



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA
FIANZA COMO MEDIO DE GARANTÍA,
CONTRA EL SEGURO DE CAUCIÓN”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
PRESENTA:**

MARIO IVAN VALDIVIA OLGUIN

**DIRECTOR DE TESIS
DR. RAFAEL GARCÍA MORENO**



Ciudad Universitaria, CDMX, septiembre de 2019



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

Índice

Introducción	1
Capítulo 1	3
Marco teórico. Análisis de sensibilidad del mercado.....	3
1.1 El precio como estímulo de la demanda	8
1.2 Relación de intercambio	10
Capítulo 2	14
División de los riesgos y clasificación de sus características	14
2.1 Diferencias entre la Fianza y el Seguro de Caucción.....	15
2.2. Antecedentes de la Fianza	19
2.3 Estructura actual de la fianza	21
2.4 Fianzas más comunes	24
2.5 Normativa de la Fianza	25
2.6 Antecedentes del seguro	30
2.7 Normativa del Seguro de Caucción.....	31
Capítulo 3	32
Mercado afianzador en México	32
3.1 Composición de cartera y concentración del mercado	38
3.2 Análisis y proyección de la demanda del SC por método Holt Winters	44
Conclusiones y recomendaciones.....	47
Anexo A	49
Anexo B	54
Anexo C	59
Anexo D.....	60
Anexo E	62
Bibliografía	63

Introducción

En el presente trabajo se examina las condiciones que explican el surgimiento de un mercado alternativo para el Seguro de Caucción (SC).

En México, el mercado nacional de garantías está constituido principalmente por la Fianza, por otro lado, en países como Estados Unidos o España la figura del SC ha permanecido como la garantía financiera por excelencia, esta condición genera confusión e inconvenientes culturales al momento de homogenizar los documentos que deben presentar los proveedores.

A partir del año 2014 la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), a través de la Ley de Seguros y Fianzas (LSF), autorizó la expedición de Pólizas de Seguros de Caucción en México.

Automáticamente se creó un nicho de oportunidad en el mercado de garantías nacionales ¿cuáles serán las ganancias comerciales para los usuarios que decidan incursionar en el SC como empresas emisoras?

Como punto de partida, podemos establecer que, a diferencia del SC, la fianza tiende a ser menos onerosa, aunque requiere una mayor cantidad de requisitos para su expedición, requisitos que garantizan el cobro de la póliza si se llega a presentar el incumplimiento.

Con objeto de acreditar la existencia del mercado relativo a la colocación de SC, se elaborará, como metodología de investigación, un modelo estadístico que tiene como propósito la comprobación de la demanda futura rentable del Seguro de Caucción.

En consecuencia, la hipótesis central de la investigación consiste en demostrar que existe un mercado rentable para el SC, a pesar de que históricamente el mercado mexicano utiliza la fianza como garantía. Para demostrar la viabilidad de este instrumento financiero se analiza la demanda futura de la fianza, toda vez que no existe información disponible sobre el seguro de caucción.

Con base en los datos recopilados, se elaboró un pronóstico, a través de la aplicación del modelo Holt- Winters; este modelo será completado con información macroeconómica del mercado.

La investigación está integrada por tres capítulos. En el capítulo 1 se aborda el marco teórico de la toma de decisión del consumidor, el precio de la fianza como estímulo de la demanda, algunos supuestos del mercado y su relación de intercambio.

En el capítulo 2, se aborda la perspectiva general y las diferencias tanto de la Fianza como de SC, considerando tipo de daños, siniestros, vigencia, costo, tipología de la póliza; así como la naturaleza de su contrato y en qué términos finaliza; división de los riesgos en el contexto económico, normativa que regula en la actualidad y características de las pólizas más comunes.

En el capítulo 3, se estudia el mercado afianzador en México; en particular, la composición de la cartera, los nichos de concentración de acuerdo a la rentabilidad, así como la aplicación de un modelo Holt Winters para proyectar la demanda de acuerdo a los datos disponibles y en función de la demanda de la Fianza para pronosticar la posible demanda del SC.

Por último, y con base en el análisis efectuado, se integran las conclusiones de la investigación, así como recomendaciones estratégicas, a corto y largo plazo para mantener la rentabilidad del SC.

El objetivo es demostrar que existe un mercado rentable para el SC; el proceso nos mostrara el comportamiento, idiosincrasia, ganancias, gasto, historia, normativas y todos los factores que integran la demanda de esta garantía; el mercado ha ido reduciendo el número de empresas que expiden pólizas de garantía, generando alianzas entre ellas al punto que no existe una empresa que venda SC y no este especializada previamente en la emisión de Fianzas.

Hay que considerar que el SC no entra al mercado desde los supuestos tradicionales que influyen en la demanda como el precio o cantidad demandada (factores que influyen en la competencia contra otro bien igual o similar), debido a que goza de una protección por parte del mismo mercado de fianzas al provenir de empresas afianzadoras, esto plantea mejores condiciones a momento de establecer su demanda, que se determinara con los resultados que obtendremos del análisis.

Capítulo 1

Marco teórico. Análisis de sensibilidad del mercado

En este capítulo vamos a revisar algunos de los postulados de la teoría económica neoclásica, tales como la relación entre bienes discretos, movimiento a través de las curvas de indiferencia, comportamiento de un bien constante, desplazamiento de un bien sustituto por su demanda y la forma de su curva; todo esto en relación a su similitud con el comportamiento de la demanda de la Fianza.

