional, lo que requiere de aseguradoras flexibles en su operación. Como contraparte de la libertad de operación está la responsabilidad ante el público, que se concreta en la solvencia.

El modelo pretende determinar el monto de los recursos requeridos como margen de solvencia.

Bases para el cálculo del margen de solvencia:

En las operaciones de daños y accidentes y enfermedades, el cálculo del margen de solvencia considera los conceptos siguientes:

- * El volumen de primas
- * La experiencia en siniestros.
- * La calidad de los reaseguradores.

1) Sobre la retención:

Existen dos factores a elegir, uno aplicable a primas de retención (del último ejercicio) y otro aplicable a siniestros de retención (promedio últimos tres años), se elige el que produzca el monto requerido de recursos mas alto.

Por lo tanto es fundamental la experiencia en siniestros; la aseguradora que realice una mejor suscripción de riesgos requerirá de menor margen.

2) Sobre lo cedido a reaseguradores:

Funciona de manera semejante a la sección anterior, pero los factores se reducen a la mitad y se aplican a las primas cedidas en reaseguro o a los siniestros recuperados de reaseguro, eligiendo el que produzca el monto mas alto.

Este esquema aplica a los reaseguradores no sujetos al mismo régimen, por lo tanto, las cesiones al mercado local no estarán gravadas.

Esta sección es fundamental, por la posibilidad de no recuperar la participación de los reaseguradores en los siniestros.

3) Sobre las sumas aseguradas de vida.

En las operaciones de vida el cálculo del margen de solvencia considera únicamente el volumen de sumas aseguradas, y el factor aplicable es:

0.0829% de las sumas aseguradas.

4) Sobre el monto de inversiones de cada instrumento.

Se aplica un factor para cada instrumento en función del peso relativo en cada cartera.

5) Sobre la "cartera vencida" de saldos de reaseguradores.

Se aplica un factor creciente a aquellos saldos vencidos, con antigüedad mayor a 90 días.

En consecuencia, cobra una gran relevancia la calidad de los reaseguradores, que estará determinada por su solvencia real para el pago oportuno de siniestros.

La suma de los recursos resultantes de 1 a 5 constituyen el margen de solvencia requerido, que debe cubrir la aseguradora con recursos propios.

La reserva de previsión tiene un efecto compensatorio, por lo que se disminuye de los requisitos antes citados.

Bases para determinar el margen real de solvencia.

El capital contable de la Aseguradora, o sea, su patrimonio, constituye el margen de solvencia real, y debe ser suficiente para satisfacer el margen de solvencia requerido.

La solvencia integral de una compañía de seguros.

Factores que determinan la solvencia integral:

- * Recursos patrimoniales
- * Margen de solvencia.
- * Habilidad técnica para suscribir riesgos.
(Selección, apreciación, tasación, contrato)
- * Experiencia en el manejo de siniestros.
- * Filosofía de pago justo y oportuno de siniestros.
- * Liquidez.
(Cobranza de primas y saldos de reaseguradores)
- * Calidad de reaseguradores.
- * Servicios al cliente-valores agregados.
(Asistencia técnica, prevención y control de pérdidas, capacitación)
- * Imagen en el mercado local y en el extranjero.
- * Recursos humanos."(3)

(3) Seminario de administradores de riesgos.
Conferencia del Act. José Francisco Torres.

" Importancia de la solvencia en la selección de una compañía aseguradora.

Seleccionar planes de seguros es un proceso amplio, complejo y especializado que limita la posibilidad del asegurado para tomar buenas decisiones.

Entre ellos tenemos a:

- * Consumidores individuales.
- * Familiares.
- * Propietarios de pequeños negocios.
- * Administradores de grandes corporaciones.
- * Agentes y corredores.
- * Compañías de seguros y reaseguradores.

Los factores de decisión para la selección de seguros son:

A) Identificación o creación de sustitutos del seguro 15%

- * Autoseguros.
- * Compañías cautivas.
- * Transferencias de grupo.
- * etc.

B) Precio o prima. 60%

Esta valoración es errónea por:

- * Heterogeneidad de los productos que se comparan.
- * Omisión de los atributos de la relación precio-solvencia.

C) Aspectos técnicos y contractuales. 20%

- * Coberturas.
- * Suficiencia de sumas aseguradas.
- * Servicio de la aseguradora.

D) Atributos de la aseguradora. 5%

- * Solidez financiera.

De lo anterior es preocupante que el precio predomine en las decisiones de compra, por su desvinculación del elemento seguridad. La libre competencia no ha permitido determinar precios justos, estables y suficientes.

En muchos países no existen condiciones reales y legales que permitan la libre entrada y salida de aseguradores del mercado debido a:

- 1) Falta de fórmulas que permitan garantizar la solvencia.
- 2) Falta de información sobre los atributos de las empresas y de las coberturas.

Los factores para ajustar el precio del seguro a la economía de mercado son, por una parte, el costo del asegurador y por otra la valoración y decisión del consumidor.

Por lo que es necesario convencer al consumidor de que el precio más bajo no es sinónimo de óptima compra de coberturas, debido a las implicaciones que en suficiencia y solvencia, a que conlleva dicho precio.

¿Porqué no se ha dado la importancia debida al concepto de solvencia?

A) Por una legislación proteccionista. El estado solucionaba los problemas financieros de los aseguradores.

B) Por la poca transparencia del mercado asegurador, especialmente en la información financiera de la empresa.

En resumen, un asegurador es solvente por:

- 1) La racionalidad técnico y económica en su operación que se manifiesta en sus finanzas y conducta.
- 2) La suficiencia en su margen de solvencia.

Así tenemos que el margen de solvencia conlleva a una rápida respuesta en el pago de siniestros, a una estabilidad de caja o tesorería, a un financiamiento de nuevos proyectos y por ende, a una mayor retención de riesgos y conductas mas racionales.

Los factores que repercuten en forma negativa en la solvencia de una Institución aseguradora son:

- Competencia ruinosa.
- Concentración de inversiones.
- Incremento de siniestralidad.
- Insolvencia súbita de algún reasegurador.
- Inhibición de la demanda de ciertos tipos de coberturas.
- Agravación de los riesgos en curso."(4)

- (4) II Seminario de administradores de riesgos
Conferencia del C.P. José Arturo Sánchez Cerezo.

Y por otra parte, el sector asegurador no alcanzó mayores niveles de capitalización, durante el periodo proteccionista, aunado a una baja retención en el seguro industrial, los hizo muy vulnerables a los ciclos de reaseguro internacional, y en los ramos de alta retención, la competencia vía precio redujo al mínimo las posibilidades. Otra dificultad que se presenta, es, que conforme avanza el tiempo, y con ello la competencia, las posibilidades de generar estructuras financieras sólidas en este sector, serán mucho más difícil, por lo que el consumidor tiene que apreciar el atributo de la solvencia como el sustento y garantía de cualquier beneficio, que se le ofrezca en el sector asegurador.

Como conclusión de este capítulo tenemos que en un inicio la actividad aseguradora se dió en función a la actividad principal de la época, el transporte marítimo de mercancías, posteriormente se dió un impulso a esta actividad con la incursión de Maximiliano de Habsburgo, debido a la influencia del país del que provino, así vemos que el establecimiento de las Cías. aseguradora se hace bajo principios adecuados.

Posteriormente con el General Díaz, se centra el control en el aspecto tributario, para luego en 1935 con el General Lázaro Cárdenas, se da una extensa intervención por parte del estado sobre esta actividad, haciendo énfasis en el adecuado funcionamiento de las Cías Aseguradoras, una vigilancia hasta cierto punto excesiva por parte del Estado a través de la Comisión.

Sin embargo a partir de 1990, estando en la Presidencia el Lic. Carlos Salinas de Gortari, se da de manera amplia una desregulación sobre este sector, ejemplo de ello tenemos que "se da mayor flexibilidad en; el diseño de productos y servicios, la elaboración de tarifas, la suscripción de riesgos, la selección de reaseguradores, en la estructuración de planes de compensación e incentivos para agentes, la inversión de los recursos, en el diseño de materiales publicitarios.

La desregulación implica una seria responsabilidad y un enorme reto para la aseguradoras. Deberán desarrollar una mayor creatividad, ser más competitivas en coberturas y costos, tener una mayor eficiencia operativa y, al mismo tiempo ser más rentables."(5)

En contraparte tenemos por parte de las autoridades una mayor vigilancia, sobre todo un énfasis en la solvencia y un apego a la legislación. Así tenemos que la orientación en cuanto a política del sector asegurador es que "se crean condiciones para mejorar la eficiencia y desarrollo del sector, se da una mayor seguridad al sistema para beneficio del público usuario, modernizar al sector para hacerlo competitivo a nivel internacional e inducir un desarrollo más amplio para lograr efectos agregados en hábitos de prevención, ahorro y responsabilidad hacia la comunidad."(5)

- (5) Seminario de administradores de riesgos.
Conferencia. del Act. José Francisco Torres.

Para ello se estableció el sistema de margen de solvencia que tuvo como base el establecimiento del capital mínimo de garantía.

También se puede apreciar que a partir de 1990, los legisladores consideran a la técnica actuarial como base fundamental para el funcionamiento de una Institución aseguradora, el ejemplo más claro de ello es el establecimiento de reservas de siniestros incurridos pero no reportados, o en sus siglas en inglés; I.B.N.R., además los legisladores muestran actitud más respetuosa hacia estas Instituciones, como lo muestra la consideración como Inversionistas Institucionales, lo cual es muy adecuado.

Por último las perspectivas que se tienen en cuanto al desarrollo de este sector y factores que influirán en él y que de alguna manera ya se están presentando, son los siguientes:

- * Operación en pensiones.
- * Énfasis en el cobro oportuno de primas.
- * Obligatoriedad del seguro de automóviles.
- * Especialización por línea de negocios.
- * Las empresas deberán contar con:
 - Mejores sistemas de información.
 - Recursos humanos más capacitados.
 - Selección adecuada de reaseguradores.
- * La formación de grupos financieros
- * Compañías extranjeras autorizadas a operar con 100% de capital exterior
- * Posible cambio de hábitos de aseguramiento, sobre todo en R.C.
- * Eventual población más afluyente con mayor necesidad de protección.
- * Influencia tecnológica muy importante en Cías. de seguros.
- * Uso de mecanismos de distribución diferentes para comercialización. (Mercadeo directo; venta de seguros en bancos.)
- * Influencia fundamental del servicio y solvencia en la elección de compañía aseguradora."(6)

(6) Seminario de administradores de riesgos
Conferencia del Act. José Luis Lobera Topete.

Arrendamiento.

Antecedentes.

Definición.

Elementos que intervienen en el arrendamiento.

Derechos y obligaciones de las partes que intervienen en él.

Causas de rescisión de un contrato de arrendamiento.

Ventajas y desventajas del arrendamiento.

Fundamento del arrendamiento.

Clasificación del arrendamiento.

Arrendamiento puro.

Definición del arrendamiento puro.

Características, ejemplos.

Modalidades del arrendamiento puro.

¿Cuándo se opta por el arrendamiento puro?.

Arrendamiento financiero

Definición del arrendamiento financiero.

Características, ejemplos.

Planes de arrendamiento.

Modalidades de arrendamiento financiero.

Arrendamiento financiero como fuente externa de financiamiento.

Evaluación de proyectos de inversión.

¿Cuándo se opta por el arrendamiento financiero?.

Procedimiento para la contratación del arrendamiento financiero.

Contrato de arrendamiento financiero.

Capítulo II

Aspectos generales del arrendamiento puro y financiero.

El propósito de este capítulo es el de establecer en forma precisa, ¿qué es el arrendamiento?, ¿cómo funciona?, ¿qué elementos intervienen en él?, obligaciones y derechos que implica a las partes involucradas, ¿bajo qué condiciones se establece este tipo de contratos?, características particulares de este tipo de contratos, ¿en qué se diferencia el arrendamiento puro del financiero?, entre otros aspectos.

Lo anterior es para hacer una adecuada evaluación de este tipo de negocios y así determinar de que forma es posible implementar la venta de seguros en forma sistemática a través de las oficinas de arrendadoras, considerando todo lo anterior.

Antecedentes.

Uno de los antecedentes que podemos encontrar;

"... se remonta a los tiempos del antiguo Egipto. Los faraones otorgaban en arrendamiento las tierras a sus súbditos..."

"Otro antecedente es en la época de la Grecia Clásica, donde asistieron los arrendamientos a perpetuidad garantizados por el gobierno de Atenas sobre las mismas pertenencias.."(7)

En 1941, el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, decide apoyar a Inglaterra a través del comercio mercante, para ello se establece un plan, en cual consistía en una serie de créditos y arrendamientos, los cuales financiaban principalmente comestibles y armamento.

Ya terminada la segunda guerra mundial podemos notar un dinamismo en esta actividad, esto es debido, a que al término de esta guerra, la industria estadounidense requería renovar sus maquinarias, debido a que las anteriores estaban enfocadas a la producción de material bélico, por lo que resultaron inútiles para la producción fabril normal; sin embargo el arrendamiento básico presentaba los inconvenientes siguientes; el costo elevado de las rentas aunado a que al término del contrato se tenía que devolver la maquinaria, es decir, el arrendatario no constituía alguna posición de propiedad con respecto al bien arrendado, y esto repercutía en las operaciones de las empresas. Así tenemos que el Sr. Enrique Schoenfel, a quien se le considera el padre del arrendamiento financiero, hizo innovaciones al contrato tradicional de arrendamiento; la principal y fundamental fue de que anexo al contrato la cláusula con opción a compra, a partir de esto se le permite al arrendatario, constituir una posición de propietario ante el bien arrendado.

En Estados Unidos de Norteamérica se designa a la operación de arrendamiento en general con la palabra lease, y al arrendamiento con crédito; Leasing.

En el mismo país algunas de las Compañías que empezaron a utilizar o prestaron este tipo de operación tenemos a; Bell Telephone System, compañías productoras de equipo fabril lo utilizaron como una forma de operar; algunas de estas fue United States Shoes Machinery, también la International Cigar Machinery y International Business Machines que se dedicaba a la producción de computadoras y máquinas eléctricas. El leasing inmobiliario fué practicado por Allied Stores Corporation, en 1945, la operación que se hizo, fué de la especie de arrendamiento ficticio; vendió sus terrenos a una universidad e inmediatamente celebró un contrato para alquilarlos, con opción a prorrogar el plazo de duración inicial.

(7) Tesis "Importancia del Arrendamiento Financiero en la mediana empresa"
Varios autores.

El Sr. M.D.P. Boothe contribuyó, y también se afirma que "...inventó la técnica del Leasing financiero, para afrontar necesidades urgentes de maquinaria para una empresa de la que era propietario..."(8)

En 1952 Boothe organizó una sociedad, la cual fue apoyada financieramente por el Bank of de América, la cual es la United States Leasing Corporation, posteriormente Boothe se separó de esta sociedad y creó la Boothe Leasing Corporation en San Francisco.

Esto marco la actual tendencia que hoy vivimos, es decir los bancos y entidades financieras crearon sociedades (arrendadoras financieras) las cuales se dedicaban exclusivamente a la compra de bienes para ser posteriormente puestos en renta.

Así tenemos que algunas de las más importantes compañías del leasing financiero en Estados Unidos además de las ya mencionadas son; la National Equipment Rental, la Hudson Leasing Corporation y la American Industrial Leasing Co., así como las sociedades en las cuales intervienen bancos u otras entidades financieras.

"Principalmente el arrendamiento financiero es utilizado por el comerciante al detalle y en una gran proporción por empresas que se dedican a la explotación, extracción, refinación y transportación del petróleo." (8)

Por supuesto que en Europa se desarrolla de la misma forma el arrendamiento, claro que posteriormente, esto se empieza a dar a partir de 1960 en Inglaterra con la Mercantile Leasing Company Ltd. y al Equipment Leasing Company. En Italia con la sociedad Locatrice Italiana, S.p.A. en 1963, en Alemania con Deutsche Leasing G.m.b.H., la Kundenkreditbank de Francfort y la Munemann Industrie Anlage A.G. de Munich. En Francia en 1962 con la Locafrance y en España en 1963 con la Central de Leasing, S.A., Uninter, S.A., Rentequipo, S.A. en otras. De ello podemos apreciar que la mayoría de estas fueron constituidas con la participación de sociedades financieras, principalmente bancos.

Para 1963 el gobierno de Estados Unidos reglamenta esta actividad; el principio se esta reglamentación es el mismo bajo el cual descansa la de México, las arrendadoras financieras solo pueden efectuar el arrendamiento de un determinado bien a solicitud del alguna persona física o moral, y el tratamiento de esta operación será muy similar al que se le da a la compraventa a plazos, y las rentas pactadas deben de considerar determinados costos.

A partir de 1960 en México se crea la primera arrendadora financiera, la Interamericana de Arrendamientos, S.A., posteriormente se constituyeron, Arrendadora Banamex, Arrendadora Internacional, Arrendadoras Banpaís, Bancrecer, Arrendadora Cremi, entre otras.

(8) Derecho bancario. Dr. Acosta R. pag. 706

Definición.

"El Arrendamiento tiene su origen en la palabra "renta", cuya raíz proviene del latín "Reddita" que significa beneficio o utilidad."(9)

En nuestra legislación se considera que se da el Arrendamiento de la siguiente manera:

"Hay arrendamiento cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente, una, a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra, a pagar por ese uso o goce un precio cierto..."

Y tenemos también que; " Son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse; excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales."(10)

Para la mejor comprensión de lo anterior conviene introducir los conceptos básicos, referentes a los elementos que intervienen en el arrendamiento, y retomaremos nuevamente la definición.

Elementos que intervienen en el Arrendamiento.

Los elementos personales que intervienen en el arrendamiento son el arrendador y el arrendatario.

El arrendador es la parte que concede el uso o goce temporal de un bien, ya sea por ser dueño de dicho bien, o por contar con autorización por parte del dueño o por disposición de la ley.