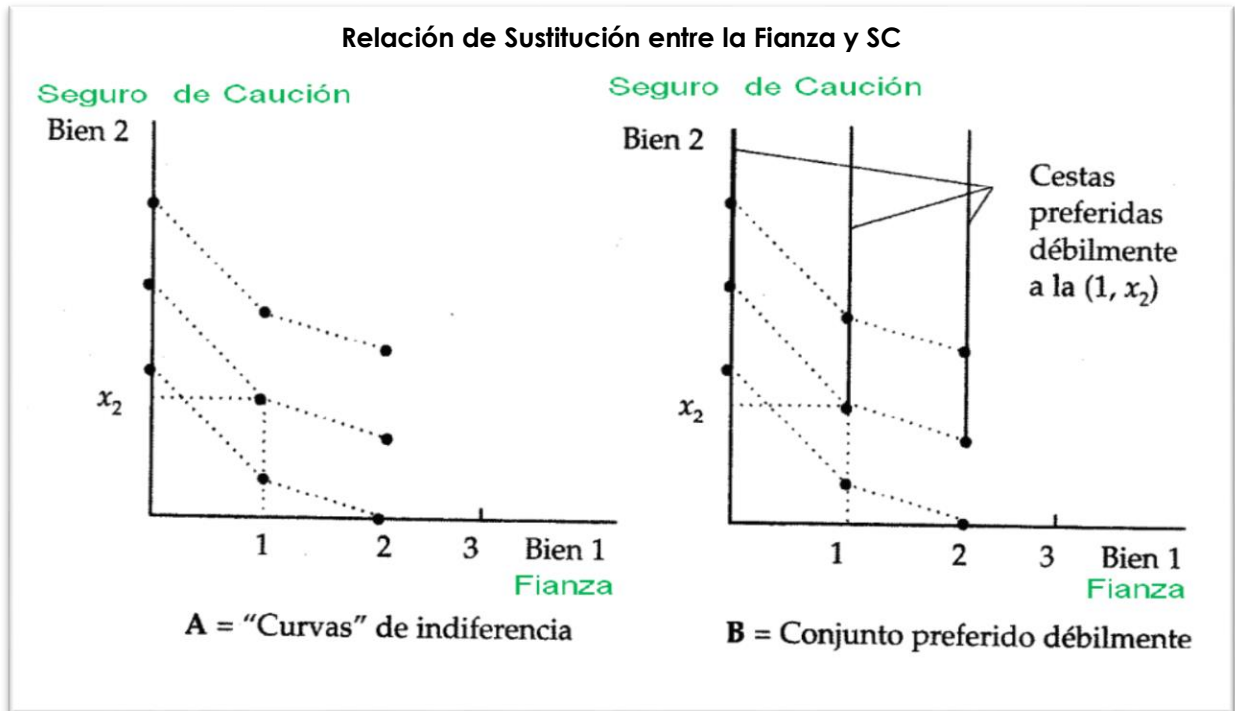
Después se estudiarán los supuestos del estímulo de la demanda en función del precio, los distintos tipos de mercado e identificaremos a cuál de ellos corresponde el mercado de fianzas, se plantearán distintos escenarios posibles de comportamiento del consumidor y vendedor; luego se abordará como debería ser la relación de intercambio del SC por cada Fianza y la sustitución en su curva de demanda; con esto y los análisis posteriores se podrá concluir si es racional ofrecer una garantía muy similar a otra pero con mayor costo y menos requisitos para su trámite.

De acuerdo con la elección racional del consumidor, deseará no elegir ninguna póliza (pues se compromete a pagar si hay incumplimiento) pero si está obligado a presentar la garantía (por contrato) realizará el trámite y las pólizas se comportarán como “Bienes discretos” (aquel que se encuentra solo en cantidades enteras como un automóvil o una casa) por tal motivo aumentará o disminuirá su demanda en unidades enteras (gráfico 1).

De seguir requiriendo Pólizas constantemente¹ podrá evolucionar al comportamiento de un “Bien continuo” pues al familiarizarse con el uso de esta garantía podrá aprovechar la cualidad de su cobertura parcial en periodos de tiempo o solo una parte del proceso, pudiendo complementar con otro tipo de garantía, como podría ser otro Seguro o Fianza (gráfica 2) a favor de la diversificar y manejar riesgos (riesgos controlados).

¹ “El nivel de venta se mantiene a pesar de las alteraciones del precio, debido a que el producto es de necesidad continua por la demanda, por ejemplo, la compra de pan”. Fuente Varían 2011.

Gráfica 1: Relación entre Bienes discretos y demanda ocasional del Fiado (el que tramita la fianza).

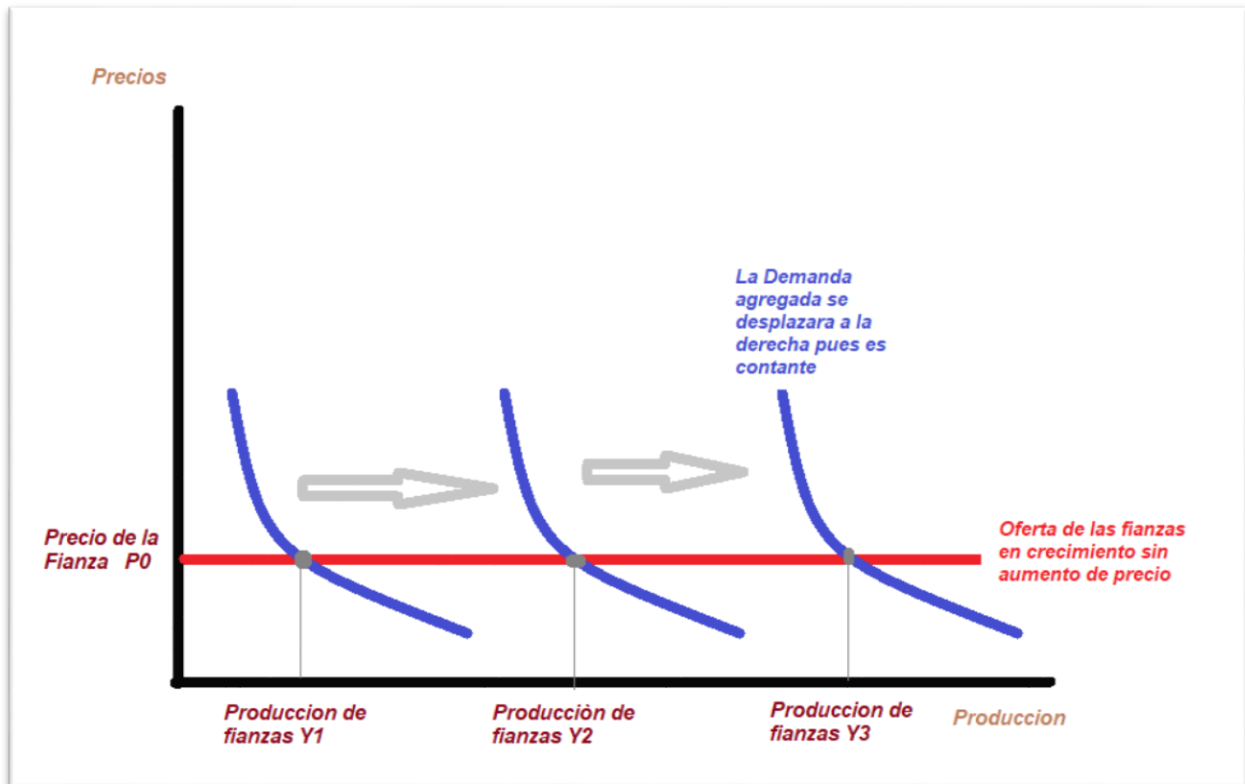


Fuente: Gráfico de elaboración propia con información del Varían. 2011, Cap. 3, p.4.

El Bien 1 o Fianza solo se encuentra en cantidades enteras; en la parte A las líneas discontinuas conectan las cestas que son indiferentes (curvas de indiferencia entre bienes) y en la parte B las líneas rectas verticales representan cestas que son al menos, tan buenas (Bien 2 o seguro de caución) como la indicada.

La demanda del SC puede caer en cualquiera de los puntos verticales de la demanda de la Fianza. Desde el punto de vista del SC deberá identificar cuáles son los puntos con mayor beneficio y menor costo, por ejemplo, situarse en las pólizas que, aunque no proporcionan la mayor ganancia, si ofrecerán un riesgo más bajo que le permitirá evitar caer en costos de reclamación.

Gráfico 2: Comportamiento de un bien constante.