El arrendador tiene como función seleccionar, promover y clasificar las empresas que pueden estar sujetas a este servicio. El tipo de empresas que se les puede prestar este servicio, pueden ser chicas, medianas y grandes, ya que es muy flexible la selección además de no requerir muchas garantías, que en general estarán función al monto solicitado. Además obtiene recursos para ser invertidos en bienes de capital que son otorgados en arrendamiento.

El arrendatario puede ser una persona física o moral, que requiere un bien determinado, a través del arrendamiento el se compromete a cubrir un renta determinada y hacer el uso adecuado de dicho bien, además de asumir la responsabilidad sobre cualquier eventualidad que pueda presentarse durante la vigencia del contrato.

(9) Tesis "Aspecto Financiero, Contable y Fiscal del Arrendamiento Financiero "
Varios autores.

(10)Código civil, libro cuarto, 2a. parte.

Los elementos reales que interviene en el arrendamiento son el bien y la renta o precio.

El bien inmueble o mueble para poder darse en arrendamiento, de acuerdo con la ley en forma genérica, que pueden ser todos aquellos bienes que puedan usarse sin consumirse; excepto aquellos que la ley prohíba y los derechos estrictamente personales. Así vemos que prácticamente cualquier tipo de bien puede ser arrendado, por ejemplo maquinaria, equipo de transporte, plantas industriales, terrenos, edificios, mobiliarios de cualquier naturaleza, etc.

"La **renta o precio** del arrendamiento puede consistir una suma de dinero o de cualquier cosa equivalente, con tal de que sea cierta y determinada."(11)

Dependiendo del tipo de arrendamiento la renta se determina en base a los costos que se deban cubrir, ya que por ejemplo en el arrendamiento a través de las rentas se cubre el costo del bien, el de administración, el de financiamiento y una utilidad deseada.

Existe otro elemento en este tipo de operación, que es el **elemento formal**, el cual lo constituye el **contrato de arrendamiento**, que es por escrito. En el arrendamiento puro este contrato es de carácter civil, el cual es regido en su esencia por el código civil; sin embargo el contrato de arrendamiento financiero por revestir mayor dificultad su tratamiento tanto contable como financieramente, es de carácter mercantil; y está regido principalmente por la Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del Crédito, y en forma suplementaria, por las leyes mercantiles y el derecho común.

Así retomando la definición de arrendamiento y utilizando los conceptos anteriores tenemos que se da el arrendamiento, cuando una persona física o moral, arrendador, permite el uso o goce de un bien determinado, en contraprestación, el que recibe dicho bien, arrendatario (que puede ser una persona física o moral), se compromete a cubrir en las cantidades y plazos acordados una renta determinada; además de asumir la responsabilidad sobre cualquier eventualidad que ocurra durante la vigencia del contrato, así como hacer el uso adecuado de dicho bien.

Como podemos notar, en esta primera parte de este capítulo, se presentan aspectos que tienen en común, tanto el arrendamiento puro como el financiero; sin embargo se hará mayor énfasis en el arrendamiento financiero debido a que este tipo de operación ofrece mayor complejidad para su comprensión; sin embargo, hay que tener presente que el principio en que se basa el arrendamiento financiero tiene su base en el arrendamiento puro, ya que a partir de este se creó el financiero.

(11) Código civil, libro cuarto, 2a. parte.

Derechos y obligaciones de las partes que intervienen en el.

Este tipo de contrato es bilateral, ya que obliga a ambas partes a contraer responsabilidades una de otra, es decir, los derechos del arrendador corresponden a las obligaciones del arrendatario y viceversa.

Así tenemos que el arrendador se obliga a:

- A entregar el bien en buen estado.
- Garantizar el uso o goce pacífico del bien contra actos jurídicos de terceros.
- De acuerdo a lo que se estipule en el contrato será responsable o no de daños por uso, derivados por vicios o defectos del bien.
- En sí, tiene que garantizar y dar todas las facilidades para que el arrendatario pueda hacer uso del bien.

Y en contraparte tenemos que el arrendatario se obliga a:

- A pagar la renta, de acuerdo a los plazos y cantidades acordadas
- A hacer uso adecuado del bien, de no hacerlo así responderá por los daños causados.
- También es responsable por los riesgos a que este sujeto el bien en la transportación, instalación, incendio, daños derivados por modificaciones y ante negligencia de terceros.

Causas de rescisión de un contrato de arrendamiento.

Las causas para la rescisión del contrato que establece el código civil pueden ser:

- Por que se cumplió el plazo.
- Por convenio expreso.
- Por nulidad.
- Por confusión.
- Por pérdida o destrucción total de la cosa arrendada.
- Por la expropiación del bien por parte de la autoridad.
- Por evicción.
- Por extravío o daño que haga imposible el uso del bien.

Por supuesto que cuando se rescinde el contrato, derivado por una eventualidad sobre el bien arrendado, y este ya no es recuperable, se indemniza por parte de la aseguradora a la arrendadora, siempre y cuando se haya considerado dicho riesgo.

Ventajas y desventajas del Arrendamiento.

El arrendamiento es usado cuando las empresas enfrenta problemas para obtener capital de trabajo y recursos para hacer inversiones permanentes, e inclusive es utilizado este, por presentarse una necesidad eventual o espontánea.

Para el arrendatario, esta forma de adquirir bienes para su provecho, presenta tanto ventajas como desventajas. A continuación citaré las más relevantes:

Ventajas que presenta el arrendamiento para el arrendatario:

-Financiamiento Total. Además de financiar el 100% del costo del equipo, se puede financiar por el mismo arrendamiento los gastos de instalación, los derechos de importación y otros anticipos que pueden ser considerables.

-Equipo Actualizado. A través del arrendamiento una persona puede tener la actualización periódica de sus equipos, de tal manera que puede programar sus compras de equipo con la finalidad de no estar en ningún momento operando con equipo obsoleto; por lo regular el contrato se formula, en su duración, tomando en cuenta la obsolescencia del bien y por lo tanto la empresa puede renovarlo cuantas veces lo crea conveniente.

-Previsión del flujo de efectivo. Al tener el conocimiento del monto de los pagos desde el inicio de un contrato, se puede elaborar una adecuada estructura de pagos mejorando así el flujo de efectivo.

-Permite una mayor expansión. Al proporcionar a la empresa los activos necesarios para sus actividades, sin recurrir a las fuentes de financiamiento internas o externas, ya que estas fuentes pueden solucionar compromisos futuros, porque si se invirtieran en la compra de un bien, estos créditos quedarían inmóviles.

-Mayor capacidad de producción. Con el arrendamiento se obtienen bienes con la capacidad tecnológica necesaria para obtener una mayor producción y mejorar la calidad en sus productos, además de que los costos de producción, serán mas bajos, lo que redundará directamente en que la empresa obtenga mayor margen de utilidad.

-Mantenimiento adecuado. Cuando en el contrato la arrendadora incluye el otorgamiento del mantenimiento, los bienes reciben atención continuamente por personas especializadas, por lo que el bien siempre se encontrará en perfectas condiciones repercutiendo en un beneficio para ambas partes. Por otra parte si los bienes arrendados se descomponen o tienen algún desperfecto y no se obtiene el servicio deseado son substituidos por otros en perfecto estado.

Aspectos generales del arrendamiento puro y financiero

- Capital de trabajo. Al adquirir la empresa equipo nuevo producirá más y tendrá mayores beneficios por lo tanto no tiene necesidad de desviar su capital de trabajo.
- Fuente alterna de financiamiento. Complementa las líneas de crédito normal.
- Costo real. No se dan enganches o se mantiene saldos compensatorios como en las líneas tradicionales de crédito.
- Flexible. Ya que los requisitos son mínimos y se establecen en función al tipo de empresa así como por el monto solicitado.
- Sin garantía adicionales. No se dan garantías o gravámenes de ninguna especie, la garantía la constituye el bien mismo.
- Sin gastos de escrituración. En virtud que el contrato de arrendamiento es de carácter mercantil, en donde el objeto del mismo son los bienes arrendados, no requiere de gastos de escrituración como en otro tipo de préstamos.
- Plazos. La duración del contrato se puede establecer en función a tiempo de depreciación del equipo, la amortización del costo del equipo se puede distribuir sobre períodos más largos de los que se pueden obtener con otros sistemas de financiamiento, lo cual afecta menos el flujo de efectivo.
- Deducibilidad. Utilizando cualquiera de los planes de arrendamiento una parte de los equipos son deducibles de impuestos, tomando en cuenta lo que establece la ley del impuesto sobre la renta para tales efectos.
- Agilidad. En virtud de que no se requieren muchos trámites, ni garantías, el arrendamiento ofrece más rapidez en su resolución que otros tipos de financiamiento.

En contra parte las desventajas que tiene el arrendatario son:

- Mayor costo. Ya que las rentas consideran diversos costos, tales no se darían si se comprara de contado.
- Obligación por tiempo determinado que tiene el arrendatario, para pagar las rentas en los plazos y cantidades acordadas.
- Se dan bajas utilidades.
- No cancelable. Si se puede cancelar, pero resulta muy costoso.
- No da solvencia financiera.
- Limitativo en cuanto al uso del bien arrendado..."

"El arrendador entrega el bien sujeto a arrendamiento, con todas sus pertenencias y en estado servicial para el uso convenido. El valor significativo de la propiedad no es el costo de sus construcción, sino su valor económico, su capacidad para producir ingresos. Así tenemos que para el arrendador presenta el arrendamiento las siguientes ventajas:

- El arrendador llega a obtener utilidades mayores al costo del bien arrendado.
- El bien arrendado vuelve a su propiedad cuando no se cumple adecuadamente con el contrato de arrendamiento y a su vez puede darse un aumento en su valor del bien cuando llegue a sus manos.
- Este tipo de operaciones por lo general son a largo plazo, lo que garantiza empleo para sus trabajadores aún en tiempos de crisis.

Entre las desventajas que presentan al arrendador este tipo de operación tenemos:

- Cuando es maquinaria, puede ser obsoleta cuando vuelve a su poder y no ser vendible por la misma situación, con ello tendrá inversiones que no produzcan.
- La no recuperación del costo. Las desventajas de este negocio radican principalmente en su elevado riesgo, actualmente los contratos de alquiler se cierran a plazos mínimos obligatorios. El principal riesgo consiste en no poder alquilar un bien que ya ha sido alquilado, cuando un arrendador no puede arrendar una unidad por mas de diez años, se ve obligado a absorber como pérdida todos los costos y gastos de alquilar como son; depreciación, intereses, estimación para riesgos, etc. por los años desde que es devuelta la unidad hasta que se lleva a cabo toda la depreciación.
- Otro riesgo lo constituyen los defectos técnicos que pueden aparecer en las unidades. El factor que se usa para aplicar los gastos de mantenimiento es un factor calculado globalmente, es decir basándose en datos promedio."(12)

(12) Tesis "El Arrendamiento Financiero y el Sistema Bancario Mexicano"
Jesús Porfirio Soto Tellez.

Fundamento del arrendamiento.

El objeto o fundamento en que se basa la necesidad de arrendar, es que las empresas a través de este tipo de operación se ven beneficiadas, al no distraer sus recursos para la adquisición de los activos que necesiten, y por otra parte, estos bienes adquiridos a través del arrendamiento, ayudaran a que las operaciones que realizan normalmente la empresa se vea beneficiada, repercutiendo directamente en el incremento de beneficios de la empresa, la siguientes citas textuales muestran muy adecuadamente estos dos aspectos;

"El objeto del arrendamiento, es permitir a aquellas empresas de capital limitado, o bien sin solidez financiera, emplear recursos propios en la adquisición de bienes de rápida circulación, repercutiendo esto en un incremento en las operaciones. Esto es, que a través del arrendamiento, se aumenta la liquidez de la compañía por medio de una mayor disponibilidad de efectivo que al aumentar su rotación produce mayores utilidades..."(13)

"La idea de que es el uso y no la propiedad del equipo, lo que genera las utilidades de las empresas, empezó a dar forma al arrendamiento de equipos como servicio tendiente a facilitar expansiones industriales. También, se estudió la posibilidad de sustituir la maquila por la renta ocasional en una primera etapa y posteriormente, por la renta a plazo fijo, que ayuda a la empresa a cumplir su objetivo fundamental de producir más con menos costos. La rápida obsolescencia de algunos equipos, favoreció que los proveedores empezaran a ofrecer planes de renta además de los planes de venta que ofrecían anteriormente. Todo esto facilitó el establecimiento de compañías dedicadas a ofrecer la renta de equipos a mediano y largo plazo.."(14)

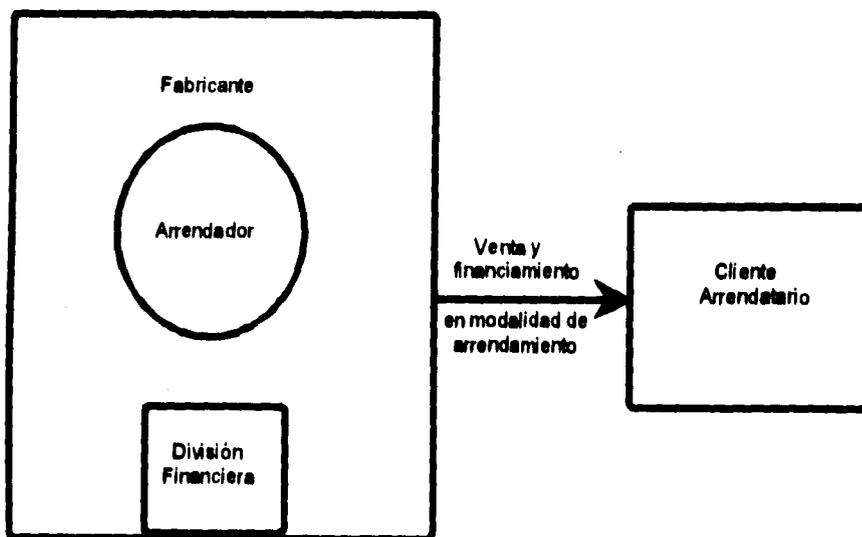
De lo anterior y considerando también las ventajas del arrendamiento financiero como fuente de financiamiento, y que puede complementar las otras fuentes, es conveniente considerarlo y planear adecuadamente su uso considerando el tipo de necesidad que se tenga, además de los factores que nos sirven para comparar de una fuente de financiamiento con otra.

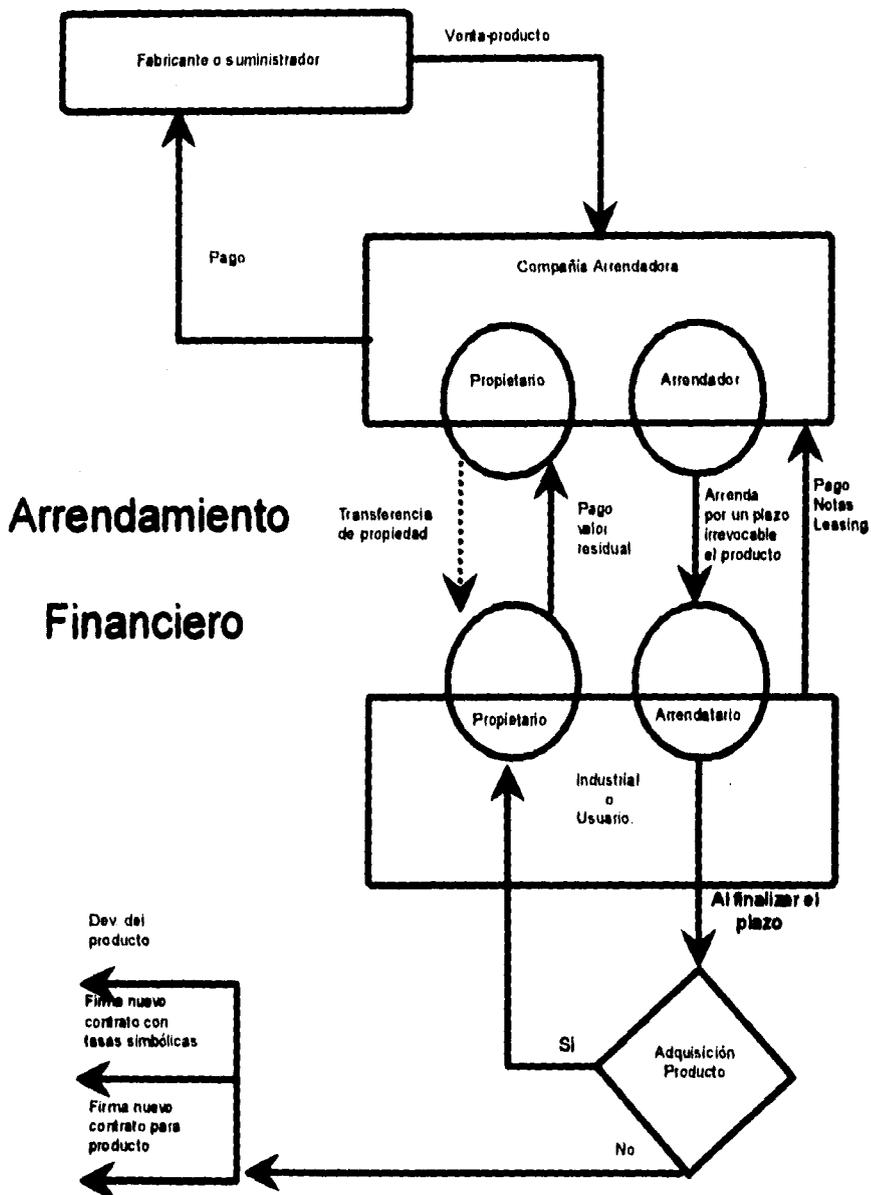
(13) Tesis "Importancia del Arrendamiento Financiero en la mediana empresa"
Varios autores.

(14) Derecho bancario, Dr. Acosta Romero, pag.708.

Clasificación del Arrendamiento

Arrendamiento Operativo





Arrendamiento Puro.

Definición del Arrendamiento puro.

El arrendamiento puro es en si el arrendamiento entendiéndose como tal en el sentido general "Hay arrendamiento cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente, una, a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra, a pagar por ese uso o goce un precio cierto..." (15)

La diferencia básica entre el arrendamiento puro y el financiero es que al término del contrato el arrendatario no tiene alguna opción terminal como en el arrendamiento financiero, es decir el arrendatario no constituye alguna posición de capital sobre el bien arrendado. Esta diferencia conlleva a que se le de un tratamiento mas sencillo a este tipo de arrendamiento, tanto contable como financieramente.

Al igual que en el contrato de arrendamiento financiero, en el contrato de arrendamiento puro, es bilateral, deben existir los mismos elementos; arrendador, arrendatario, el bien que puede ser mueble o inmueble, y una renta determinada.

Características, ejemplos.

- En este tipo de arrendamientos el arrendador no necesariamente tiene que ser una institución financiera, ni hay requisitos de capital de garantía.
- Los bienes a arrendar puede poseerlos de antemano el arrendador, así como la depreciación del bien es a favor del arrendador.
- Las rentas no necesariamente consideran los costos financieros, de administración o similares.
- Generalmente estos contratos se estipula su duración en plazos menores a 5 años.
- No hay opciones terminales estipuladas en el contrato.
- Es un contrato de carácter civil
- Las empresas dedicadas a este tipo de arrendamientos ofrecen este servicio como complemento a sus planes de ventas, y también pueden ofrecer en sus planes de arrendamiento servicios de mantenimiento, capacitación, refacciones, etc., lo que le da el aspecto operativo a este tipo de arrendamientos.

¿Cuándo se opta por el Arrendamiento Puro?

Lo mas recomendable para optar por este tipo de arrendamiento, es que cuando se tenga la necesidad de arrendar, esta necesidad sea momentánea y/o el equipo preferentemente sea de rápida obsolescencia. Así tenemos que los equipos que generalmente se toman en arrendamiento puro, son automóviles, equipos de cómputo, equipos de fotocopiado, etc.

(15) Código civil, libro cuarto, 2a. parte.

Arrendamiento Financiero

Definición del Arrendamiento Financiero.

La ley vigente de instituciones y organizaciones auxiliares del crédito lo define de la siguiente manera:

"Por virtud del contrato de arrendamiento financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y adoptar al vencimiento del contrato algunas de las opciones terminales a que se refiere el artículo 27 de esta Ley"

Precisamente estas opciones terminales, son la diferencia fundamental entre el arrendamiento puro y el financiero, ya que permiten al arrendatario ser dueño del bien arrendado al término del plazo, esto es, debido a que las rentas pagadas cubren el costo del bien arrendado.

Las opciones terminales que marca la Ley al concluir el plazo del vencimiento del contrato una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, son las siguientes:

I.- La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe de ser inferior al valor de mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato;

II.- A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato; y

III.- A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos se convengan en el contrato."(16)

Esta opciones se pueden establecer de antemano en el contrato por la cual el arrendatario desea optar, sin que la arrendadora financiera pueda oponerse a ello.

"La entrega material de los bienes se realiza directamente por el proveedor, fabricante o constructor de acuerdo a las fechas previamente convenidas, debiendo aquélla entregar constancia del recibo de los bienes a la arrendadora financiera..."(16)

(16) LGIOAC

Características, ejemplos;

Dentro de las características que podemos apreciar en este tipo de operaciones son las siguientes:

- El arrendamiento financiero es un instrumento de financiamiento a largo plazo, los plazos son por lo general entre 2 y 8 años, esto está en relación directa con la justificación del proyecto, la capacidad de pago del solicitante y el mismo bien a arrendar.
- A través de este tipo de operaciones el arrendador recupera el costo del bien, un costo de financiamiento, el costo de la operación más una utilidad deseada.
- "No incluye servicios de mantenimiento. Pierde su característica operativa convirtiéndose en instrumento financiero (arrendamiento neto)." (17)
- El tipo de bienes inmuebles o muebles que se pueden arrendar son por ejemplo, maquinaria y equipos industriales, equipos de transporte, mobiliarios de cualquier tipo, plantas industriales, terrenos, etc., prácticamente como lo establece la Ley "son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse; excepto aquellos que la ley prohíba arrendar y los derechos estrictamente personales." (18); por supuesto hay que considerar que para arrendar un determinado tipo de bien, hay que considerar si la necesidad es permanente y si el periodo en volverse obsoleto el bien no es demasiado corto.
- Es tipo de contrato es de naturaleza mercantil.
- Este tipo de operaciones está regulada por Ley vigente de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del Crédito.
- A través del arrendamiento, el arrendatario por lo general tiene la facultad de elegir a su conveniencia el fabricante o proveedor del bien a arrendar, además de establecer las condiciones sobre la compra, esto es debido a que las arrendadoras son instituciones financieras, su interés radica en financiar el bien y con ello obtener beneficios, como se hace a través de préstamos hipotecarios. Cabe hacer mención de que dada esta facultad de la arrendataria de elegir el proveedor o fabricante del bien a arrendar, de ahí se derivan las principales responsabilidades por parte de ella, ya que es responsable de los errores en la compra que se puedan cometer, vicios o defectos que tengan los bienes, debido a esto, se le transfieren a la arrendataria los derechos como compradora que tiene la arrendadora.
- Al término del plazo del contrato de arrendamiento, la arrendataria tiene opción a compra, a prorrogar el contrato o a participar en los beneficios resultantes de la venta del bien.

(17) Tesis "Las entidades económicas ante la disyuntiva de comprar o arrendar activos fijos", Emma Moya Acosta.

(18) Código civil, libro cuarto, segunda parte.

Planes de arrendamiento

Primeramente a través del arrendamiento financiero, los planes están estructurados para que el arrendador recupere el costo del bien, el costo de financiamiento y administración, así como una utilidad deseada de la operación, sin embargo de acuerdo al tipo de plan de arrendamiento se irá dando de distinta forma los aspectos anteriores.

Así tenemos que:

"...de acuerdo con las propias compañías arrendadoras, los planes que integran actualmente su actividad son los siguientes:

Plan de arrendamiento en dos fases. Cubre la totalidad del plazo de "vida fiscal" del equipo, con opción de compra simbólica al terminar el plazo y cuyas características son:

1.- En la primera fase de renta (40 a 70% del plazo total) la arrendadora recuperará el costo del equipo obtenido, buena parte de su productividad financiera y una utilidad, ya que el costo depreciado va conforme a la ley.

2.- En la segunda fase de rentas nominales o simbólicas, se recupera el resto de su utilidad financiera y puede resultar con pérdidas fiscales.

Sólo opera cuando el cliente no tenga pensado cambiar su equipo por otro, en un plazo inferior al de la vida fiscal.

Planes de arrendamiento-compra. Concertados a plazos inferiores a la "vida fiscal" de los equipos, en los que durante el periodo de arrendamiento la arrendadora recibe "depósitos en garantía" del pago de la obligación de compra; sus características son las siguientes:

1.- Los ingresos por rentas son bajos para la arrendadora, ya que en ellos se involucra solamente depreciación fiscal del equipo (más bajo mientras mas se acorta el plazo) y las utilidades financieras para la arrendadora; estos ingresos son, desde luego, gravables para ésta.

2.- Con las bases actuales de registro contable de este tipo de planes, las arrendadoras tienden a diferir sus utilidades y, consecuentemente, el pago de impuestos, ya que el costo fiscal (depreciación) se aplica en línea recta; mientras el costo financiero (amortización financiera que sirve de base para el cálculo de productividad), es ascendente.

3.- Son planes fáciles de entender por el cliente."(19)

(19) Derecho bancario. Dr. Acosta Romero, pág. 712, 713.

Primeramente la necesidad de arrendar o comprar cualquier tipo de bien, es que cualquier entidad económica, necesita para desempeñar su actividad, ya sea un local, determinado equipo de trabajo, quizá también equipo de transporte, de cómputo, etc., y esto implica la inversión en activos fijos, ahora bien cabe hacer la siguiente pregunta; ¿de donde se obtendrán estos recursos?, actualmente se cuenta con una amplia gama de opciones para responder a esta pregunta, sin embargo antes se tiene que hacer una evaluación de estas, para decidir por cual optar.

El Arrendamiento Financiero es solo una opción entre todas, con ventajas y desventajas con respecto a las otras fuentes de financiamiento, posteriormente retomaremos, a este punto.

Arrendamiento Financiero como fuente externa de financiamiento.

Una entidad económica puede contar con diferentes fuentes de financiamiento, básicamente serán del tipo internas o externas, consideramos a las fuentes de financiamiento internas, como el retener utilidades no invertidas o disponibles en efectivo, o también obtener nuevas aportaciones por parte de los socios.

Entre las fuentes de financiamiento externo podemos encontrar los créditos o financiamientos por parte del vendedor, que sería la compra a plazos, los préstamos a través de instituciones de crédito, el financiamiento a través de una Arrendadora Financiera, entre otros.

"El arrendamiento financiero es considerado como una fuente de financiamiento para el arrendatario, ya que le permite el uso o goce de un bien sin desembolsar una cantidad fuerte de efectivo, puesto que la arrendadora financia el 100% del costo de la adquisición de los bienes, exigiendo en general el pago de sólo de una renta para la entrega y puesta en operación del bien financiado.

El arrendamiento financiero ha venido a solucionar problemas de liquidez por medio del arrendamiento ficticio, el arrendatario obtiene capital de trabajo (básicamente efectivo), para seguir operando sin deshacerse de sus bienes productivos."(20)

Complementa las demás fuentes de financiamiento, es decir las otras líneas de crédito las deja libres para posteriormente poder ser utilizadas con otros fines. El Arrendamiento Financiero financia el 100% de la operación y su principal ventaja con respecto a las otras fuentes de financiamiento es precisamente esto, además de que en la mayoría de los casos no se requieren garantías adicionales ya que el bien arrendado en si mismo es la garantía de la operación.

(20) Tesis "Aspecto Financiero, Contable y Fiscal del Arrendamiento Financiero"
Varios Autores

Evaluación de Proyectos de inversión.

Las inversiones en activos fijos representan fuertes desembolsos de dinero, por lo que se hace latente la necesidad de elaborar un Proyecto de Inversión, el cual debe cerciorar que las inversiones son necesarias para el desarrollo de las operaciones (Presupuesto de Capital) y se debe evaluar las diversas fuentes de financiamiento y optar por aquella que más le convenga (Estructura Financiera).

Las cuestiones a que se busca responder, son básicamente las siguientes:

- ¿En qué se debe invertir?
- ¿Cuál será el costo de esta inversión?
- ¿Cuál será el rendimiento esperado de la inversión?
- ¿Cuándo será recuperada la inversión?

Así como:

- ¿De donde se obtendrán los recursos necesarios para la inversión?
- ¿Y cuál será su costo?

El objeto de evaluar un proyecto de inversión es de establecer la relación costo-beneficio de la inversión, lo cual conlleva a la aceptación o rechazo de la inversión, esto se hace a través del estudio de diversos factores, en el caso de comprar, arrendar o decidir por otra fuente de financiamiento los factores principales a considerar son los siguientes:

"1.- Los beneficios fiscales por la depreciación de inversiones en activos fijos...

El arrendamiento financiero puede proporcionar un mejor beneficio fiscal por depreciación acelerada de la inversión...

2.- Costo financiero (tasa de interés) y plazo de las fuentes financiamiento disponibles...

El factor clave en las decisiones de comprar o tomar en arrendamiento activos fijos, es sin duda, el costo de las factibles fuentes de financiamiento, ya que un menor costo de financiamiento proporciona a las entidades económicas un rendimiento mayor de su inversión...

A menor costo mayor beneficio.
A mayor costo menor beneficio...

Hay que ver cuales fuentes de financiamiento están realmente disponibles ...

3.- Flujo de salida de efectivo.

Otro factor que las entidades económicas lo que deben tomar muy en cuenta es precisamente, la determinación de los desembolsos netos de efectivo que originarían la compra de los bienes o a través de un préstamo bancario y el arrendamiento financiero de los mismos...

Es muy importante que las entidades económicas no dejen de tomar en consideración los gastos accesorios que implícitamente tienen el uso de una u otra fuente, los gastos inherentes al uso y aprovechamiento de los bienes propios o tomados en arrendamiento como seguros, mantenimiento, etc. y los desembolsos que por el concepto de impuesto al valor agregado tiene que realizar, aún cuando posteriormente los recuperen..."(21)

La toma de decisiones es a través del estudio de estos factores que intervienen directamente en comprar o arrendar activos fijos, se debe optar por aquella alternativa que a su juicio reditúe mayores beneficios.

¿Cuándo se opta por el Arrendamiento Financiero?

Primeramente consideremos que se ha establecido adecuadamente la necesidad de arrendar, entre las opciones anteriormente citadas, sin embargo existe una disyuntiva en este momento, ¿por cuál tipo de arrendamiento se debe optar?, en el caso que toca en este momento, el Arrendamiento Financiero se debe optar cuando la necesidad es de carácter permanente y de tener los recursos necesarios se compraría el bien.

(21) Tesis "Las entidades económicas ante la disyuntiva de comprar o arrendar activos fijos" Emma Moya Acosta.

Procedimiento para la contratación del Arrendamiento Financiero.

Partimos del supuesto de que se ha hecho una adecuada evaluación de las diversas formas de financiamiento, tanto internas como externas, y se ha determinado que se va a optar por el Arrendamiento Financiero, para adquirir determinado equipo o bien, así mismo se ha considerado que la necesidad es de carácter permanente y de tener los recursos necesarios se compraría el bien entre otros factores.

Tomada la decisión por optar por esta forma de financiamiento, el futuro arrendatario se dirige a la Arrendadora Financiera, la cual primeramente le facilita toda la información, que le servirá para reafirmar o no esta decisión. Esta información es la cotización, el plan de pagos, requisitos para la celebración del contrato, explicándole en sí los diversos planes de arrendamiento por los cuales puede optar.

En este momento el futuro arrendatario cuenta ya con los elementos suficientes para decidir si opta definitivamente por esta opción con determinada Arrendadora, lo siguiente es llenar una solicitud en la cual se requiere la siguiente información:

De la Empresa o datos generales del arrendatario.

Razón social, domicilio, línea de negocios, estructura organizacional, fecha de constitución y detalles de las escrituras constitutivas así como sus modificaciones.

Así también nombre de los principales accionistas y su participación en el capital, cargos y nombres del consejo de administración y funcionarios.

Del proyecto.

Duración deseada por parte del arrendatario del contrato, plan de actividades del proyecto, especificando localización, distribución y capacidad instalada en la planta así como la implementación de las inversiones planeadas y la forma de ejecutarlas.

Del mercado.

Nombre y participación en las ventas de los productos de la empresa, nombres y participación en ventas de los principales clientes, nombres de los principales competidores, nombre y dirección de los proveedores, así como la evolución y perspectivas del sector a que se dedica la empresa.

Situación financiera y económica.

Los 3 últimos estados financieros de la empresa, el flujo de efectivo (en caso de pertenecer a un grupo), los estados financieros consolidados, el nombre de las instituciones de crédito con las cuales ha trabajado y tipos de crédito solicitado, proyecciones de la empresa que se tengan, y el plan financiero que muestre la rentabilidad del proyecto.

Toda esta información es para que la arrendadora estudie y determine la capacidad de pagos de la empresa, pero no esta obligada a celebrar el contrato al obtener esta información y no es necesario cubrir todos estos requisitos ya que esto estará en función al monto solicitado.

Ya aprobada la solicitud, se le comunica esto al futuro arrendatario y el proveedor. Contando ya con el equipo a arrendar se celebra el contrato, se hacen los pagos iniciales, y el proveedor hace la entrega del equipo con su respectivo recibo, este a su vez se lo comunica a la arrendadora.

Contrato de arrendamiento financiero.

A continuación citaremos las características principales de este tipo de contratos, y la estructura bajo la cual se establece el clausulado:

Es;

Conmutativo, ya que ambas partes conocen su contenido desde su celebración.

Bilateral, ya que establece derechos y obligaciones para ambas partes.

Oneroso, ya que produce provechos y gravámenes para ambas partes.

Formal, debido a que requiere forma escrita para su validez.

Consensual, por que ambas partes están de acuerdo en él.

El clausulado principal que podemos apreciar en este tipo de contratos es el siguiente:

- Datos generales del arrendador, arrendatario, el bien a arrendar, y proveedor.
- Se describe lo que es el arrendamiento.
- Fecha de inicio y término del contrato.
- Monto de las rentas y forma de pago, así como el lugar y fecha.
- Se considera un depósito por parte del arrendatario a la firma del contrato, el cual tiene como función, respaldar las obligaciones del mismo y se regresa al término del contrato.
- Se establece la parte que cubrirá los gastos derivados por licencias, permisos y registros que son requeridos para la operación del bien por parte de leyes o reglamentos al respecto.

- Impuesto, derechos y gastos derivados que cause o causará el contrato o el bien arrendado, especificando la parte que se hará cargo de estos.
- Las opciones a la terminación del contrato, por parte del arrendatario, aquí se retoma el punto principal por el cual se diferencia el Arrendamiento financiero del Arrendamiento puro, que es la opción de compra al término del contrato, a un precio simbólico, y esto es debido a que a través del pago de las rentas se ha cubierto el costo del bien, una tasa de interés así como una utilidad en la operación. También se considera la participación del arrendatario en la enajenación del bien a un tercero.
- Se especifica el funcionamiento u operación al que estará sometido el bien a arrendar, que parte estará a cargo del costo de la fuente de energía y servicio de mantenimiento. La arrendataria debe servirse de los bienes solamente para el uso convenido, o conforme a la naturaleza y destino de éstos, siendo responsable de los daños que los bienes sufran por darles otro uso, o por culpa o negligencia, o la de sus empleados o terceros.
- Seguros. Se establece que parte contratará y sobre los riesgos a cubrir, donde aparecerá como beneficiaria la arrendadora.
- Pérdidas o daños derivado de los riesgos a que esté expuesto el bien arrendado, están a cargo del arrendatario, así como todas las indemnizaciones por parte de los seguros contratados serán pagadas a la Arrendadora.
- Causas que determinan la terminación del contrato.
- Fecha y lugar de expedición del contrato, con las respectivas firmas de las partes.

I. Agrupaciones Financieras.

**II. Ley Para Regular Agrupaciones Financieras.
(18 de Julio de 1990)**

III. Riesgos a que están expuestos lo bienes arrendados.

Capítulo III

Agrupaciones financieras y riesgos a que están expuestos los bienes arrendados.