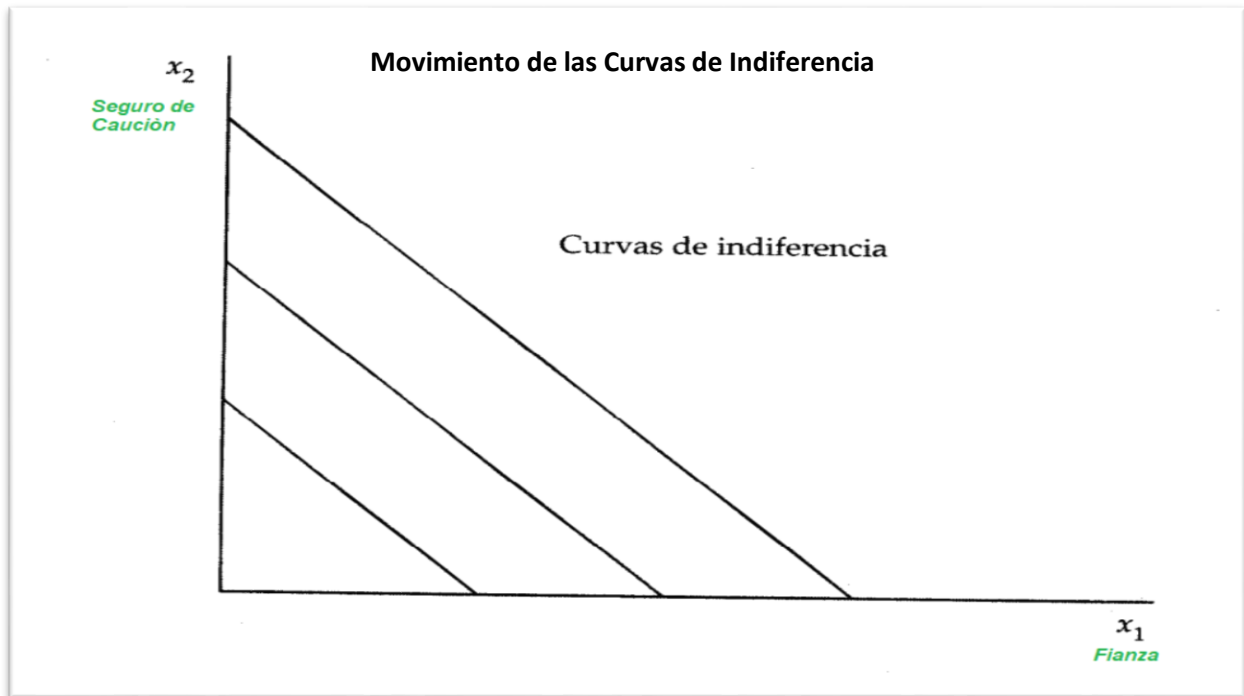


Fuente: Gráfico de elaboración propia con datos de Hall Varían, 2011 Cap.1, 1.3.

De acuerdo con la gráfica 2, se puede predecir el comportamiento de la demanda de la Fianza y la demanda esperada del SC al comportarse como bien discreto (también como sustituto perfecto) y situarse en cualquiera de los puntos de las curvas de indiferencia puede esperar una demanda constante (a reserva de implementar una planeación estratégica para introducirse al mercado).

Nota: En las características de las pólizas (tanto Fianza como SC) permiten repartir los montos de riesgo, por ejemplo, 50% Fianza y 50% SC pues ambas sirven para comprometerse a cumplir como bienes sustitutos perfectos (gráfica 3) hacen que su cobertura sea convexa (grafico 4) de hecho se menciona que sirven para lo mismo, por su demanda constante en el tiempo creará una demanda rentable.

Gráfica 3: Sustitutos perfectos, movimiento hacia la derecha de las curvas de indiferencia.



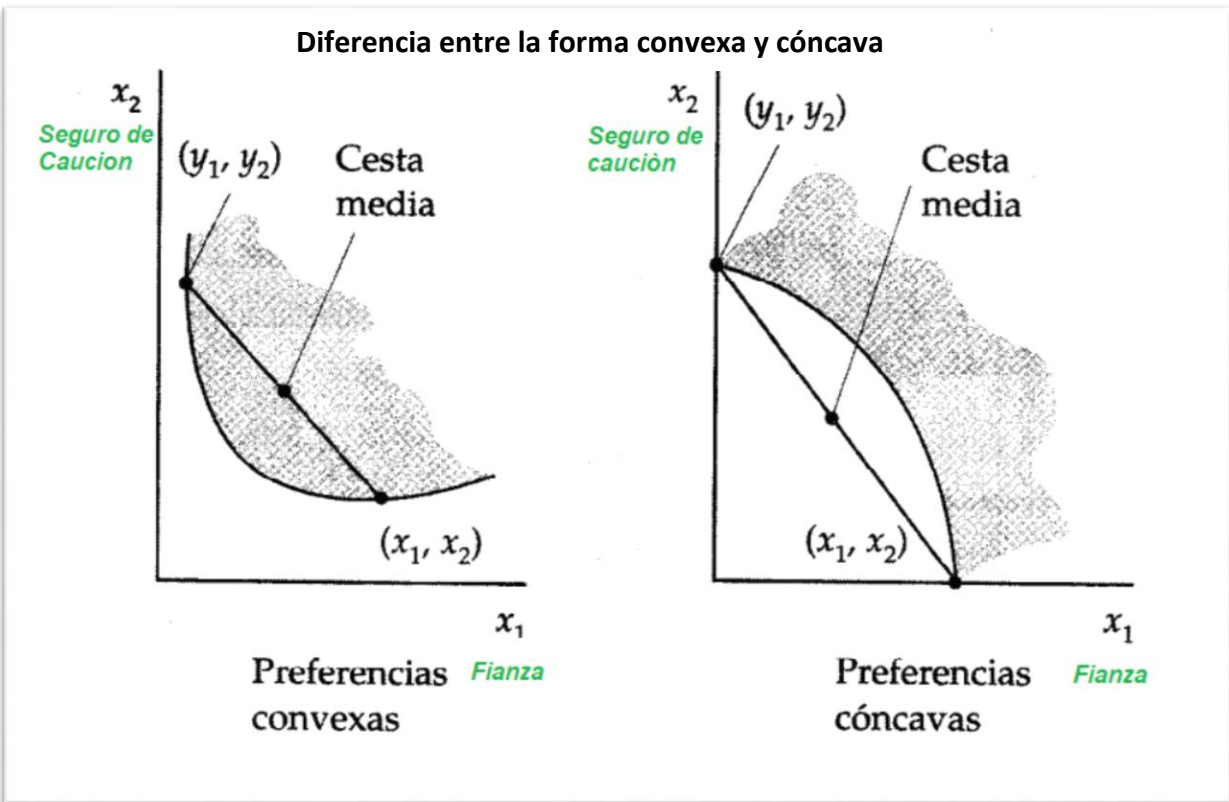
Fuente: cuadro de elaboración propia con datos de Hall Varían, 2011, Cap.1, 1.3.