En este capítulo se desarrollarán dos temas que son importantes para la comprensión del tema central de esta tesis; primeramente es el tema de grupos financieros, analizando principalmente la Ley Para Regular Agrupaciones Financieras, ya que a través de esta Ley se establecen las bases por las cuales pueden seguir políticas de operación y/o de servicios conjuntas entre las entidades que conforman el grupo financiero.

Y por otro lado se expondrá los riesgos, bajo los cuales están expuestos los bienes arrendados y que corresponde al arrendatario ser responsable ante las eventualidades derivadas de ellos. Esto se analizará bajo las bases que establece para ello la Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del Crédito.

I. Agrupaciones Financieras.

La tendencia de agrupaciones se ha venido dando desde hace tiempo, tanto de manera formal como informal. Esta situación se empezó a dar con la banca a partir 1925; en ese tiempo se estableció la especialización de operaciones, lo que llevó a la separación de diversos tipos de actividad bancaria, lo que dio lugar a lo que se conoce como banca especializada, ejemplo de ello lo tenemos en que hay banca de depósito, de ahorro, fiduciaria, hipotecaria, etc., a partir de esto se necesitó la complementación de se servicios entre distintos tipos de banca.

Este fenómeno también se ha venido dando en el extranjero, como en Estados Unidos y Japón con los trust holding, holding company y recientemente con los conglomerados.

"La formación de sistemas o agrupaciones de varias instituciones, entre otras formas, se realizó a través de la suscripción de acciones por parte de una de ellas respecto de otras, dentro del límite de inversión autorizadas, o a través de convenios que, respetando la personalidad jurídica propia de cada institución, permitieron la complementación y la coordinación de las mismas..."(22)

Las agrupaciones financieras se vinieron dando, además de las Instituciones de crédito, también en organizaciones auxiliares y en empresas que realizan actividades conexas o de servicios con la banca, la razón de ello es por que la clientela necesita servicios complejos que solo actuando de manera conjunta pueden ser cubiertos.

Los legisladores se han venido dando cuenta de esta situación y las consideraciones al respecto se han venido presentando en distintas leyes, como en la Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del Crédito, que reconoció la existencia de estas agrupaciones como derivación del desarrollo del sistema financiero mexicano, imponiéndoles a cambio de este reconocimiento, la obligación de seguir una política financiera coordinada y de establecer un sistema de garantía recíproca en caso de pérdidas de capitales pagados.

Otro lo ejemplo lo encontramos en varias modificaciones a Ley del impuesto sobre la renta, aquí se considera principalmente el aspecto de consolidar contabilidades, es decir en lo referente al aspecto fiscal. También identifica lo que son las sociedades mercantiles controladoras, que tiene que ser residentes en México, con mas del 50% de acciones con derecho a voto, para tener el control sobre las otras sociedades, además se establece las que no pueden fungir como controladoras, como son; instituciones de crédito, de seguros, las organizaciones auxiliares de crédito, sociedades de inversión y casas de bolsa.

(22) Derecho Bancario. Dr. Miguel Acosta Romero. .

Posteriormente se presenta unas modificaciones a la Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del Crédito, que permiten a los bancos invertir en acciones de sociedades que les presten servicios o efectúen operaciones con ellas, como inmobiliarias bancarias, y en acciones de otras instituciones de crédito y organizaciones auxiliares. "En consecuencia el ser accionista de otro tipo de sociedades anónimas las podía hacer controladoras, hablar de filiales e inclusive de grupos. Esto trae como consecuencia el tener órganos de administración, representación y dirección compartidos o que sigan políticas unitarias o tener nexos entre sí como accionistas recíprocos.

También se da con frecuencia el caso de que los grupos directivos, consejos de administración, estén formados por las mismas personas y se sigan políticas mercantiles parecidas.

Esto trae varios efectos:

1. El efecto de pirimidación y cruzamiento de capitales.
2. La concentración de decisiones y la fijación de las políticas comunes
3. La posibilidad de consolidar balances.

La existencia de grupos bajo la operación de bancos privados, daba lugar a lo que se conoció como negocios atados en detrimento de los usuarios, pues los bancos obligaban a tomar los seguros, las fianzas y otros servicios, en empresas del mismo grupo, situación que si bien no es ilícita, desde el punto de vista de la defensa de los intereses del público se llegó a cuestionar ya que se calificaba a estas prácticas como de incompatibles con la ética que debe ser inherente al sistema bancario.

En términos generales, cuando una empresa tiene en su poder acciones de las sociedades agrupadas, surge lo que en derecho anglosajón se conoce con el nombre de Holding Company, sociedad controladora o sociedad de tenencia, caracterizada por tener su capital constituido por las acciones de las empresas unidas, o bien, como empresas que pertenecen exterior y jurídicamente independientes y forman, sin embargo una unidad económica que se encuentra sometidas a una dirección única."(23)

Otra observación muy adecuada que hace el Dr. Miguel Acosta R. en que la Ley General de Instituciones de Seguros prevee la agrupación de dichas Instituciones, siendo específicos, se refiere al artículo 11 de dicha Ley en la cual se refiere literalmente lo siguiente; Son organizaciones auxiliares de seguros los consorcios formados por instituciones de seguros autorizadas, con objeto de prestar a cierto sector de la actividad económica un servicio de seguros de manera habitual, a nombre y por cuenta de dichas instituciones aseguradoras, o celebrar en representación de las mismas, los contratos de reaseguro o coaseguros necesarios para la mejor distribución de los riesgos.

(23) Derecho Bancario. Dr. Miguel Acosta Romero.

Los consorcios a que se refiere el párrafo anterior serán organizados como sociedades, previa autorización de la S.H.C.P., y sus operaciones se regirán por las disposiciones de esta Ley que les sean aplicables y de reglas de carácter general que establece la S.H.C.P.

Los consorcios tendrán como único objeto actuar como organizaciones auxiliares de seguros.

Las instituciones aseguradoras que formen un consorcio, se obligan en los términos y proporciones que convengan.

Esto se ha dado con en los hechos en el sector agrícola, en el cual se agruparon diversas instituciones aseguradoras para atender este sector.

Otras agrupaciones que se permitió constituir, fue en materia del crédito rural, en la Ley General del Crédito Rural, en 1982, que permite la formación de grupos financieros con el Banco Nacional del Crédito Rural y con los Bancos Regionales considerándose estos últimos como filiales del primero, así como establece también la publicación de estados contables en los que se consoliden las cifras de los balances individuales.

II. Ley Para Regular Agrupaciones Financieras. 18 de Julio de 1990.

Esta Ley es muestra de los cambios del sector financiero, formaliza lo que ya se había presentado como se ha podido observar anteriormente, y responde a la necesidades que impone la apertura de nuestro país, así como a la globalización de los servicios financieros y a la prestación integral de los mismos.

A través de esta Ley se establece primeramente el objeto de este tipo de agrupaciones, como puede constituirse y requisitos para ello, su funcionamiento, procedimiento de autorización, la forma en que puede intervenir las autoridades, entre otros aspectos.

A continuación de manera breve citaré los aspectos más importantes de esta Ley y haré énfasis en la parte que autoriza a seguir políticas conjuntas entre los miembros del grupo, esto es de interés para este estudio ya que establece las bases en las cuales se debe sujetar el proceso de venta de seguros a través de arrendadoras, estas mismas bases son aplicables a cualquier proceso similar, como podría ser la venta de seguros a través de la ventanilla bancaria o venta de seguros sobre prestamos hipotecarios, entre otros.

Esta Ley autoriza conformar grupos financieros los cuales estarán conformados por:

- 1) Una sociedad controladora y

II) Algunas de las entidades financieras siguientes:

- * Almacenes generales de depósito.
- * **Arrendadoras financieras.**
- * Casas de bolsa.
- * Casas de cambio.
- * Empresas de factoraje financiero.
- * Instituciones de banca múltiple.
- * Instituciones de fianzas.
- * **Instituciones de seguros.**
- * Sociedades operadoras o sociedades de inversión.

Estos grupos tienen que contar con al menos tres de este tipo de entidades financieras, y se puede autorizar contar con más de una misma clase solamente en los casos de sociedades de inversión e instituciones de seguros, la razón de ello es para complementar los servicios de estas y que cuenten con todos los servicios necesarios de este tipo de entidades. En seguros por ejemplo una Cía. dedicada a vida y enfermedades y otra Cía. dedicada a daños.

El Artículo 8 de esta Ley es de suma importancia y lo transcribiré totalmente para posteriormente comentarlo.

ARTICULO 8.- Las entidades financieras que formen parte de un grupo previstos por esta Ley podrán:

- I.- **Actuar de manera conjunta frente al público, ofrecer servicios complementarios y ostentarse como integrantes del grupo de que se trate.**
- II.- Usar denominaciones iguales o semejantes que los identifiquen frente al público, o bien, conservar la denominación que tenían antes de formar parte de dicho grupo, en todo caso deberán añadirse las palabras "Grupo Financieras" y la denominación del mismo, y
- III. **Llevar a cabo operaciones de las que le son propias a través de oficinas y sucursales de atención al público de otras entidades financieras integrantes del grupo, de conformidad con las reglas generales que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.**

Y a su vez en esta Ley se establece que quedan sin efecto las disposiciones en la diferentes leyes como en la de Instituciones de seguros, de fianzas y la L.G.I.O.A.C. que no permitían lo que establece este artículo. Esto, en lo referente, a Ley General de Instituciones de Seguros ya había sido considerado en las reformas del 3 de Enero de 1990, al ser derogada la fracción X bis del artículo 62 que establecía lo siguiente:

Art. 62- A las Instituciones de seguros les estará prohibido:...

X bis.- Seguir frente al público políticas operativas y de servicio comunes con instituciones de fianzas, almacenes generales de depósito, **arrendadoras financieras** o casas de bolsa u ostentarse como grupo con ellos.

Primeramente en la constitución de grupos, las entidades integrantes pueden ser de naturaleza distinta, y las combinaciones de servicios que se pueden dar debido a esto, son numerosos, y por otra parte, se permite llevar a cabo operaciones de las que le son propias a través de oficinas y sucursales de atención al público de otras entidades financieras integrantes del grupo; esto permite que se puedan vender seguros directamente a través de las oficinas de las arrendadoras, y esto es confirmado al ser derogada la fracción X bis de art. 62.

Lo que podemos notar, es que no se dice explícitamente el como deberá llevarse a cabo esto, pues implicaría desarrollar especificaciones para cada posibilidad de combinación de servicios que se puedan dar, lo que únicamente se especifica en esta Ley es que SE PERMITE y se deja a la S.H.C.P. para cuestiones particulares.

De estas disposiciones podemos agregar, que responden a lo que ya se venía presentado, la globalización de los servicios financieros, también es interesante apuntar que el Act. Clemente Cabello, Director General de Grupo Nacional Provincial, considera que sobre los posibles vínculos entre compañías aseguradoras y bancos no van a repercutir en forma significativa, en el desarrollo de la industria del seguro, ya que tanto los bancos como Cías. aseguradoras se van a concentrar en sus respectivas actividades, ya que la tendencia mundial ha demostrado que no han sido provechosas salvo excepciones, estos vínculos, debido a que dependen de determinadas circunstancias tales como vender planes de seguros muy sencillos, primas únicas de seguros de vida con altas posibilidades de deducibilidad de impuestos, por lo que las ventas de seguros a través de las redes bancarias no corresponden con la inversión de tiempo y recursos hechos.

Y por otra parte tenemos que la apertura de México implica que tanto bancos y Cías. aseguradoras se concentren en ser más eficientes, una circunstancia que está en contra de estos posibles vínculos, es que la clientela de bancos ya no se va a dejar presionar para participar en negocios atados con Cías. aseguradoras.

De igual forma considera que se debe tener cuidado con las vinculaciones de una Cía aseguradora y una casa de bolsa, ya que son negocios muy distintos.

De todo lo anterior podemos mencionar que si bien no se espera una vinculación más estrecha entre Cías aseguradoras y bancos o casas de bolsa, si se darán vinculaciones con otras entidades financieras en función de las circunstancias que se presenten para establecer estos vínculos.

Si bien la Ley para Agrupaciones Financieras establece que se pueden seguir políticas de servicios comunes entre las entidades financieras del grupo, al ser derogado la fracción X bis del artículo 62 de la Ley General de Instituciones de Seguro, en forma automática se permite seguir políticas de servicio comunes con otras entidades financieras o similares, aún no conformando un grupo, lo que es muy adecuado pues si es necesario complementar los servicios, que posteriormente citaré las razones de ello.

Continuando con el análisis de esta Ley, tenemos que se establecen procedimientos para casos de suspensión de alguno de los integrantes del grupo, e inclusive la disolución del grupo así como incorporaciones al mismo, lo cual debe ser publicado en el Diario Oficial.

El control de las acciones deberá tenerlo una misma sociedad anónima controladora la que sería propietaria en todo el tiempo de acciones con derecho a voto que representen al menos el 51% del capital pagado de cada uno de los integrantes del grupo, por ello tiene capacidad de nombrar los integrantes del consejo de administración de los integrantes.

En cuanto a la autorización para constituir un grupo financiero, corresponde a la S.H.C.P., a la cual se le debe presentar, proyectos de estatuto de la controladora y de las entidades financieras, relación de socios, proyecto de convenio de responsabilidades, programa y convenios conforme a los cuales la controladora adquiriría acciones representativas del capital pagado de las entidades financieras así como determinadas prohibiciones a que debe sujetarse la controladora.

También se dan diversas disposiciones referentes a la controladora, como son; sus estatutos, el régimen de acciones que limita su circulación, limitación en tenencia accionaria, sobre este punto resalta el hecho de darles determinados privilegios a los inversionistas institucionales.

Sobre la organización de la controladora se establecen disposiciones respecto a su consejo de administración, y requisitos o características de sus miembros, de lo contrario se deben sujetar a determinadas multas que pueden llegar inclusive a suspensión o inhabilitar a las personas a prestar sus servicios en el sistema financiero mexicano.

También se considera la contabilidad de la controladora y límites de "suscripción de acciones entre los integrantes del grupo, para eliminar el fenómeno de piramidación y cruzamiento de capitales"(24).

(24) Derecho Bancario. Dr. Miguel Acosta Romero.

III. Riesgos a que están expuestos los bienes arrendados.

Dentro de las obligaciones en un contrato de arrendamiento de cualquier naturaleza, es que el arrendatario tiene que hacer uso adecuado del bien arrendado, ya que de lo contrario será responsable por los daños y perjuicios derivados del mal uso dado tanto en el bien como a terceros afectados.

La siguiente exposición con respecto a estas responsabilidades, se centrará en la atención en lo concerniente a arrendamiento financiero, lo cual está establecido en la Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del crédito, capítulo II que trata sobre arrendadoras financieras.

Es muy adecuado la manera en que esta Ley toca este tema, ya que considera en forma extensa este punto y que puede ser aplicado en cualquier tipo de arrendamiento, considerando las particularidades del caso.

La arrendataria está obligada a conservar los bienes en el estado que permita el uso normal que les corresponda, a dar el mantenimiento necesario para este propósito y, consecuentemente, a hacer por su cuenta las reparaciones que se requieran, así como a adquirir las refacciones e implementos necesarios, según se convenga en el contrato. Dichas refacciones, implementos y bienes que se adicionen a los que sean objeto de arrendamiento financiero, se considerarán incorporados a éstos y, consecuentemente, sujetos a los términos del contrato.

La arrendataria debe servirse de los bienes solamente para el uso convenido, o conforme a la naturaleza y destino de éstos, siendo responsable de los daños que los bienes sufran por darles otro uso, o por su culpa o negligencia, o la de sus empleados o terceros.

Dentro del arrendamiento financiero se le permite la opción a la arrendataria de elegir al proveedor, fabricante o constructor, así como a autorizar los términos, condiciones y especificaciones que se contengan en el pedido u orden de compra, identificando los bienes que se adquirirán.

En contraparte a esta facilidad tenemos que la arrendadora financiera, no será responsable de errores u omisiones en la descripción de los bienes objeto del arrendamiento contenidos en el pedido u orden de compra. La firma de la arrendataria en cualquiera de estos últimos documentos implica a aceptar los términos, condiciones y especificaciones ahí consignados, en concreto al darse la facilidad de compra a la arrendataria, esta asumirá los riesgos derivados de esto.

El art 31.- es muy preciso en cuanto a riesgos que tiene que asumir la arrendataria, que son:

I. Los vicios o defectos ocultos de los bienes que impidan su uso parcial o total. En este caso, la arrendadora financiera transmitirá a la arrendataria los derechos

que como compradora tenga, para que ésta los ejercite en contra del vendedor, o la legitimará para que la arrendataria en su representación ejercite dichos derechos.

II. La pérdida parcial o total de los bienes, aunque ésta se realice por causa de fuerza mayor o caso fortuito.

III. En general, todos los riesgos, pérdidas robos, destrucción o daños que sufrieran los bienes dados en arrendamiento financiero.

Frente a las eventualidades señaladas la arrendataria no queda liberada del pago de la contraprestación, debiendo cubrirla en forma que se haya convenido en el contrato.

El art 32 establece que en el caso de despojo, perturbación o cualquier acto de terceros, que afecte el uso o goce de los bienes, la posesión de los mismos o bien la propiedad, la arrendataria tiene la obligación de realizar las acciones que correspondan para recuperar los bienes o bien el uso de los mismos. Igualmente estará obligada a ejercer la defensa que procedan, cuando mediante cualquier acto o resolución de la autoridad que afecten la posesión o propiedad de los bienes.

Cuando ocurra alguna de estas eventualidades, la arrendataria debe notificara a la arrendadora financiera, a más tardar al tercer día hábil siguiente al que tenga conocimiento de esas eventualidades, siendo responsable de los daños y perjuicios, si hubiese omisión. La arrendadora financiera, en caso de que no se efectúan o no se ejerciten adecuadamente las acciones o defensas, o por convenir así a sus intereses, podrá ejercitar directamente dichas defensas o acciones, sin perjuicio a las que realice la arrendataria.

La arrendadora estará obligada a legitimar a la arrendataria para que, en su representación, ejercite dichas defensas o acciones, cuando ello sea necesario.

En este artículo sobresale la posibilidad de transferencias de derechos de propiedad del bien, para hacer las acciones o defensa adecuada derivada por las eventualidades citadas, por parte de la arrendataria, y además de contar con la posibilidad del respaldo de la arrendadora financiera para ejercer dichas defensas o acciones, e inclusive la intervención de ésta última.

En cualquier contrato de arrendamiento se establece necesariamente la contratación de un seguro sobre los bienes arrendados, el art. 34 lo establece de la siguiente forma:

En los contratos de arrendamiento financiero deberá establecerse la obligación de que se cuente con un seguro, o garantía que cubra, en los términos que se convenga, por lo menos, los riesgos de construcción, transportación, recepción e instalación, según la naturaleza de los bienes, los daños o pérdidas de los propios bienes, con motivo de su posesión y uso, así como las responsabilidades civiles y

profesionales de cualquier naturaleza, susceptibles de causarse en virtud de la explotación o goce de los propios bienes, cuando se trate de bienes que pueden causar daños a terceros, en sus personas o en sus propiedades.

En los contratos o documentos en que conste la garantía deberá señalarse como primer beneficiario a la arrendadora financiera, a fin de que en primer lugar, con el importe de las indemnizaciones se cubran a ésta los saldos pendientes de la obligación concertada, o las responsabilidades a que queda obligada como propietaria de los bienes. Si el importe de las obligaciones pagadas no cubre dichos saldos o responsabilidades, la arrendataria queda obligada al pago de los faltantes.

Y dentro de esta Ley se faculta a la arrendadora a contratar los seguros como lo establece el Art. 35.- que dice; Las arrendadoras financieras podrán proceder a contratar los seguros a que se refiere el artículo anterior, en caso de que habiéndose pactado en el contrato que el seguro deba ser contratado por la arrendataria, esta no realizará la contratación respectiva dentro de los tres días siguientes a la celebración del contrato, sin perjuicio de que contractualmente esta omisión se considere como causas de rescisión. Las primas y gastos del seguro serán a cargo de la arrendataria.

Todo lo anterior es retomado en los contratos de arrendamiento, considerándolo dentro de sus clausulados, además se considera lo siguiente: la arrendataria debe mostrar todos los documentos sobre los seguros contratados, dándose el caso de que a veces la arrendadora considere que no están adecuadamente cubiertos los riesgos, por lo que puede proceder una extensión de coberturas o sumas aseguradas, a petición de esta última.

Dentro del contrato de arrendamiento tal como lo permite la Ley, la Arrendadora puede tramitar directamente la contratación de los seguros, y todos los gastos generados a través de estos seguros, la arrendadora pueden incluirse dentro de las rentas del arrendamiento.

También se considera , que en caso de llegar a darse una eventualidad, la arrendadora al ser beneficiaria preferente, la indemnización correspondiente será a favor de la arrendadora; en caso que esta indemnización sea insuficiente sobre el saldo insoluto hasta ese momento del arrendamiento, la arrendataria se obliga a cubrir dicha diferencia, también en caso de que la indemnización exceda este saldo, la diferencia será a favor de la arrendataria.

Si bien de todo lo anterior pareciera que favorece esta ley a la arrendadora, yo considero que esto es adecuado, ya que la función de la arrendadora, sea financiera o de arrendamiento puro, es dar todas las facilidades para la adquisición de bien y el disfrute del mismo, y aunque es la que realmente mantiene durante todo el tiempo en el contrato del arrendamiento el título de propiedad sobre el bien, su función se limita únicamente a esto, ya que al hacer uso del bien la arrendataria ella debe asumir todos los riesgos derivados de esto, o por simplemente tener la

posesión material de dicho bien, pienso que este es el enfoque en el cual se basaron los legisladores para establecer esta Ley.

Como última observación de este en relación a los seguros, arrendamiento y grupos financieros tenemos que el Dr. Miguel Acosta hace una observación muy interesante en la obra citada, que es la siguiente: Igualmente lo que refiere al seguro que deberá contratarse (en los contratos de arrendamiento) y que es otra forma en que los grupos financieros generan negocios a favor de las empresas del grupo (Inst. Aseguradora-Arendadora), pues es evidente que los seguros se canalizarán con la aseguradora que pertenezca al grupo que controle a la arrendadora financiera.

Sobre esta última observación, sí es verdad que se generan negocios atados en este tipo de procesos, sin embargo no es la misma situación que se puede presentar con la contratación de seguros derivados de algún servicio bancario, que ahí si sería hasta cierto punto inadecuado pero no ilegal, en los contratos de arrendamiento es necesario contratar un seguro que proteja al menos el bien arrendado, independientemente de la aseguradora de que se trate, esto se debe hacer tanto por interés del arrendador como por el del arrendatario; en el siguiente capítulo expondré razones tanto a favor como en contra en la contratación directa de los seguros por parte de la arrendadora, sobre los bienes arrendados.

Descripción del proceso de venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras

Características del convenio establecido entre la Arrendadora y la Institución Aseguradora.

Información que se requiere para establecer estos convenios.

Bonificación por uso de instalaciones.

Nombramiento del Agente.

Objeto del seguro de vida.

Esquema del proceso para el establecimiento de convenios de contratación de seguros en forma directa a través de Cías. Arrendadoras.

Información requerida para la instalación del sistema.

Características del sistema para cotización y emisión de seguros en Cías. Arrendadoras.

Capítulo IV

Descripción del proceso de venta de seguros a través de Cías. arrendadoras.

En los tres capítulos anteriores se estableció un marco de referencia en dos aspectos fundamentalmente, la parte legislativa en referencia a la desregulación que se da a partir de 1990 en el sector financiero, y que favorece al desarrollo del sector asegurador en diversos aspectos, principalmente en una mayor libertad y flexibilidad en la realización de sus operaciones, y por otra parte se presentó de manera amplia en que consiste el negocio del arrendamiento.

Todo lo anterior fue considerado, ya que ayudan a tener mas elementos para la mejor comprensión de este proceso de venta de seguros a través de arrendadoras que a continuación se desarrollará, no sin antes hacer una advertencia al respecto, el desarrollo de este tema esta enfocado a una sola compañía de seguros, pudiera parecer esto hasta cierto punto una fuerte limitante del tema, por su enfoque hacia una sola compañía aseguradora, considero que esto no es así por la siguiente razón; la compañía de seguros donde se realizó este estudio, es considerada como una de las principales del país, y en lo que corresponde a innovación y desarrollo de nuevos productos (seguros), es la que marca la pauta a seguir, y en este caso en particular también es así, en este momento se esta dando una fuerte disputa por este mercado, y es por ello que se está desarrollandon y a la vez mejorando este tipo de procesos, lo cual me llamó la atención para hacer este estudio, y por supuesto también por las facilidades que me prestaron en la obtención de información al respecto.

En este capítulo también se desarrollará en qué consiste la función básica bajo la cual opera los sistemas que ayuda a la administración de clientes, la emisión y cotización de seguros que se hace directamente en las oficinas de la arrendadora, presentando además la estructura general de estos sistemas.

Para que un servicio tenga aceptación es necesario establecerlo en base a lo que necesitan los clientes y de la manera en que se les puede facilitar, es decir debe haber una comprensión hacia los clientes. Esto en el sector asegurador era difícil establecerlo, debido a que el exceso de control por parte del estado, dificultaba, hasta antes de la desregulación de 1990, la provisión adecuada de servicios. A partir de 1990 se tiene un sector asegurador menos regulado y por ende más competitivo, sin embargo, ésta es una libertad que tiene como base una madurez y una alta responsabilidad por parte de este sector.

Por otra parte el servicio que prestan una Institución Aseguradora es estandarizado, esto es debido a la economía de escala que se maneja en esos negocios, como consecuencia tenemos que a los seguros se les califica como productos (abusando del lenguaje ya que no existe tal concepto como servicio), y esto es porque ofrecen soluciones genéricas para problemas rutinarios, además el Asegurado tiene carácter de consumidor ya que de antemano se tiene establecidas sus necesidades y exigencias. Por supuesto que se dan casos especiales, lo cual depende directamente del negocio que se trate.

¿Cuales son los aspectos que dan una ventaja competitiva, que pueda ser sostenibles a largo plazo y que marque una diferencia notable entre las empresas de servicio como las aseguradoras? En mi opinión son varios, sin embargo sobresale que el punto que es de interés para este estudio, la **tecnológica**, las compañías de seguros que tienen una mayor cuota de participación en el sector asegurador, a la vez tienen un alto desarrollo en este aspecto, tenemos por ejemplo que cuentan con redes de comunicación muy avanzadas, desde redes telefónicas, fax, correo electrónico, modem, e incluso teleconferencias.

También en lo concerniente a **Innovación** en nuevos servicios, nuevas estrategias e investigaciones y desarrollo, marcan la diferencia competitiva que puede ser sostenible a largo plazo, en este aspecto combinado con la tecnología es en cual se encuadra este proceso de venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras, una apreciación que se me hizo ver al respecto, es que de la forma en que se desarrollen adecuados sistemas para cotización y emisión de seguros, se tendrá mayor oportunidad de participar en el sector arrendador.

Descripción del proceso de venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras

La venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras, consiste en que a través de las oficinas de estas empresas se realicen funciones que corresponden a las de una aseguradora, que consisten principalmente en cotizar y emitir los seguros correspondientes a los negocios derivados de los arrendamientos contratados y dentro de estos planes de arrendamiento se incluyan de forma directa en las rentas pactadas el costo de los seguros. Cabe hacer incapie en que todo lo anterior puede ser realizado ya que es permitido por parte de las autoridades, como resultado de que se dieron diversos cambios en las leyes, como lo he señalado anteriormente.

Como se puede notar el margen de intermediación en la adquisición de los seguros es mínimo, ya que la venta se da en forma automática conforme se celebran los contratos de arrendamiento. Por otra parte al reducirse la intermediación se tiene como Agente (que es el representante de la Cía Arrendadora ante la Cía. Aseguradora) únicamente a una sola persona para todos los Arrendatarios que representan todos los negocios derivados de los arrendamientos otorgados, es decir, el Arrendatario al contratar determinado plan de arrendamiento, ya esta considerado dentro del contrato el que la Cía. Arrendadora contrata los seguros necesarios, esto beneficia al arrendatario en forma directa, pues el costo de los seguros (primas) es inferior, qué tan inferior puede ser este costo, dependerá del volumen de negocios que se esperen que genere la arrendadora lo cual es considerado en una negociación directa entre representantes de Arrendadora y Aseguradora, sin embargo siempre será inferior este costo en comparación a que si se contratara el seguro el Arrendatario por su parte. Además en relación a la suficiencia de las coberturas no será preocupación del Arrendatario, ya que el Arrendador establece estas condiciones ante la Aseguradora, y puede darse casos en que se den condiciones preferenciales, dependiendo siempre del volumen esperado de negocios que generará la Arrendadora.

Es natural cuestionarse referentemente a la forma en que se puede cotizar y emitir seguros a través de una oficina de una Arrendadora, por supuesto que no sería viable asignar personal especializado para cada oficina, debido a que requeriría una asignación muy numerosa de personal, por lo amplio del sector arrendador, la solución se obtiene a través de la implementación de un sistema, que sea por una parte amigable de operar para cualquier persona que sea ajena al ámbito de los seguros y sin embargo a través de este sistema se cubran todos los aspectos necesarios y suficientes, que permitan cotizar los seguros requeridos.

Los servicios ofrecidos de una Cía. Aseguradora a una Cía. Arrendadora, estarán relacionados directamente con la clase de bienes que se ofrezcan en arrendamiento, ese es el único elemento que sirve para evaluar que tipo de seguros se ofrezcan a la arrendadora para que complementen sus planes de arrendamiento.

Por otra parte tenemos que son dos aspectos, los cuales causaron esta sistematización de venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras, primeramente la desregulación que permite seguir políticas de servicio comunes entre diversas entidades financieras, por otra parte se da un repunte en el sector arrendador y más en general en todos los créditos por la baja de las tasas de interés que se había venido presentando, esto hasta antes de la devaluación de Diciembre de 1994, sin embargo nuevamente están retomando esta tendencia en los diversos tipos de créditos y por supuesto el Arrendamiento también.

Otro punto que puede cuestionarse con justa razón es que normalmente se considera la venta de seguro de vida que complementará al seguro sobre el bien arrendado, la razón de ello es la siguiente; ¿Qué sucedería si el arrendatario, que es una persona física, de alguna manera estuviera imposibilitado para continuar cubriendo las rentas pactadas?, lo que procedería es que la Cía. Arrendadora ante este incumplimiento tendría que recuperar el bien arrendado, lo cual afectaría en forma directa a las operaciones de la empresa del arrendatario, es por ello que se cubre este tipo de eventualidad, es decir son dos riesgos los que están presentes en un contrato de arrendamiento, por parte del bien arrendado y por parte del arrendatario al poderse darse alguna eventualidad que lo imposibilite en el cumplimiento de sus obligaciones contraídas ante la Arrendadora. El seguro de vida es aplicable solamente en casos de que el arrendatario sea una persona física, ya que en casos de ser una persona moral no tiene objeto todo lo anterior.

Otro aspecto muy particular que se presenta, sobre todo en arrendamientos es la vigencia, actualmente ya es permitido emitir seguros con vigencia mayor a un año, lo cual se ajusta muy adecuadamente a este tipo de convenios, entre Aseguradoras y Arrendadoras dado que los plazos de los contratos de arrendamiento son de diversas vigencias, sobrepasando normalmente el año.

Dentro de las conveniencias que presentan estos negocios hacia las Cía. Aseguradoras, primeramente en que los volúmenes en cuanto a montos son muy atractivos estos negocios, además son negocios seguros e inmediatos, por otra parte las Arrendadoras presentan una muy baja siniestralidad, esto es porque los intereses del arrendatario sobre el bien arrendado son primordiales, él no es dueño del bien, por lo que tiene mayor cuidado en su uso, además de que esto se estipula de manera expresa en el contrato de arrendamiento, y por otra parte el arrendatario tiene mayor cuidado en el uso del bien ya que si se diera alguna falla en el bien, esto repercutiría en el desarrollo de sus operaciones, simplemente no le favorece que se de alguna eventualidad sobre el bien arrendado porque esto le afectaría de manera directa hacia él.

Características del convenio establecido entre la Arrendadora y la Institución Aseguradora.

Por supuesto se tiene que formalizar esto a través de un contrato, en el cual se considera lo siguiente:

Se establece que este es un convenio para la venta de seguros, que celebran La empresa X que es una Arrendadora representada por una determinada persona, y la empresa Y que será la Compañía Aseguradora la cual tiene su representación con otra persona, además se presenta a otra persona la cual se le denominará Agente, el cual es el agente de seguros directo por parte de la Arrendadora para tratar estos negocios, y debe ser notificado por escrito a la Aseguradora, posteriormente citaré sus funciones principales, lo relevante es que esta persona puede provenir incluso de un despacho de asesores de seguros, para que este pendiente de los intereses de la Arrendadora en forma adecuada.

I. El Objetivo de este tipo de contrato.

Se formaliza un convenio, mediante el cual, se aseguran los bienes otorgados en arrendamiento mediante una póliza emitida por medio de un sistema, el cual esta facultado para cubrir operaciones en los ramos de Autos, Daños y Vida lo cual depende por supuesto de los ramos que puede operar la Aseguradora.

II. Coberturas.

A través del sistema se puede operar determinados ramos o subramos que se describen a continuación.

Daños

- Incendio edificios
- Incendio contenidos
- Terremoto edificio
- Terremoto contenidos
- Equipo electrónico (Fijo y móvil)
- Rotura de maquinaria (Opcional transporte y montaje)
- Calderas y aparatos sujetos a presión.
- Obra civil en construcción.

Automóviles

- Particulares
- Camiones
- Motocicletas
- Taxis
- Microbuses
- Autobuses pasajeros

Vida

Cobertura básica.
Cobertura de invalidez.

Cabe hacer un señalamiento que, en el plan de aseguramiento que la arrendadora defina en un principio para el ramo de vida, opera para todas las personas físicas que contraten su seguros a través del sistema.

También se puede notar que prácticamente cualquier clase de seguros, pueden ser emitidos a través de este sistema, esto es consecuencia directa a que los bienes que pueden ser otorgados en arrendamiento pueden ser de cualquier clase, desde un edificio, equipos electrónicos, maquinarias, automóviles, etc.

III. Equipo de computo.

En esta parte del contrato se establecen requerimientos básicos en lo referente a equipo de computo necesario para que se pueda a través de este equipo cotizar y emitir seguros, los cuales son los siguientes;

- 1 CPU con 4 megas de memoria en RAM
 - 1 unidad de disco flexible de 5 1/4 o 3 1/2 pulgadas
 - 1 unidad de disco dura de X MB disponibles
 - 1 monitor
 - 1 impresora de 132 posiciones y capacidad de Impresión de tres tantos ó laser.
- Ambiente windows

La arrendadora debe confirmar que cuenta con el equipo anteriormente señalado, como se puede notar son requerimientos básicos en lo referente a equipo de computo, lo cual permite que la aseguradora lo pueda facilitar, considerando si el posible volumen de negocios que se puedan genera a través de este lo justifique.

IV. Software del sistema.

En esta parte se especifica que la utilización de este sistema será única y exclusivamente para la elaboración de cotizaciones y emisión de pólizas, además se especifica que no puede ser modificado de alguna manera, así como se establecen los derechos y licencias sobre de él, por lo que se debe notificar cualquier copia o respaldo de este último a la Compañía Aseguradora.

V. Cambios de ubicación.

Por parte de la Arrendadora se establece la obligación de notificar oportunamente a la Compañía Aseguradora, los cambios de domicilio o ubicación física del equipo de computo ó si se da el caso necesario de cambiar a otra PC el programa del sistema.