Aquí el supuesto es que al consumidor de pólizas le es indiferente la Fianza o SC, la recta presupuestaria, en este caso, se daría entre el costo monetario de la caución y su capacidad de exhibir capital fijo que sirva como garantía de la Fianza, aquí el mejor escenario sería encontrarse lo más posible a la derecha (poco costo monetario y poco capital fijo).

Normalmente “el consumidor” prefiere especializarse en un solo producto², aunque los bienes actúen como sustitutos perfectos y de manera complementaria, al momento de la elaboración y firma de contrato se solicita una póliza de Fianza ò una póliza de SC, no ambas (no es que no sea posible, sino que la idiosincrasia les indica una póliza por periodo de riesgo) convirtiendo la demanda del producto en una preferencia inusualmente cóncava al pasar de la Fianza al SC (gráfico 4) donde le dará igual demandar una u otra, **aunque ambas lo satisfacen no será en el mismo momento.**

²Fuente: Varían, 2011, la preferencia regular p.49

Gráfica 4: Cambio en la forma de la elección de convexa a cóncava



Fuente: Elaboración propia con información de Varían, 2011, Cap. 3, p.49.

La elección de la Póliza no será hacia la izquierda en su zona convexa, pues no eligen una combinación de ambos sino uno u otro, hacia cualquier punto a la derecha en su forma cóncava ilustra el caso donde llega una nueva empresa y debe elegir entre uno u otro producto para garantizar la satisfacción, no obstante, esta representación es solo valida en el corto plazo ya que en el largo plazo las empresas reducen sus costos de transacción gracias a la especialización en uno u otro tramite volviéndose una demanda constante y de nuevo convexa.

1.1 El precio como estímulo de la demanda

Una empresa por ser la pionera en ofrecer un producto puede tener un monopolio a corto plazo, pero con el tiempo este Monopolio desaparecerá con la entrada de otras empresas.

La empresa que emite la Fianza puede suponer que variar su precio estimulará la demanda del SC, en mi opinión algunos de los supuestos probables pueden ser:

- a) Si sube el precio de la Fianza desplazará hacia afuera la curva de demanda agregada del SC.
- b) Bajo el supuesto de que su precio de introducción sea el mismo de la Fianza, entonces aumentaría la demanda del seguro.
- c) Si el precio de la Fianza baja y el SC se mantiene igual, la demanda de la Fianza aumentará y el SC no se solicitará, pues si se tiene la misma satisfacción sería una toma de decisión irracional.
- d) Si el precio del SC aumenta entonces la demanda de la Fianza se mantendrá constante, pues su mercado ya estaba establecido.
- e) Si el precio del SC baja, entonces su demanda aumentará

Cuadro 1: tipos de mercado del Seguro de Caucción

Tipo de mercado	No. de vendedores	Barreras a la entrada de vendedores	Naturaleza del producto
Competencia perfecta	Muchos pero independientes	Ninguna	Homogéneo
Monopolio	Uno	Insuperables se protege de cualquier competencia	Homogéneo
Competencia Monopolística	Muchos pequeños prácticamente independientes	Ninguna	Diferenciado
Oligopolio	Pocos interdependientes	Importantes, como reunir ciertos requisitos	Homogéneo o diferenciado

Fuente: Cuadro de elaboración propia con información de G S Maddala University of Florida Microeconomía 1993.

Desde la perspectiva de los que controlan la oferta de pólizas de Fianza, el comportamiento de nuestro mercado se adapta a la definición de oligopolio, pues un pequeño grupo de empresas controlará la oferta del SC, cediendo parte de su mercado de fianzas podrían controlar también su demanda. Si desea abandonar el mercado ya conocido y aventurarse al estímulo del nuevo mercado (dependerá mucho en que tan conservadores son con la cobertura de los riesgos).

La empresa emisora del SC deseará ganar el máximo ingreso posible por la menor cantidad de pólizas emitidas, pero en su apetito de ganancia se arriesga a que la consideren un producto innecesariamente costoso.

Inicialmente en el mercado se generará un Oligopolio, de manera estratégica les puede convenir en el corto plazo actuar como un Monopolio o cartel, con el beneficio del control de su precio y producto (pero esto sería ilegal).

Nota: Aunque deseen controlar la demanda de SC, deben estar preparados para las emisiones obligatorias (por ejemplo, para cubrir riesgos legales como por un laudo o fallo de un juez) pues está incluido dentro del objeto de su acta constitutiva.

Por la experiencia de las afianzadoras al emitir SC será probable que su precio sea barato si el riesgo es bajo y caro si el riesgo es alto, así podrían compensar la imposibilidad de pedir el aval robusteciendo otro requisito (bien inmueble o reservas de capital).

El consumidor puede pasar a segundo término el costo, en otro caso puede interesarle más tener la garantía en menor tiempo, ya que esto le derivará en beneficios comerciales, en consecuencia, la póliza sería un requisito forzoso e ineludible para su beneficio a largo plazo. Esto permitiría que la función de demanda no se genere en función del precio, sino de la rapidez de contar con la garantía de manera oportuna.

Por otro lado, si un consumidor siempre elige la Fianza (por idiosincrasia) cuando se presente el SC será natural que vuelva a escoger la Fianza, pero si cambiará su preferencia de un bien a otro, entonces el factor que estimula la toma decisión no radicará en la cobertura (la cual es la misma) ¿cuál podría ser el factor?

Nota: la diferencia en la toma de decisión puede radicar tanto en el costo, la facilidad para el trámite o un factor totalmente externo, si es así, no importarán los factores clásicos que estimulan la oferta y la demanda, pues pueden pasar a segundo término, por ejemplo, cuando se trata de cláusulas forzosas en el contrato.

Si se reflexiona en que la decisión racional sería no solicitar ninguna Fianza, entonces puede ser que la demanda no radica en el consumidor.

Otra opción podría ser que la demanda este en función del contratista del consumidor, a este le es indiferente el tipo de garantía siempre y cuando esté protegido de los incumplimientos en su contrato, su decisión radicará en el conocimiento de la versatilidad de cada producto, así entre más promoción tenga el SC, podría estar más presente entre las opciones del contratista.

Todo lo anterior son supuestos en función de la idiosincrasia al tramitar una póliza, los datos disponibles aun no revelan por qué una empresa requiere estas garantías, ya que un seguro clásico actúa en favor de la empresa que ofrece el servicio a diferencia de la Fianza el SC que actúan en su perjuicio, pagando al beneficiario y después cobrando a la empresa que lo solicito, las razones pueden ser muy variadas pero la principal puede ser que esté obligado por su contrato.

1.2 Relación de intercambio

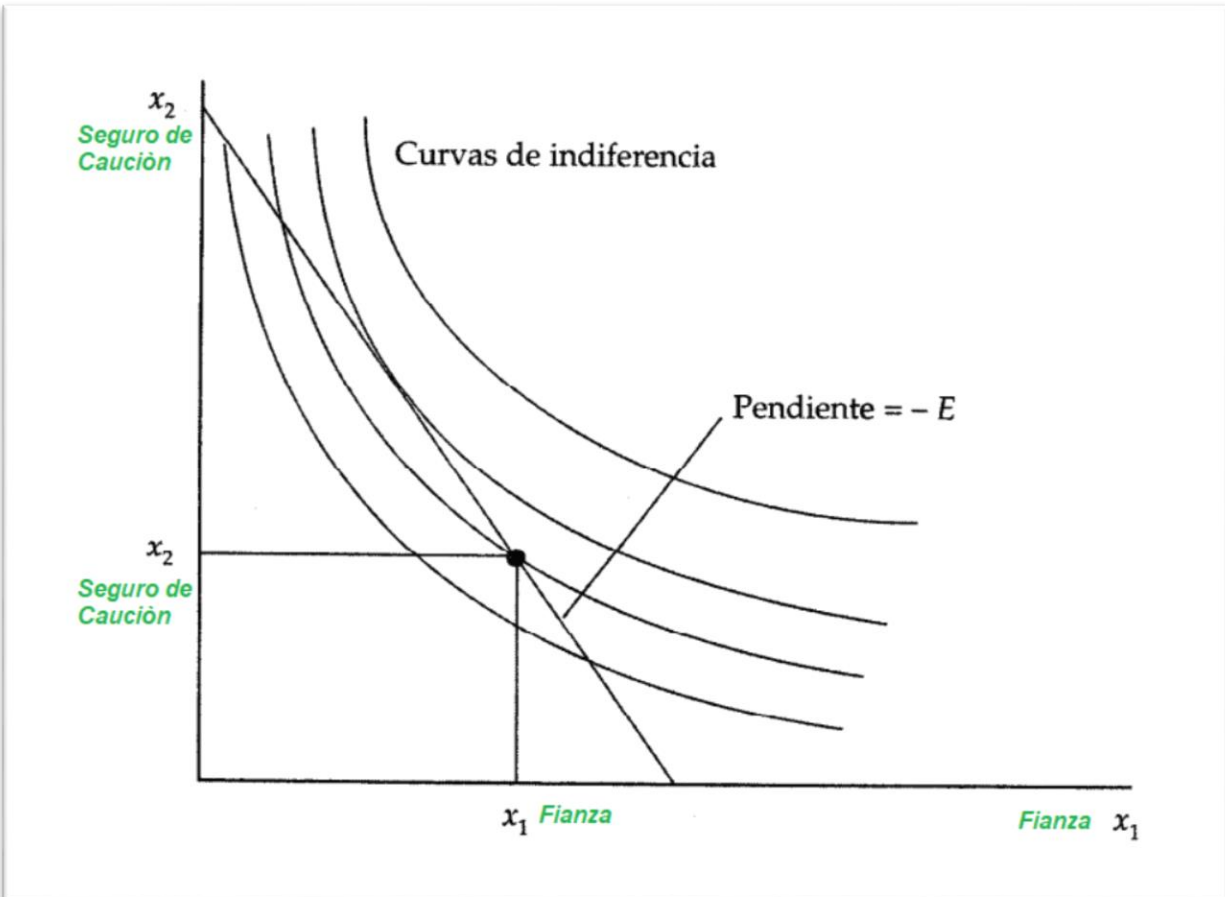
El principio del marco teórico está elaborado a partir de la teoría económica neoclásica; en particular de la teoría del consumidor, se debe de identificar el tipo de bien de acuerdo a sus características, principalmente de acuerdo a la relación de intercambio que mantiene la Fianza con el SC; de esta manera se identificara la rentabilidad en el mercado.

La Fianza ha monopolizado el nicho de protección de riesgos difíciles de calcular, entonces ¿qué tipo de demanda tendrá el SC al entrar a éste mercado? Dependerá que tan diferenciado sea de la fianza.

El rendimiento esperado o prima de la emisión de todas las pólizas de garantía (en un periodo determinado, por ejemplo, un año) será el rendimiento esperado de los dos productos 1 a 1 (ya se espera que el SC sea por lo menos igual de bueno que la Fianza).

Los estímulos principales deben de generar una Relación Marginal de Sustitución³ (RMS) que medirá la relación en que los consumidores estén dispuestos a sustituir un bien por otro como se puede ver en la gráfico 5.

Gráfico 5: posible relación de intercambio entre Fianza y Seguro de Caucción.



Fuente: Gráfico de elaboración propia con información de Varían. 2011, Cap. 3 p.52.

El consumidor intercambia los bienes o pólizas de Fianza a una relación de intercambio E , lo que implica que puede desplazarse a lo largo de una recta que tiene una pendiente $-E$. (Varían. Cap. 3 p. 52).

Se ejemplifica la relación de cuánto se está dispuesto a sacrificar de la fianza (costo monetario) en favor SC (exención de aval) ya que lo que tengan que pagar por una unidad

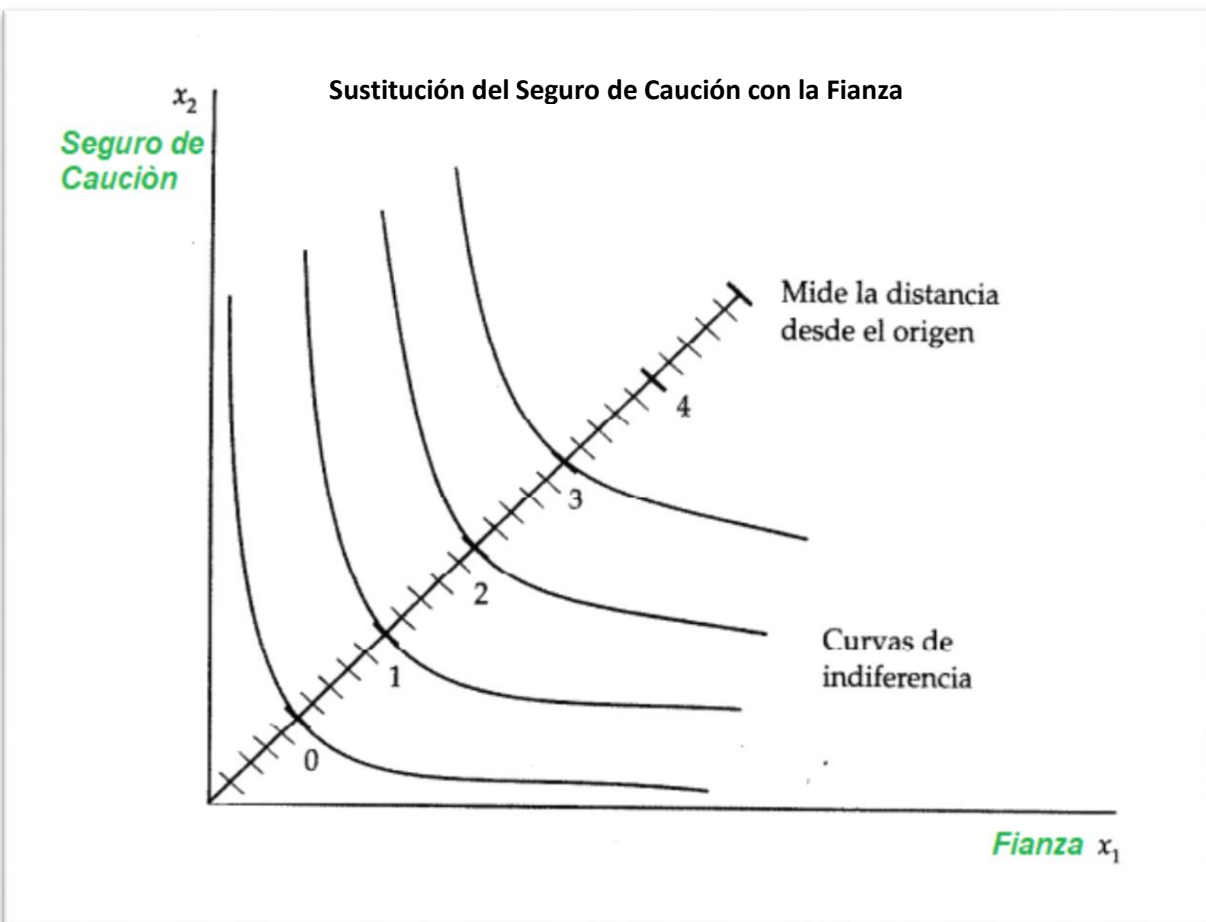
³ Fuente: Varían, 2011; la preferencia regular p. 50.