VI. Vigencia y forma de pago.

Las pólizas emitidas a través del sistema pueden tener la vigencia de 6, 12, 18, 24, 30, 36, 42, y 48 meses dependiendo del plazo de arrendamiento. La forma de pago es de contado en todos los casos. Es natural que la vigencia de los seguros sean variables ya que los plazos de arrendamiento así lo son por naturaleza.

VII. Normas y políticas de aceptación.

El usuario de la arrendadora tendrá la opción de capturar todo aquel documento del ramo de Automóviles, Daños y Vida siempre y cuando se encuentren considerados dentro de las políticas de aceptación vigentes de la Compañía Aseguradora para cada ramo, en caso contrario debe ser turnado a la oficina de servicio para su análisis y autorización. Se establece el límite máximo de aceptación automática, para los diferentes ramos, y en el caso de vida el límite máximo sin el requisito de examen médico.

VIII. Actualización en cambios de tarifas.

Es natural que se establezca el cambio periódico de éstas, las cuales se ajustan a los factores económicos de cada ramo, por parte de la Cía. Aseguradora debe informar anticipadamente de estos cambios tanto a la Arrendadora como al Agente, y es responsabilidad de la Cía Aseguradora la actualización del sistema, y las nuevas condiciones operan a partir de dicha actualización.

En este tipo de contratos, la arrendadora se ajusta precisamente a lo corresponde la función de una oficina de servicios de una Compañía aseguradora, es este precisamente el enfoque en el cual se establece este tipo de contratos.

IX. Formula de dividendos.

Al finalizar la vigencias de las pólizas se establece en función de la siniestralidad presentada, principalmente en el ramo de automóviles, la otorgación de un dividendo, el cual para su cálculo se puede considerar lo siguiente:

Esta bonificación o dividendo se establece a partir de;

El Monto de las primas pagadas.
Primas netas devengadas
Siniestros ocurridos.

Este beneficio esta sujeto a la continuidad y renovación del contrato, y es aplicable solamente a pólizas vencidas.

X. Bonificación por uso de instalación.

A través de este convenio se puede establecer la posibilidad de que la Cía. Aseguradora bonifique a la Arrendadora en forma periódica (mensual, bimestral, etc.) un determinado porcentaje de la prima neta pagada en el mismo periodo, una vez que ya se haya recibido, analizado y validado el reporte de producción pagado, generado por el agente contemplando el mismo periodo. Además por parte de la Arrendadora deberá facturar dicha bonificación a favor de la Cía. Aseguradora por el concepto de uso de instalaciones y por supuesto desglosando el Impuesto al Valor Agregado correspondiente.

XI. Obligaciones

Este es un contrato consensual debido a que se forma con el consentimiento de las partes, como es natural es también oneroso ya que produce provechos y gravámenes para las partes, y bilateral porque impone derechos y obligaciones recíprocas las cuales se deben cumplir de manera periódica, las cuales son las siguientes:

- La Compañía Aseguradora se obliga a:

- a) Proveer a la Arrendadora de tarifas impresas, Instructivo de operación del sistema y Papelería para que pueda realizar eficientemente sus operaciones.
- b) Garantizar el stock suficiente de papelería.
- c) Brindar los beneficios derivados de la compra de sus seguros a los contratantes, con el comprobante que fue entregado por la Arrendadora.
- d) Realizar bonificación por uso de instalaciones después de haber realizado el análisis del pago de primas, en un periodo no mayor a X días después de la fecha de corte.

- El Agente se obliga a:

- a) A efectuar la venta de las pólizas de acuerdo con las tarifas y lineamientos señalados por la Compañía Aseguradora.
- b) Cobrar de contado la totalidad de la prima.
- c) Entregar al contratante el documento que compruebe la compra de este seguro.
- d) Elaborar reporte de producción pagada con corte periódico para efectos de poder validar la bonificación por uso de instalaciones para la Arrendadora.
- e) Efectuar el pago de la prima en un plazo no mayor a 30 días del inicio de vigencia de la póliza.

La falta de cumplimiento de estas obligaciones deslindan a la Compañía Aseguradora de cualquier responsabilidad al respecto.

XII. Vigencia del contrato

En este tipo de contratos se establece por lo general una vigencia anual, especificando fecha de inicio y fecha de termino, y puede ser cancelado por cualquiera de las partes, con previa solicitud por escrito con 30 días de anticipación. Cabe señalar que la Compañía Aseguradora se reserva el derecho de cancelación, de acuerdo a la siniestralidad que se presente por parte de la arrendadora, aplicando un determinado criterio.

XIII. Competencia.

En casos de que se de controversia, se turnará a las autoridades correspondientes en la Cd. de México.

Firmas del: representante de "La Arrendadora", "El Agente" y el representante de "Cía Aseguradora, con la correspondiente fecha.

Información que se requiere para establecer estos convenios.

En lo correspondiente a la Arrendadora se requiere lo siguiente:

Arrendadora:
Calle:
Colonia:
C.P.:
R.F.C.:
Teléfono:

Por parte del Agente se requiera lo siguiente:

Oficina:
Agente:
Clave:
Teléfono:
Gerencia:

Así como:

Rango de pólizas de autos:
Rango de pólizas de daños:
No. de pólizas vida:

Información específica del equipo de computo.

Además es requerida información específica del equipo de computo donde funcionará el sistema, que es la siguiente:

Marca de la microcomputadora:
Modelo:
No. de serie:
Memoria RAM:
Espacio del disco total: Espacio del disco disponible:
Drives: 5 1/2 _____ 3 1/2 _____ Otro: _____
Monitor:
Versión del sistema operativo D.O.S.:
Marca impresora:
Tipo de impresora:
Modelo:
No. de serie:

En caso de contratar autos:

Compromiso de unidades a contratar:
% Uso de instalaciones:
% Comisión de agente:
% Descuento por volumen:
Límites en responsabilidad civil:
Equipo especial:
Límite en Gastos Médicos:
Deducibles; Autos: _____ Otro: _____ Camiones:-----
Tarifas (versión):
Recargos (versión):
Vida (S/N):
Invalidez (S/N):
Con cobro de prima (S/N):
Autos (S/N):
Camiones (S/N):
Taxis (S/N):
Microbuses(S/N):
Motos (S/N):
Autobuses (S/N):
Plazos de arrendamiento:
Tarifas de autos para modelos:
Clave usurario
Forma de pago:
Anual _____ Semestral _____ Trimestral _____ Mensual _____
Beneficiario preferente:
Tipo de información adicional
Contrato _____ Empleado: _____ Otro: _____

Descripción de venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras

En caso de contratar daños:

Uso de instalaciones:

Vida (S/N):

Clave usuario:

Plazos de arrendamiento:

Forma de pago:

Anual Semestral Trimestral Mensual

Tipo de información adicional

Contrato Empleado: Otro:

Condiciones:

Coaseguro:

Deducible:

Comisión:

- En;
- 1.-Calderas:
 - 2.-Equipo de Contratistas:
 - 3.-Equipo electrónico:
 - 4.-Incendio:
 - 5.-Obra civil:
 - 6.-Rotura de maquinaria:

Incluye Terremoto y erupción volcánica:

Edificio:

Contenidos:

Giros autorizados:

Vida (S/N):

Invalidez (S/N):

Con cobro de prima (S/N):

Nombre y firma de quien autoriza:

Bonificación por uso de instalaciones.

Al realizar la venta de seguros a través de las oficinas de las Cías. Arrendadoras, se está incurriendo en gastos derivados de este uso de las instalaciones, el cual no está relacionado con las operaciones normales por parte de estas empresas, es por ello que se da esta bonificación que trata de alguna manera de compensar este uso de instalaciones, en favor a la empresa Arrendadora. Adicionalmente esta bonificación hace más atractivos para las arrendadoras este tipo de convenios.

La realización de esta bonificación se da de la siguiente manera:

Al Agente le corresponde elaborar la relación de pólizas pagadas por el periodo de que se trate.

La oficina de servicio revisa la relación de pólizas en base a pólizas aplicadas y a bonificaciones anteriores y elabora cálculo de la bonificación y da aviso al agente.

El Agente solicita a la arrendadora la factura correspondiente y la entrega a la oficina de servicio.

La oficina de servicio coordina la elaboración del cheque y finalmente entrega al agente contra factura de la arrendadora.

Nombramiento del Agente.

Una facilidad que se le presenta al Arrendador como Contratante de los seguros es que el tiene la opción de determinar que persona actuará como su Agente de seguros, al cual le corresponderá las obligaciones anteriormente citadas.

Este Agente puede provenir tanto de la empresa aseguradora, un corredor de seguros, e inclusive hasta un asesor de seguros, dependerá de lo que mejor considere la Arrendadora.

El nombramiento se debe hacer de forma escrita dirigida al área financiera de la empresa aseguradora que tratará directamente este negocio.

Este Agente será el principal canal de comunicación entre la Cía. Arrendadora y la Cía Aseguradora.

Posteriormente se ahondará en las funciones correspondientes del Agente dentro del marco general del proceso.

Objeto del seguro de vida.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

Anteriormente se citaron elementos que de alguna manera pretenden justificar la aplicación de seguros sobre la vida en los planes de arrendamiento, la principal razón fue la siguiente; hay dos clases de riesgos que se presentan en un contrato de arrendamiento, uno corresponde a todas las posibles eventualidades que pueda sufrir el bien arrendado, que pueden ser de múltiple naturaleza, por otra parte tenemos que se presenta el riesgo de incumplimiento de las obligaciones del arrendatario, específicamente en el pago de las rentas acordadas, debido a poderse presentarse eventualidades que lo imposibiliten para ello, ya sea riesgos sobre su vida y mas en general sobre la salud del arrendatario, es por ello que se establece un plan complementario de aseguramiento con un seguro de crédito, el cual tiene las siguientes características:

En la solicitud de este tipo de seguros se considera como suma asegurada el saldo insoluto del crédito que otorgue el Contratante (Arrendadora) por el concepto del arrendamiento.

Esto es posible siempre determinarlo, principalmente en planes de arrendamiento financiero, ya que la forma de proceder para establecer las rentas se hace a través de un procedimiento de amortización, en el cual se desglosan diversos conceptos, y por supuesto el saldo insoluto que se presenta en cada periodo.

El arrendamiento cuando es utilizado para obtener diversos tipos de bienes, lo que realmente se hace es contratar un crédito, es por ello que es muy adecuado aplicar este tipo de seguros.

Se considera en la solicitud de este seguro también la tasa real (anual efectiva) con la que se amortizan los adeudos, esto es para ser considerado en el pago de siniestros además de aparecer directamente en las condiciones de la póliza.

Se presentan diversas opciones a contratar como son;

- Seguro Crédito Mensual.
- Seguro de Crédito a Prima Unica.
- Seguro de Crédito Temporal a un Año Decreciente.

Se deben especificar el Número de Deudores Asegurados, Plazos de los adeudos y Montos por plazo.

Por supuesto también los datos generales del Contratante, que en este caso es la Arrendadora, y por último nombres y firmas de Representante y Agente.

Se presenta a la vez la situación de tener consentimiento sobre quien recae este seguro, que en este caso es el Arrendatario, para ello se aplica a los Arrendatarios una forma de consentimiento individual, la cual especifica lo siguiente:

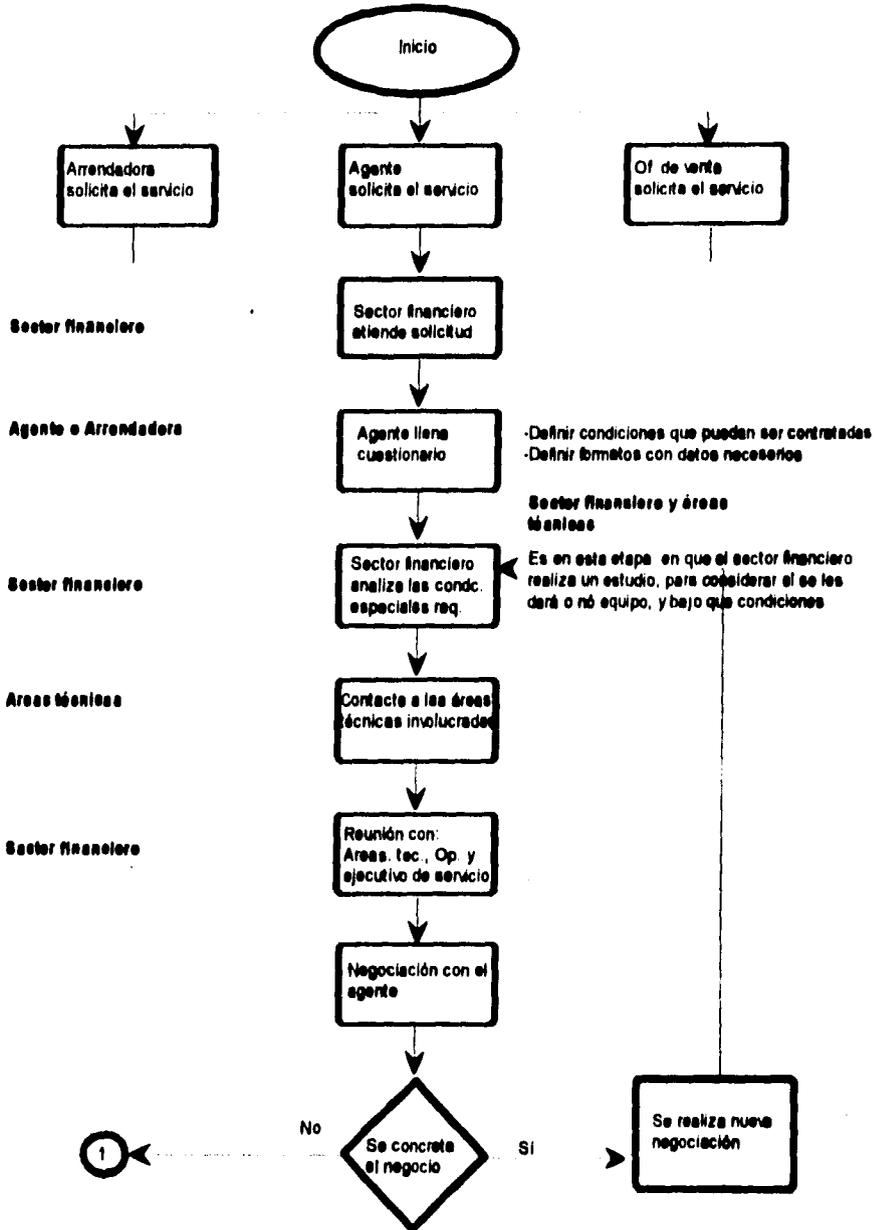
Los datos generales tanto del contratante (Arrendadora) como del Asegurado (Arrendatario), Montos y plazos de los créditos, la prima correspondiente, declaraciones personales sobre la salud del asegurado y por último fecha y firma de conformidad, también firma del Contratante.

Lo que mas sobresale de esta forma es que se especifica como beneficiario irrevocable es el Contratante que es la Arrendadora, lo cual es el objeto de este seguro, por supuesto solamente hasta por el saldo insoluto del crédito concedido que se tenga en el momento del fallecimiento y de darse algún remanente en la suma asegurada se designa de antemano beneficiarios, con su correspondiente parentesco.

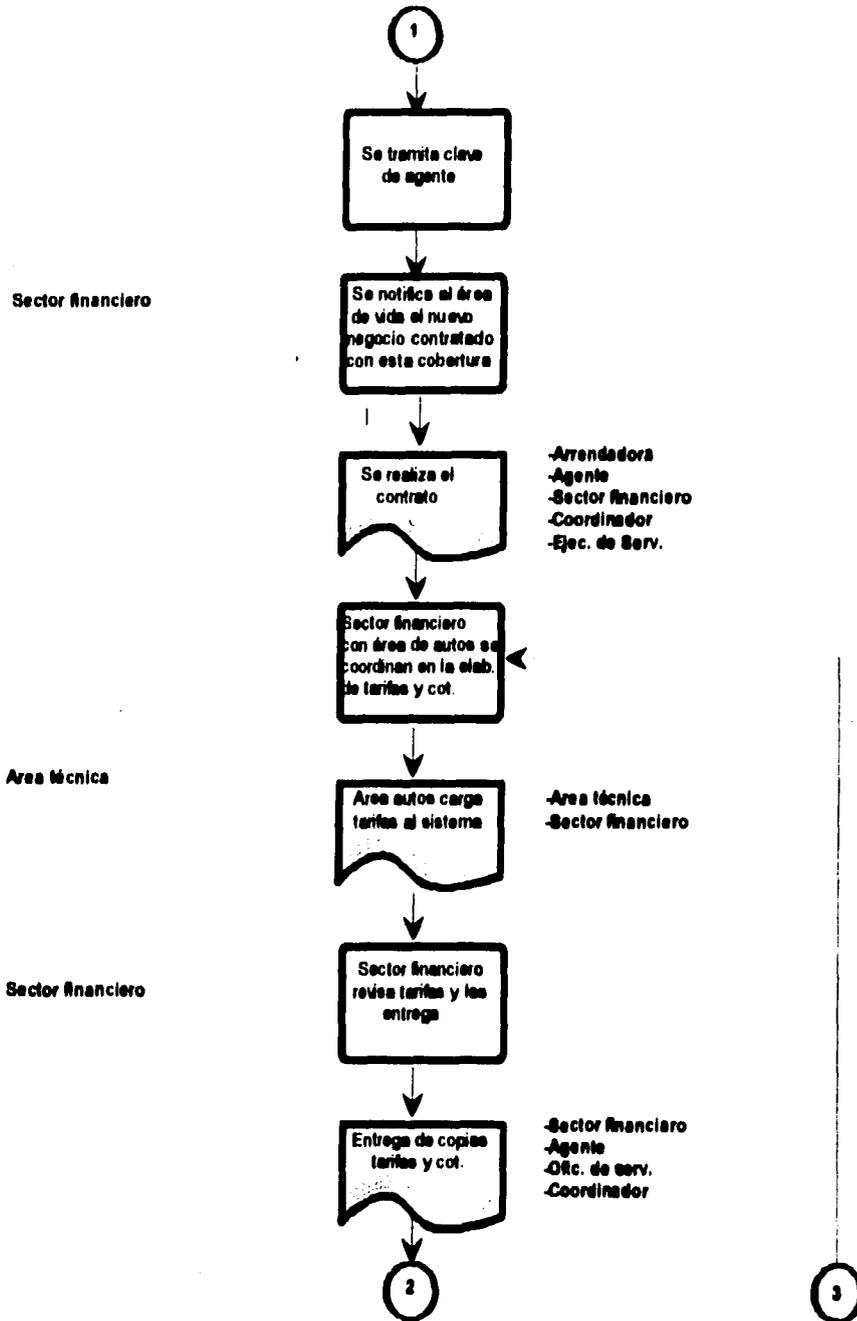
A continuación se presentará un esquema general de todo el proceso que se sigue normalmente, en el establecimiento de este tipo de convenios, las áreas involucradas con sus respectivas funciones y finalmente se concluirá este trabajo con la presentación de la estructura general de los sistemas que se aplican para la cotización y emisión de seguros que son instalados en las oficinas de las empresas Arrendadoras.