adicional puede ser diferente a lo que estén dispuestos a ahorrarse a cambio de este pago.

Nota: como ya he mencionado esto puede ser irrelevante, pues si en el contrato se solicita un SC se realizará el trámite independientemente del costo.

Por otro lado, se asegura que en términos de protección de riesgo el SC es un sustituto perfecto de la Póliza de Fianza, cumpliendo este supuesto, la relación marginal de sustitución debe ser constante e igual a 1; de ser correcto, las curvas de indiferencia sobre la diagonal de preferencias pueden caer sobre cualquier curva en la que haya estado la fianza haciendo una constante (gráfica 6).

Gráfica 6: relación de sustitución de 1 a 1.



Fuente: Cuadro de elaboración propia con información de Varían. 2011, cap. 3, p.60

La tasa de sustitución debería de ser 1 (o el costo de la Fianza dictado por un porcentaje, por ejemplo 1) pero distinta del SC, por ejemplo 2 (como el SC no exige aval su costo puede elevarse hasta el triple comparado con la Fianza) pero esto no afecta la relación de 1 a 1 pues lo que le interesa al solicitante es cumplir con la garantía que le piden en virtud del mismo grado de satisfacción.

Independientemente de la cantidad demandada de fianzas, el SC tiene una demanda de 0 partiendo de que esta nueva garantía provendrá de las mismas empresas que operan las Fianzas, cada vez que se emite un SC tomara el lugar de una Fianza sin que esto aumente o disminuya la demanda de garantías en el mercado.

Aunque el emisor de Pólizas de Fianza pierda la expedición, tendrá un beneficio al emitir una Póliza de SC y por lo menos el doble de ganancia por su cobro, lo cual será una relación de una pérdida por dos de ganancias en términos de beneficio, o sea 1 a 2 o en su defecto 1 a 1, entonces no perderá en ninguno de los dos escenarios.

Para el que emite las garantías, el desgaste en la promoción y emisión del SC se verá recompensado al tener el control de la oferta de esta nueva garantía (al menos en el corto plazo).

La elaboración del marco teórico nos permite contar con un andamiaje, que en términos de teoría económica constituye una explicación de las condiciones que permiten el funcionamiento y equilibrio del mercado, en este caso el mercado de garantías financieras, esto es importante porque será materia de contrastación empírica en el capítulo 3, cuando se estudie la existencia del mercado del SC.

Capítulo 2

División de los riesgos y clasificación de sus características

Los primeros riesgos concebidos en la historia por el hombre, fueron relacionados con la preservación de la vida (techo, comida, vestido, etc.), evolucionaron hasta un riesgo especulativo (como el incremento o la caída de la Bolsa de Valores).

En aseguradoras y afianzadoras, la especulación de riesgo e incertidumbre requieren de un cálculo detallado, ya que se busca el éxito en cualquier proyecto mercantil.

Por otro lado, afianzadoras y aseguradoras coinciden que en el mercado de garantías están presentes los siguientes riesgos cuadro 2:

Cuadro 2: riesgos relacionados con la Fianza y Seguro

Tipo de Riesgo	Se asocia con:
Mercado	Fluctuaciones en el valor del mercado como consecuencia de la incertidumbre
Crediticio	Derivado del incumplimiento de la obligación de pago por parte de la contraparte.
Operativo	Controles internos del riesgo traducidas en pérdidas inesperadas. Se asocia con errores humanos, fallos de sistemas o mecanismos de control inadecuados.
Legal	El incumplimiento de los términos del contrato por parte de la contraparte.
Negocio	Inherente a la actividad de la empresa
General de negocio	Como consecuencia de movimientos generalizados en los mercados.

Fuente: Cuadro de elaboración propia con datos del Curso introductorio del SC afianzadora CHUBB SA de CV 2016.

2.1 Diferencias entre la Fianza y el Seguro de Caucción

Las fianzas son garantías financieras de transferencia de riesgos, que a semejanza de los seguros permiten dar seguridad a las transacciones comerciales donde existen contratos comerciales, de no cumplirse pueden causar daño a terceros (como la edificación de una casa, el pago de una mercancía a crédito, etc.).

Las decisiones de elegir uno u otro bien van desde la solicitud explícita en el contrato, la cobertura, el tipo de servicio que se protege, la idiosincrasia del empresario, costo etc.; tener presente sus diferencias ayudará a la toma de decisión. A continuación, se muestra el cuadro 3 y gráfica 7 las diferencias generales entre Fianza y Seguro:

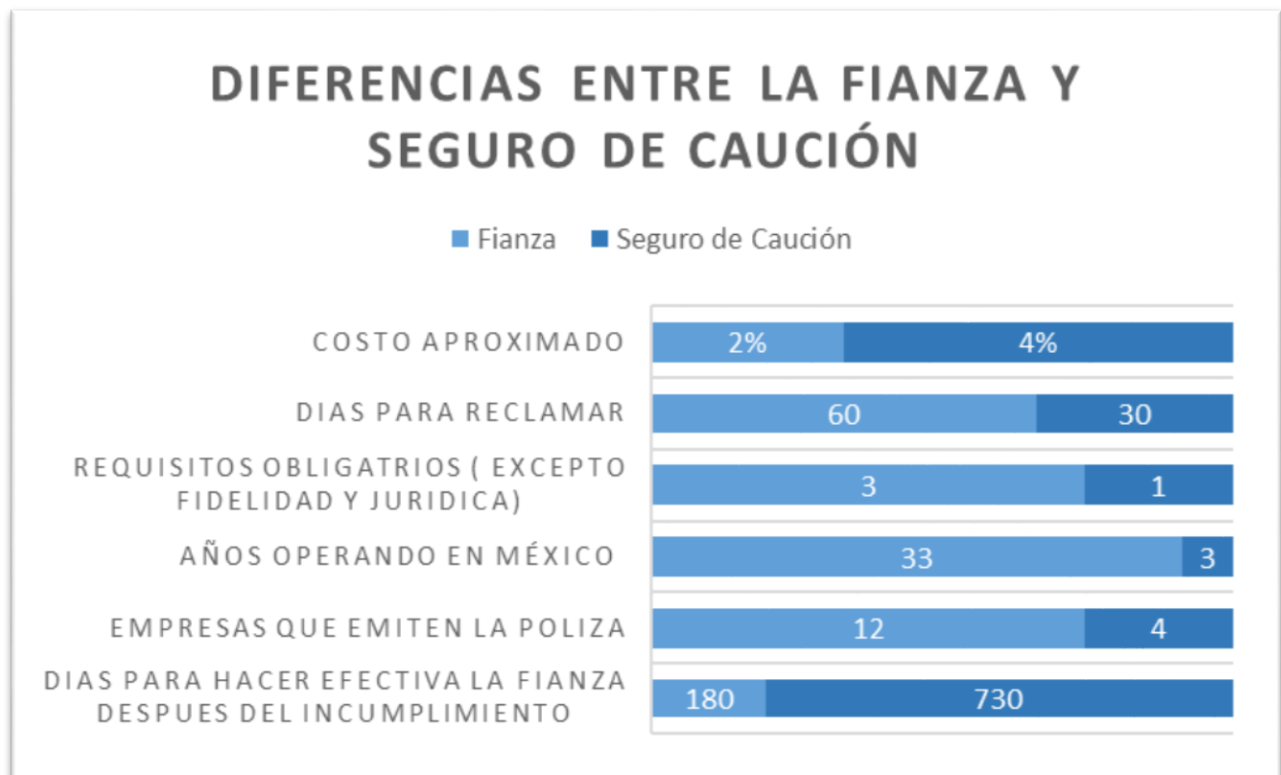
Cuadro 3: diferencias generales entre Fianza y Seguro

COMPARATIVO	Fianza	Seguro
¿Qué cubre?	Garantía de cumplimiento, incertidumbre expresada en el cálculo del riesgo de los compromisos del contrato.	Riesgo: indemniza a título de resarcimiento o penalidad, por los daños patrimoniales sufridos
Tipo de daño	Posibles daños por incumplimiento contractual	Posible daño en la persona o bienes.
Tipo de siniestro	No es ajeno en su totalidad a la voluntad humana	Eventos fortuitos ajenos a la voluntad humana (exceptuando el seguro de Dinero y/o valores)
Tipo de evento	Acuerdo previo en contrato	Fortuito e imprevisto
Tipo de documento	Accesorio	Principal
Tipo de contrato	Es obligatorio contar con las garantías contractuales (excepto en fidelidad y judiciales penales).	Las garantías no son obligatorias, no es necesario el obligado solidario.
¿Cómo se concluye la póliza?	Por consentimiento del beneficiario.	Por consentimiento mutuo de ambas partes
Vigencia	Comúnmente indeterminada	Específica
Monto a cubrir	Generalmente montos pequeños	Generalmente montos grandes
Costo	Elevado	Bajo
Prima	Costo por la emisión de la póliza	Monto a pagar si ocurre el siniestro

Fuente: Cuadro de elaboración propia, con datos de la CNSF y de Pedro Aguilar Beltrán y Juliana Gudiño; México julio 2007. cap. 1.

Ambas pólizas sirven para garantizar compromisos, pero la fianza necesariamente requiere un contrato marco del cual ser su accesorio, a diferencia del SC esto implica que se puede ahorrar el protocolo del contrato y agilizar la garantía para llevar a cabo el servicio pues goza de autonomía (aunque más rígido en su vigencia); la diferencia principal parece radicar en el costo de SC, tendremos que identificar en qué casos convendrá pagar más por el mismo beneficio.

Gráfica 7: diferencia entre Fianza y SC la serie 1 corresponde a Fianza y la serie 2 al SC.



Fuente. Gráfica de elaboración propia con datos del Curso introductorio del SC afianzadora CHUBB SA de CV 2016.

El mayor beneficio para el beneficiario del SC radicara cuando concluye la vigencia de la poliza, tendra hasta 730 dias para poder hacer efectivo su cobro aunque solo cuenta con 30 días para notificar a la autoridad correspondiente aunado a sus minimos requisitos para tramitarla en comparación a la Fianza compensa en parte su mayor costo.

De acuerdo con los conceptos que se han estudiado, en el cuadro 4 se muestran las equivalencias entre ambas pólizas.

Cuadro 4: equivalencias entre Fianza y SC.

Fianza		Seguro de Caución
Afianzadora	↔	Aseguradora de Caución
Fiado	↔	Contratante
Beneficiario	↔	Asegurado
Contrato Solicitud	↔	Póliza
Póliza	↔	Certificado de Caución

Fuente. Cuadro de elaboración propia con datos del Curso introductorio del SC afianzadora CHUBB SA de CV 2016

Los conceptos manejan una equivalencia que facilita la comprensión para la adquisición del SC al mantener la figura de un solicitante, empresa que emite la garantía, beneficiario de la póliza y el documento que respalda.

Es común confundir el riesgo con la incertidumbre pues van de la mano, antes de calcular el riesgo se experimenta la incertidumbre, el cuadro 5 aclara las principales diferencias conceptuales.

Cuadro 5: comparativo entre los conceptos Riesgo e incertidumbre

Riesgo	Incertidumbre
Incierto: Se puede mencionar los resultados, datos históricos que ayuden a tener un panorama más amplio de los posibles resultados y la probabilidad de que ocurran, por ejemplo los ganadores de la lotería de los últimos ocho años.	Desconocida: No hay un conjunto de resultados, se tiene la motivación de llegar a un objetivo pero se ignora las implicaciones de llevarlo a cabo.
Objetivo: Relacionado a eventos concretos por ejemplo datos reales e históricos como el índice de población de un país.	Subjetiva: Ligado a emociones o creencias, por ejemplo las generalidades el tipo de carácter de los primogénitos de un país.
Metodología: Se puede desarrollar para elegir una opción con base a un criterio, por ejemplo datos de distancia, peso, tiempo, etc.; con un patrón.	Los resultados no le dicen nada , por ejemplo no hay datos de la relación de intercambio de la Fianza con el SC en México.
Supone estar identificado, medido, controlado y financiado.	Resultados desconocidos y no acotados, por ejemplo la demanda futura del SC en 2020 .

Fuente: Cuadro de elaboración propia con datos de la CNSF 2018.

Los contratos de prestación de servicios son muy amplios y la diferencia entre estar y sentirse protegido pareciera no ser lo bastante clara, en algunos es difícil calcular el grado de riesgo al que se está expuesto por falta de información, por ejemplo, el tema musical de una campaña publicitaria, aquí ¿cómo se mide la calidad del producto antes de mostrarse al público?, ¿se podrá tener una póliza de fianza que cubra *el cumplimiento y la buena calidad* del servicio de un árbitro en un partido? el cumplimiento es fácilmente comprendido, pero la buena calidad es totalmente subjetiva ya que se tenga buena calidad o no depende de a quién beneficia en el partido la toma de decisión del árbitro (la cual es inapelable) ¿entonces cómo podría reclamarse *la buena calidad*? o la póliza de fianza de cumplimiento y buena calidad con vigencia de un año para los servicios de una empresa que realiza la fiesta de navidad de empleados, dicha fiesta se lleva a cabo en un solo día ¿se podría solicitar que cubra el riesgo de un año? en este caso la buena calidad se aprecia sin problema pero el cumplimiento fuera de la fecha del evento sería ilógica (Definiciones de conceptos relacionados a las garantías en el anexo E).