Descripción de venta de seguros a través de Cias. Arrendadoras

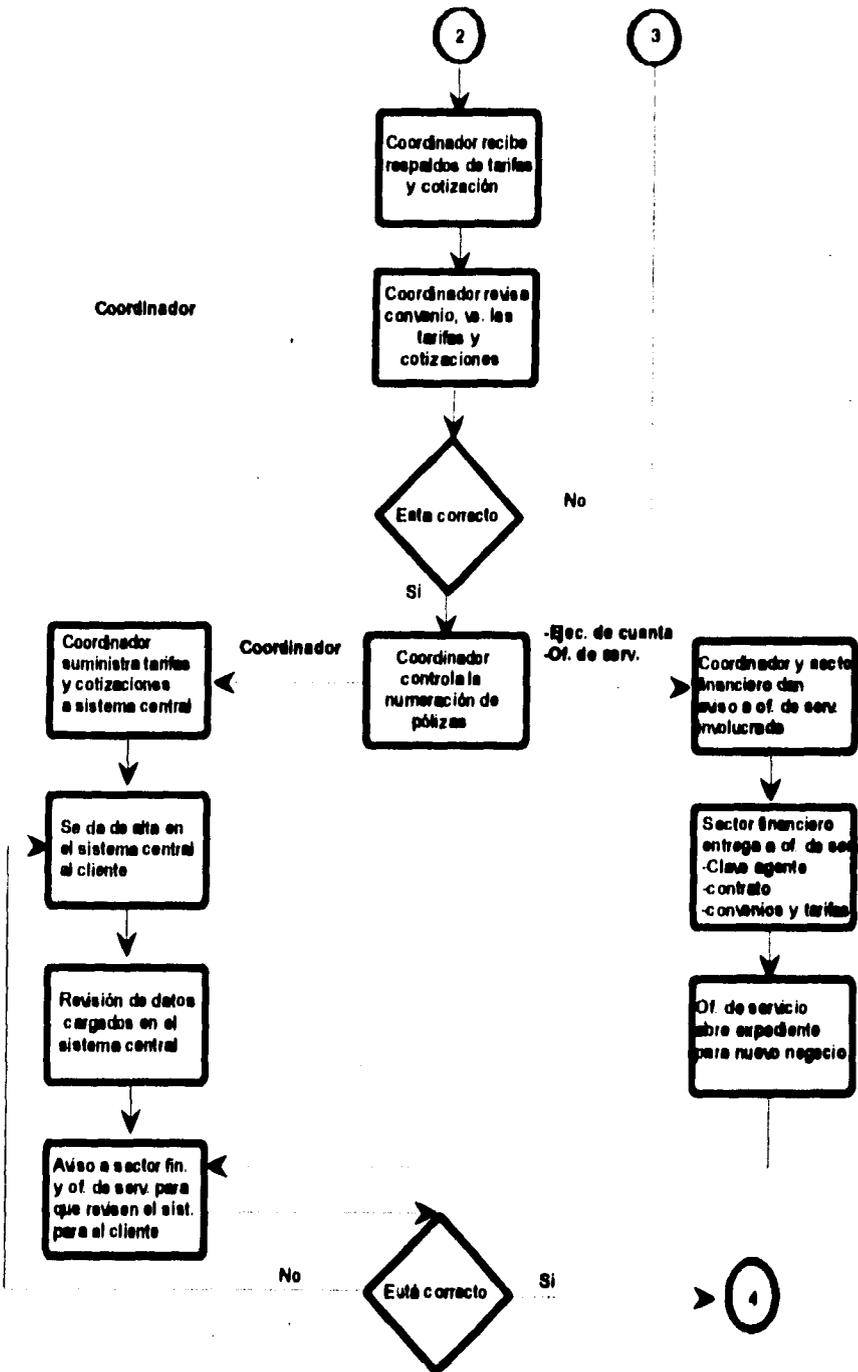
Esquema de proceso:



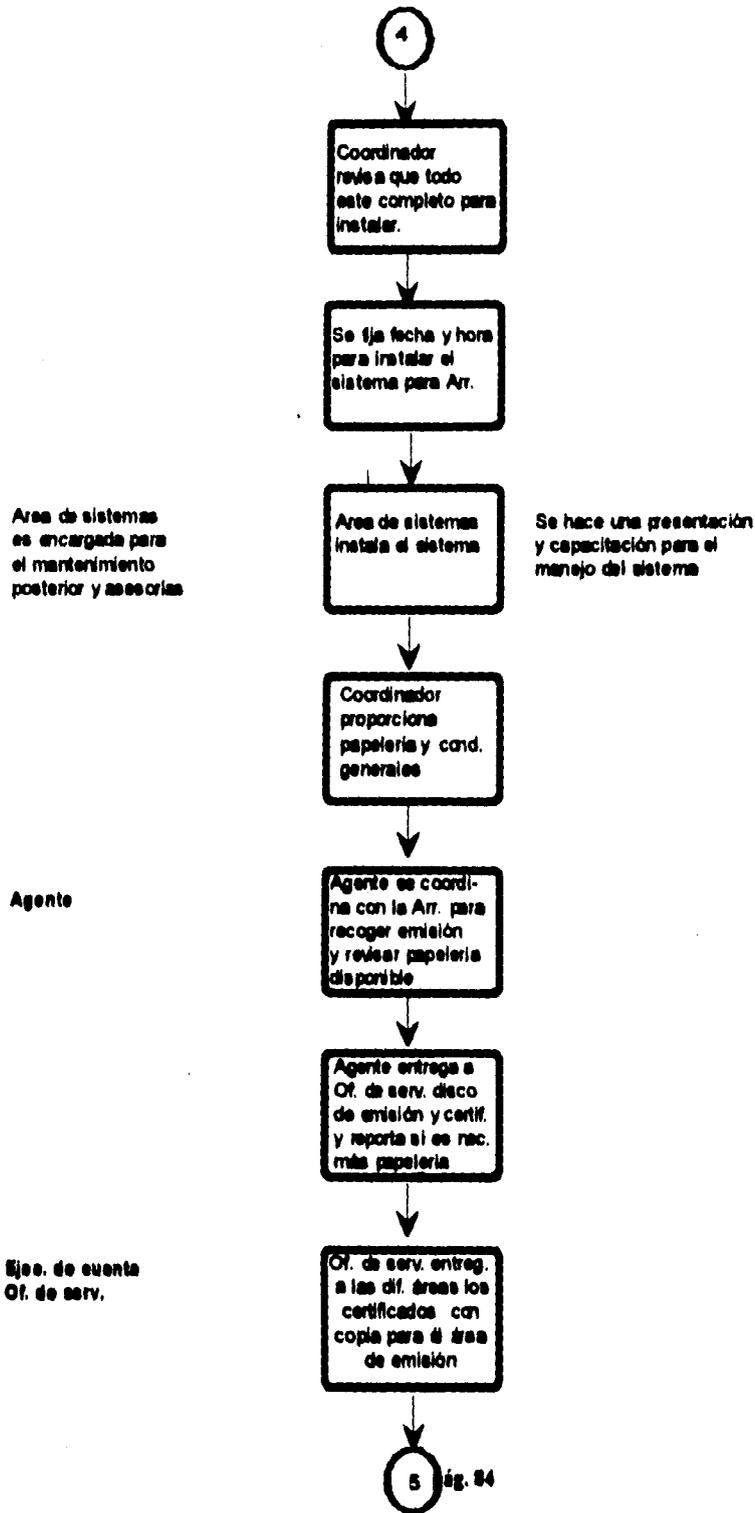
Descripción de venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras



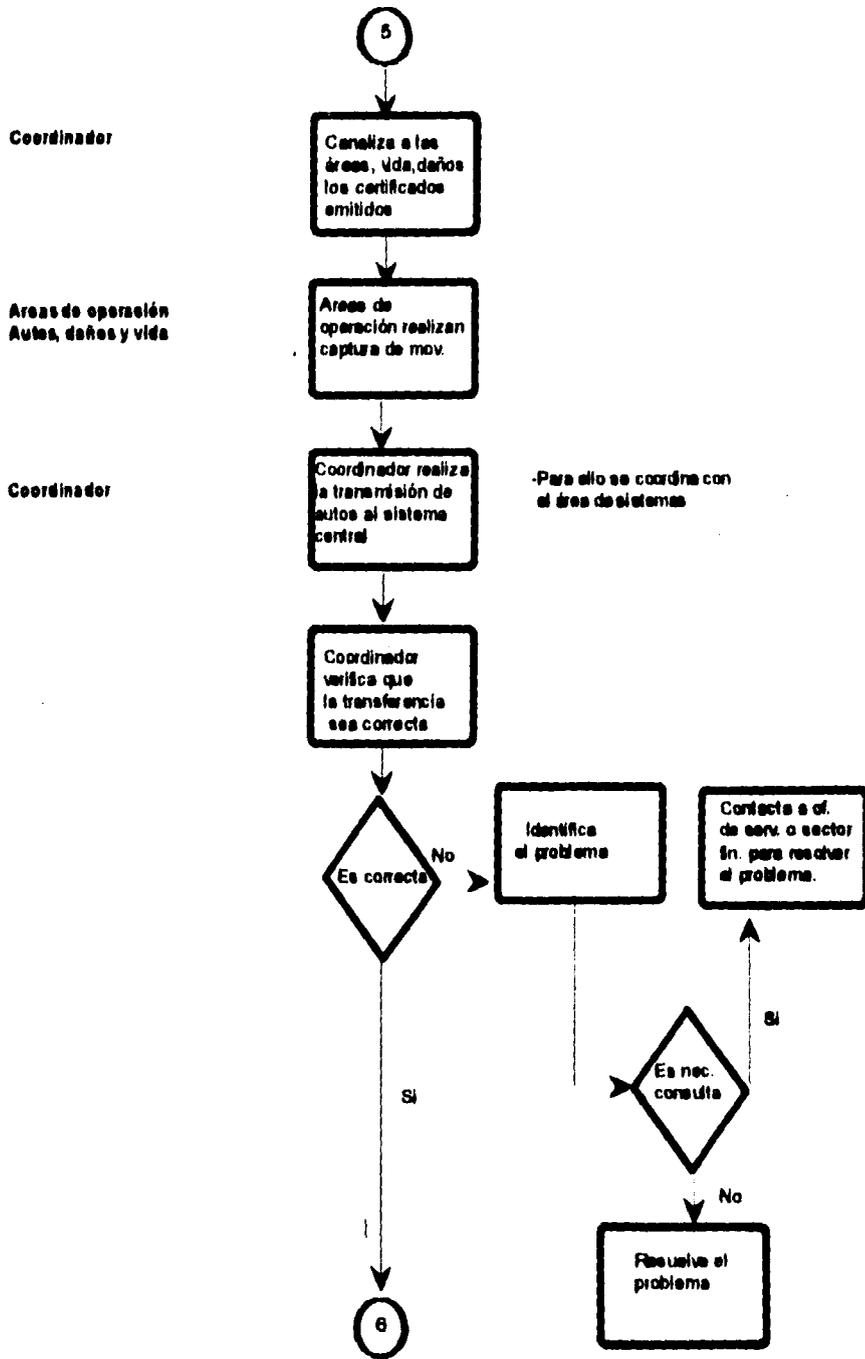
Descripción de venta de seguros a través de Cías. Arrendadoras



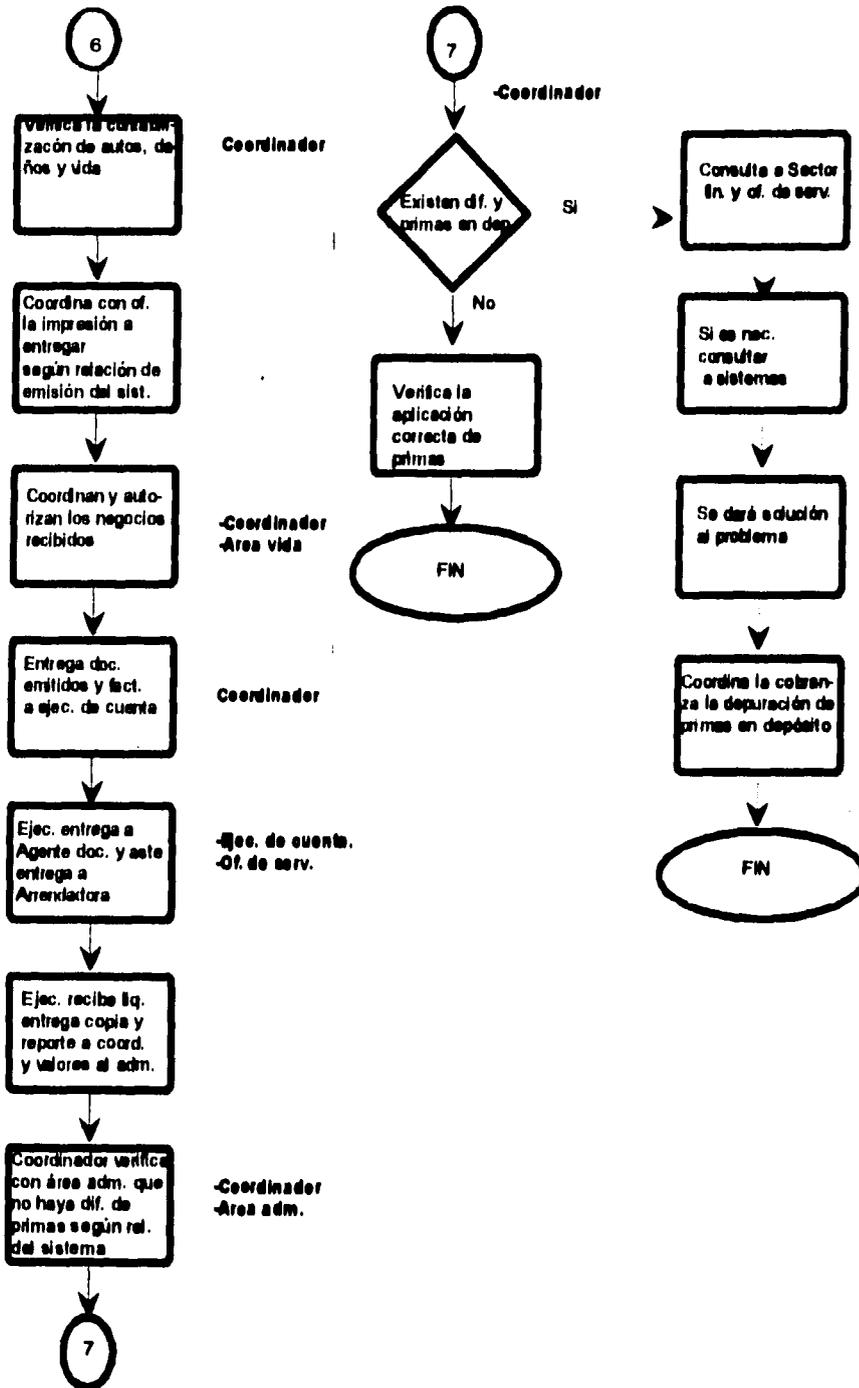
Descripción de venta de seguros a través de Cias. Arrendadoras



Descripción de venta de seguros a través de Cias. Arrendadoras



Descripción de venta de seguros a través de Cias. Arrendadoras



Información requerida para la instalación del sistema.

La siguiente información es básica para el establecimiento de las características del sistema a instalar en la empresa Arrendadora, principalmente se trata de identificar las necesidades y bajo que condiciones se establecerán los seguros que se contratarán a través de este sistema, para ello se aplica el siguiente cuestionario:

- 1.- Compromiso de unidades a contratar: _____
- 2.- Límites de responsabilidad civil:
N\$250,000 _____ N\$300,000 _____ N\$OTRO _____
- 3.- Límite en gastos médicos:
N\$10,000-50,000 _____ N\$20,000-100,000 _____ N\$OTRO _____
- 4.- Deducibles que se desean contratar:
8% D.M. _____ 10% Robo total _____ Otros _____
- 5.- Desea contratar seguros de vida: Si _____ No _____
- 6.- Desea contratar seguro de invalidez: Si _____ No _____
- 7.- Desea contratar seguro de camiones: Si _____ No _____
- 8.- Desea contratar taxis: Si _____ No: _____
- 9.- Desea contratar microbuses: Si _____ No _____
- 10.- Desea contratar motocicletas: Si _____ No _____
- 11.- Desea contratar seguro de daños: Si _____ No _____
- 12.- Desea contratar uso de instalaciones en autos: ¿Qué porcentaje?:
- 13.- Desea contratar uso de instalaciones en daños: ¿Qué porcentaje?:
- 14.- Especificar plazos de arrendamiento:
6 Meses _____ 12 Meses _____ 18 Meses _____ 24 Meses _____
36 Meses _____ Otros _____
- 15.- Tarifas para modelos: 1992 _____ 1993 _____ 1994 _____ 1995 _____
- 16.- ¿En qué tipo de impresora se van a imprimir los certificados?
- 17.- ¿En qué tipo de computadora se instalará el sistema?

Características del sistema para cotización y emisión de seguros en Cías. Arrendadoras.

En esta sección se presentará los aspectos generales que son considerados a través del sistema, los cuales sirven para la administración y emisión de las condiciones de seguros que son contratados a través de este tipo de sistemas.

Unicamente se describirá la estructura de este tipo de sistemas, los parametros utilizados para cada ramo, e información requerida para los contratantes.

I. Tarifas.

En esta sección se agrupan las tarifas que son de uso general dentro de todo el sistema.

1) Vida. Se despliega los datos necesarios para la obtención de primas totales. Los datos de captura requeridos son:

Versión	; No. de versión de la tarifa.
Descripción	; Descripción de tarifa.
Primas de riesgos invalidez	; Prima para invalidez.
Prima de riesgo vida	; Prima para vida.
Gastos de administración	; Porcentaje de gastos de administración.
Comisión	; Porcentaje de comisión.
Uso de instalación	; Porcentaje de uso de instalación.
Límite de suma asegurada;	Límite de suma asegurada para solicitar pruebas médicas.

2) Derechos sobre póliza. En esta sección se establecen los gastos de expedición de póliza de acuerdo a rangos establecidos de prima neta.

Datos de captura requeridos:

Versión; No. de versión de la tarifa.

Ramo ; Ramo al que pertenece el derecho de póliza, el cual se da las opciones de autos y daños.

3) Pago fraccionado. Contiene los recargos por pago fraccionado.

Datos de captura:

Versión.- No. de versión de la tarifa.

Meses de vigencia.- Vigencia en meses.

Forma de pago.-Forma de pago válida, tiene cuatro alternativas; (anual, semestral, trimestral, mensual).

No. de pagos.- Pagos a realizar dentro de la vigencia considerada

Factor.- Recargo por pago fraccionado.

4) Factor Multianual.- Incluye recargos por vigencias mayores a un año.

Datos de captura:Versión.- No. de versión de tarifa.

Meses de vigencia.- Vigencia en meses.

Factor.- Recargo por vigencias mayores a un año.

II. Autos

1) Subramos. Catálogo de subramos por uso de automóviles

Datos de captura:

Subramo.- Clave del subramo de automóviles.

Uso.- Clave de uso del automóvil.

Descripción.- Descripción del subramo.

2) Autos /camiones. Esta información es ingresada automáticamente a través del proceso de nueva versión.

a) Clave de marca. Contiene todas las claves de marca de vehículos válidos para esa tarifa en especial.

Datos mostrados:

Versión

Subramo

Uso

Grupo

Clave de marca

Descripción

Modelo

b) Constantes de coberturas. Incluye primas netas constantes para la tarifa dada de alta.

Datos mostrados:

Versión

Subramo

Uso

Grupo

Prima RC

Prima GM

Factor de equipo especial.

c) Parámetros generales de tarifa. Contiene las condiciones las condiciones con las que se generó la tarifa.

Datos Mostrados:

Versión

subramo

Uso

Grupo

Opción RC

Días de SMGDF

Desc. por volumen.
Uso de instalación.
Descuentos por Comisión.
Comisión
S.A. de RC
S.A. de G.M.
Deducibles
Ampara carga (solo en camiones)
Tipo de carga (solo en camiones)
Factor de carga (solo en camiones)

3) Nueva versión .- Ingresar de forma automática los archivos de tarifas nueva versión.

III. Daños

1) Giros. Catálogo de giros empresariales válidos para ser asegurables, esta información es ingresada automáticamente mediante el proceso de nueva versión en daños.

Datos mostrados:

Giro.- Clave del giro.

Puede asegurarse.- Validación del giro como asegurable

Descripción corta.- Identificador rápida del giro.

Descripción.- Detalle del giro.

2) Ramos. Catálogo de ramos - subramos de daños.

Datos de captura:

Ramo.- Clave de subramo.

Nombre.- Descripción del subramo.

Puede combinarse.- Validación de que un subramo puede cotizarse en combinación con otro.

3) Coberturas. Tarifa de coberturas para los subramos registrados en el catálogo.

Datos de captura:

Versión .- No. de versión de tarifas de coberturas.

Subramo.- Clave de subramo a que pertenece la tarifa.

Opción cobertura.- Consecutivo que identifica la cobertura para un mismo subramo.

Descripción.- Descripción de cobertura.

Tipo de cobertura.- Básica o opcional.

Cuota.- Cuota de la cobertura.

Comisión.- Porcentaje de comisión.

Despliega cotización.- Validación que indica si la cobertura puede desplegarse dentro de la cotización.

Pérdida.- Porcentaje de pérdida.

Mínimo Item.- Importe mínimo

Mínimo evento.- Importe mínimo por evento.

4) Zonas sísmicas. Tarifa para terremoto

Datos de captura:

Versión.- No. de versión de la tarifa.

Zona sísmica.- Clave de la zona sísmica.

Zona especial.- Clave de la zona especial.

Comisión.- Porcentaje de comisión.

Rango inicial.- No. inicial de niveles.

Rango final.-No. final de niveles.

Edificio.-Cuota por edificio.

Contenido.-Cuota por contenidos.

Deducible.- Porcentaje de deducible.

Coaseguro.- Porcentaje de Coaseguro.

5) Estados.- Catálogo de estados de la república.

Datos de captura:

Clave que identifica a cada estado.

Estado.- Nombre del estado de la República.

Subramos.- Subramo que se asocia en un estado en particular.

Cobertura.- Cobertura específica del subramo asociado.

6) Códigos postales. Catálogo de códigos postales, esta información es ingresada automáticamente a través del proceso de nueva versión en daños.

Daños mostrados:

Clave

No. de Municipio.

No. de estado.

Zona sísmica.

Zona especial.

7) Nueva versión. Proceso por el cual se ingresa automáticamente la información de giros empresariales y códigos postales.

IV Contratantes.

1) Tipo de contratantes. Catálogo de tipo de contratantes.

Datos de captura:

Clave.- Identificador del tipo de contratante.
Descripción.-

2) Información adicional. Catálogo de leyendas de cotizaciones.

Datos de captura:

Clave.- Identificador de leyendas.

Descripción.- Leyenda que se incluirá en la cotización.

3) Agente. Catálogo de agentes.

Datos de captura:

Clave.- Clave de agente.

Nombre.- Nombre del agente.

4) Oficinas. Catálogo de oficinas de servicio.

Datos de captura:

Clave.- No. de oficina.

Nombre.- Nombre de la oficina de servicio.

5) Catálogo de contratantes. Parámetros y condiciones de convenio de cada contratante.

Datos de captura:

Clave.- Identificador del contratante.

RFC.- RFC del contratante.

Información adicional.- Seleccionar la leyenda que aparecerá en las cotizaciones que realice el contratante.

Nombre.- Nombre del contratante.

Beneficiario preferente.- Nombre del beneficiario.

Calle y No.- Calle y No. del domicilio del contratante.

Colonia y población.- Colonia y población de la dirección del contratante.

Código postal.- C.P. de la dirección del contratante.

Última modificación.- Fecha de la última modificación a los datos del contratante.

No. de negociación.- No. de convenio del contratante y la aseg.

Puede transmitir.- Indicación de si el contratante puede transmitir sus pólizas.

Puede cotizar autos.- Indicación de que el contratante puede cotizar autos.

Puede cotizar daños.- Indicación de si el contratante puede cotizar daños.

Parámetros autos.

Subramo-uso.- Se selecciona el subramo que puede cotizar el contratante.

No. de versión.- versión de tarifa que ha de trabajar el contratante.

Fecha inicial.- Inicio de la vigencia de la tarifa.

Fecha final.- Término de la vigencia de la tarifa.

Tipo de contrato.- Tipo de contrato y No. de contrato.

Seguro de vida.- Indicación de incluir vida en autos.

Seguro de invalidez.- Indicación de incluir invalidez en autos.

Género de tarifas.- Indicador automático cuando ya se han generado tarifas para ese contratante.

Parámetros Daños.

Límite máximo por contrato.- Importe máximo por contrato.

Prima mínima SMGDF.- Prima mínima en salarios del D.F.

Salario Mínimo D.F.- Importe del salario mínimo del D.F.

Inflación.- Porcentaje de inflación.

Uso de instalaciones.- Porcentaje de uso de instalaciones.

S.A. de R. Ord.- Suma asegurada de riesgos ordinarios.

Seguro vida.- Indicación de incluir vida en daños.

Seguro invalidez.- Indicación de incluir invalidez en daños.

Tipo de cambio.- Equivalente del dolar en moneda nacional.

Parámetros pólizas.

Vida.- No. de póliza colectiva.

Autos.- No. inicial y final de pólizas de autos para el contr.

Daños.- No. inicial y final de pólizas de daños para el contr.

Parámetros forma de pago.

Versión factor multianual.- Versión de factores que se incluyen en la tarifa del contratante.

Versión pago fraccionado.- Versión del pago fraccionado que se incluye en la tarifa del contratante.

Meses vigencia.- Vigencia que se incluye en la tarifa.

Forma de pago.- Formas de pago incluidas en la tarifa.

No. de pagos.- Números de pagos incluidos en la tarifa de acuerdo a las formas de pago seleccionadas.

Tipo de clientes.- Selecciona el tipo de cliente que es el contratante

Días retroactivo.- Retroactividad en la tarifa.

Teléfono.- Teléfono del contratante.

Días anticipación.- Anticipación de la tarifa.

Vigencia cotización.- Días de vigencia de las cotizaciones.

Representante.- Nombre del representante del contratante.

Agente.- Agente del contratante.

Oficina Responsable.- Oficina que brinda el servicio al contratante.

Operador.- Nombre de la persona que opera el sistema.

Características PC.

Marca.- Marca de la PC.

Capacidad HD.- Capacidad del almacenamiento del disco duro.

Memoria.- Capacidad de memoria en RAM.

Monitor.- Tipo de monitor.

Impresora.- Tipo de impresora.

Comentarios.-...

Posteriormente se genera los archivos de tarifa para el contratante.

V. Reportes

Información que emite el sistema.

a) Contratantes.

b) Condiciones de contratación.

VI. Ayuda.

Información adicional al sistema.

Conclusiones

El desarrollo del sector Asegurador en México, se dió inicialmente en función a la principal actividad económica del país, que fué el comercio marítimo, posteriormente la actividad aseguradora se extendió a otras áreas naturales de aplicación y dio lugar a una actividad aseguradora que toma una gran representatividad en la actividad económica del país.

El estado a través de las diversas legislaciones que se han emitido, a tenido diversas posturas a lo largo de este desenvolvimiento, en un inicio se dió una escasa intervención por parte de este, sin embargo al ir tomando representatividad el sector asegurador como actividad económica, el estado centro su atención inicialmente en el aspecto tributario, pero al irse estableciendo que la actividad aseguradora representa la principal fuente de captación de ahorro por parte del público en general, el estado asume la postura indicada, que es de velar por estos intereses, lo que provoca que se de, aunque en forma gradual, un extensa intervención por parte del estado en esta actividad, que hasta cierto punto fue excesiva.

Sin embargo a partir de 1990, en que se da una apertura en los servicios financieros, las legislaciones en materia de seguros responden a ello, permitiendo mayor flexibilidad en las operaciones de las instituciones aseguradoras, teniendo en consideración principalmente que la solvencia sea la principal característica de una institución aseguradora, y a su vez el aspecto técnico-actuarial toma relevancia en la operación de una compañía aseguradora.

Gracias a esta desregulación en el sector asegurador, como una consecuencia de esta tenemos que es posible que se desarrollen políticas de servicios comunes entre distintas entidades financieras, en este caso, el estudio realizado esta enfocado a la venta de seguros a través de compañías arrendadoras, lo que representa este proceso, es que a través de los contratos de arrendamientos realizados en una arrendadora, al mismo tiempo, se da en forma automática la emisión y cotización de los seguros necesarios para la operación.

Esta forma de adquisición de seguros tiene como ventaja principalmente, la agilidad en la contratación de los seguros y una considerable reducción en los costos de adquisición de estos, ya que el margen de intermediación se reduce considerablemente.

Para que se de la venta de seguros a través de compañías arrendadoras, es necesario implementar sistemas cuya función principal será la de administrar los clientes, la emisión de condiciones de los seguros, así como las cotizaciones respectivas.

El proceso que se establece para que se pueda dar todo lo anterior, implica la negociación entre los representantes de la compañía arrendadora y la compañía aseguradora, a su vez la aseguradora evalúa las condiciones del posible negocio y que al llegar a un posible acuerdo sobre estas condiciones, se establece un contrato, posteriormente es instalado el sistema en la arrendadora, así como, en forma simultánea se da continua capacitación y asesorías en la operación de éste.

El objeto de realizar el estudio en este proceso, es la de presentar una alternativa de mercadeo directo de los seguros, que presenta una ventaja muy interesante hacia las compañías aseguradoras, que es la de promover y difundir la necesidad del seguro; esto es posible, ya que si bien los seguros contratados son debido a que son necesarios para la contratación del crédito, este acercamiento a los seguros por parte del público en general, tiene como consecuencia que se de la posibilidad que se contraten seguros en la arrendadora, que no tienen nada que ver con los arrendamientos otorgado, aprovechando a su vez las mismas ventajas antes citadas en la contratación de los seguros.

Por otra parte tenemos que actualmente en diversos servicios bancarios, se ofrecen en complementación de estos, planes de seguros de toda índole, las posibilidades de crear o implementar canales alternativos de ventas de seguros a los tradicionales, son muchos.

Finalmente cito textualmente una declaración muy adecuada que hace referencia a este último punto y que representa la cúspide en el mercadeo directo de seguros y con esto concluyo:

"Today electronic machines sell insurance in airports. Routine services, like car insurance, can be bought viaterminals, linked to some central system. Instead of the traditional internationalization mode where presence and investment is obtained through branches, the insurance company today can globalize through networks and machines in the host country"

Capítulo: *The Internationalization of Services
Sandra Vandermerwe
Michael Chadwick

Libro: Services Marketing
Cristopher H. Lovelock
Prentice Hall
New Jersey. 1991.

Bibliografía

"Gestión de Servicios"

John C. Shaw

Ediciones Días de Santos, S.A., 1991.

"Marketing directo con sentido común"

Drayton Bird

Ediciones Días de Santos, S.A., 1991.

"Derecho Bancario".

Dr. Miguel Acosta Romero.

Editorial Porrúa, S.A., 1990

"Tratado de libre comercio de América del Norte"

Capítulo XIV. Servicios Financieros. Tomo I.

Reservas en Servicios financieros. Tomo II.

SECOFI. Talleres Gráficos de la Nación.

Seminario de administradores de riesgos

"Importancia de la solvencia en la elección de una compañía de seguros."

Conferencia del Act. José Francisco Torres.

Seminario "El administrador de riesgos ante un nuevo entorno".

San Juan del Río, Qro., 26 de Octubre de 1990.

Grupo Nacional provincial.

Seminario de administradores de riesgos

"Situación actual y perspectivas del seguro mexicano"

Conferencia del Act. José Luis Lobera Topete.

San Juan del Río, Qro., 26 de Octubre de 1990.

Grupo Nacional provincial.

II Seminario de administradores de riesgos.

Plática del Act. Clemente Cabello.

Octubre de 1991.

Grupo Nacional Provincial.

II Seminario de administradores de riesgos.

"La importancia de la solvencia desde el punto de vista del asegurador".

Conferencia del C.P. José Arturo Sanchez Cerezo.

Octubre de 1991.

Grupo Nacional Provincial.

Ley General de Instituciones de Seguros.

Editorial Porrúa. 1989.

Ley General para Instituciones y Organizaciones Auxiliares del crédito.
Editorial Porrúa. 1990.

Código civil para el Distrito Federal en materia común , y para toda la República en materia Federal.
Editorial Porrúa. 1989.

Diario Oficial de la Federación del 12 de Enero de 1990.
Reglas de inversión de las Reservas Técnicas de las Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y de la Reserva para fluctuaciones de Valores de las Instituciones de Seguros.

Diario Oficial de la Federación del 18 de Julio de 1990.
Ley para Regular Agrupaciones Financieras.

Diario Oficial de la Federación del 12 de Noviembre de 1990
Reglas por las que se fijan los procedimientos de cálculo que deben aplicar las Instituciones de Seguros para la determinación del capital mínimo de garantía.

Diario Oficial de la Federación del 21 de Enero de 1993.
Reglas para la constitución e incremento de la reserva de previsión de las instituciones y sociedades mutualistas de seguros y de la reserva para fluctuaciones de valores de las instituciones de seguros.

Diario Oficial de la Federación del 23 de Marzo de 1994.
Acuerdo por lo que se establecen el capitale mínimo pagado que las instituciones de seguros deben afectar para cada operación o ramo.

Diario Oficial de la Federación del 14 de Abril de 1994.
Reglas para la constitución de las reservas para obligaciones pendientes de cumplir por siniestros incurridos pero no reportados y de la reserva de gastos de ajuste asignados al siniestro.

"Dos siglos de Legislación del seguro en México desde el punto de vista de un actuario".

Ruesga Rodríguez Ma. del Carmen.
UNAM. 20 de Enero de 1995.

"Las entidades económicas ante la disyuntiva de comprar o arrendar activos fijos".
Emma Moya Acosta
UNAM. 1985.

"Arrendamiento Financiero"
Fernando Gomez Cervantes
UNAM. 1991.

"Importancia del Arrendamiento Financiero dentro de la mediana empresa"

Martínez Miramón Rogelio
Oviedo Roa Lizbeth Elizabeth
UNAM. 1991.

"El Arrendamiento Financiero desde el punto de vista de un Arrendatario".

Francisco Rodolfo Cid Duran.
Valerio González Anguiano.
UNAM. 1985.

"El Arrendamiento Financiero y el Sistema Bancario Mexicano"

Jesús Porfirio Soto Tellez
UNAM. 1984.

"Aspecto Financiero, Contable y Fiscal del Arrendamiento Financiero".

Benjamín Reyes Torres
Javier Galindo Pantoja
J. Carlos Contreras Ponce
UNAM. 1984.

Revista de Comercio Exterior, Vol. 45, Num. 5, México.
Mayo de 1995 pag. 392-393. Sección Latinoamericana.

Apuntes de Legislación de Seguros. Semestre 95-1.
Dr. Minzoni Consorti Antonio.