2.2. Antecedentes de la Fianza

A través de la historia se han recabado diferentes documentos relacionados con la Fianza que sirvieron como garantías entre particulares con diferentes nombres, manteniendo la esencia de protección, estos son:

- Código Hammurabi, el sexto rey de Babilonia (1810 a.C.-1750 A.C.) elaboró este código, es uno de los primeros intentos legislativos del ser humano, es el documento más antiguo sobre el origen de las fianzas⁴.
- En Egipto en 128 A.C. se encontró tratados para garantizar obligaciones particulares⁵.
- En Roma la Fianza se configuraba derivada de los contratos más trascendentales de la época, llamado *stipulatio*, 212 D.C. (fianza estimuladora)⁶.
- En el Reino de Castilla surge un código llamado de las siete partidas, promulgado en 1348 por Alfonso XI.⁷ Siguiendo la figura romana de la fianza, empleado por Alfonso X, en el año 1252 (considerado como contrato accesorio en las Siete Partidas).
- En la época prehispánica la Fianza era conocida y operada por los aztecas como una forma de garantizar el pago de una deuda personal,⁸ la cual era hereditaria y se

⁴Fuente en línea www.historiaclasica.com. Una gran estela de basalto de 2.25 metros de alto para repartirlas por las capitales de su reino, reglamentando que los esclavos, al ser propiedad del dueño, los podía entregar en garantía de una deuda; su fin era homogenizar jurídicamente su reino.

⁵ Fuente Matrimonios entre la nobleza o tratados de paz. La obligación que garantiza la fianza de fidelidad. Trabajo presentado para el XIII premio de investigación sobre Seguros y Fianzas 2006, Fernando Martínez.

⁶ Caracterizado por ser un contrato *verbis*, (verbal) de garantía se consideraba un contrato accesorio de garantía. Se manejan dos tipos de garantía: reales (prenda e hipoteca) y personales (persona moral o aval), ante el incumplimiento, el acreedor se allegaba los bienes dados en garantía, para sí, o para venderlos y así poder cobrar su deuda. Fuente. La obligación que garantiza la fianza de fidelidad. XIII premio de investigación sobre Seguros y Fianzas 2006, Fernando Martínez.

⁷ De la Edad Media y se divide en siete partes, motivo por el cual se le asigna este nombre. En la partida quinta, título XII, se contempla ampliamente la fianza, la cual se define como la obligación que tiene una persona para pagar o cumplir si su fiado no lo hace. Se tratan también un sin número de contratos.

⁸De la cual era hereditaria y surgía así un tipo de afianzamiento similar. Si moría la deuda la asumía el hijo.

tenía que pagar en vida con servicios como ser esclavo del acreedor. En 1505 el Rey Nezahualpilli de Texcoco en México siguió su ejemplo⁹.

- En Nueva España vestigios del derecho precortesiano, donde los reyes españoles dieron forma legal a lo que los indios tenían y practicaban; así aparece la fianza en el derecho procesal indiano (Leyes de Indias)¹⁰.
- En México se registró en el Código Civil de 1870, donde se estableció que la Fianza tenía carácter de contrato, podía otorgarse a título oneroso (genera derechos, provechos y gravámenes recíprocos)¹¹ abrogado por el Código Civil de 1884.

El 19 de julio de 1895 se firmó el primer contrato de concesión entre el Gobierno Federal y los señores Guillermo Obregón y Zan L. Tidball para establecer la primera compañía de Fianzas como sucursal de “American Surety Company of New York”¹².

El 24 de mayo de 1910 se expidió la ley sobre las Compañías de Fianzas; a pesar que la Fianza ha estado presente desde hace bastante tiempo su uso no se popularizó hasta hace un par de décadas, culturalmente las empresas buscan garantizar los incumplimientos a través de penalizaciones explícitas en los contratos o seguros; la primera aunque efectiva, implicaba el proceso legal en los juicios de reclamación (los cuales podían llevar años) la segunda cumplía el resarcimiento parcial y en ocasiones no era aplicable a situaciones particulares de algunos servicios al no considerarse de riesgo (como mantener el precio de oferta en un concurso mercantil); así poco a poco se fue haciendo más versátil la Fianza para cubrir estas necesidades.

⁹ Bernardo de Alva, en su Historia de los Chichimecas, habla de una «previsión en caso de muerte» que otorgaría al Rey de Texcoco Netzahualcōyotl y dice: «cuidaba que los guerreros inutilizados y aquellos que habían sufrido por el servicio público, en caso de muerte, a los familiares se les extendiera su socorro». Fuente Crónicas de dos siglos de seguro en México. Versión en línea www.cnsf.gob.mx.

¹⁰ Se encuentra reglamentada en la Ley 4 del Título XII, relativo al capítulo de las apelaciones y suplicaciones, correspondiente a la recopilación de Indias de 1680. Se establecía que la persona que hubiere cometido un delito y el fallo del tribunal fuere condenatoria, podría apelar ante el consejo de indias. Si era condenatoria podía solicitar y gozar de su libertad condicional, debía depositar cierta cantidad a juicio del Consejo, independientemente de la fianza. Fuente Martínez G. Fernando (2006). *La obligación que garantiza la fianza de fidelidad*. XIII premio de investigación Seguros y Fianzas 2006 CNS. México. SHCP.

¹¹ En 1854 se reconoce la Fianza como un acto mercantil. Fuente Martínez G. Fernando (2006). XIII premio de investigación seguros y fianzas 2006 CNS. México. SHCP.

¹² Fuente: Manuel Molina B. *La fianza Garantía por excelencia en México*.

Fue al término de la Revolución Mexicana cuando se introdujeron varias modificaciones al contrato de fianza, a través del Código Civil del Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en Materia Federal, expedido el 30 de agosto de 1928.

2.3 Estructura actual de la fianza

En principio surge la necesidad de homogenizar, formalizar, legalizar criterios, garantías y procedimientos; así como agilizar, medir y controlar la maquinaria de bienes y servicios financieros, cubriendo según sea el caso los riesgos más probables.

Nos preguntamos **¿por qué se utilizan diferentes garantías en vez de una que sea universal y de fácil liquidez?** estas necesidades las cubren los seguros y fianzas que ante el riesgo e incertidumbre; al inicio no eran tan requeridas por los empresarios, pero poco a poco se han ajustado a sus necesidades.

Por ejemplo, imagine que la empresa X requiere presentar garantías con sus clientes, expuesto a que dichas garantías sean mal valuadas, no las acepten o sean percibidos como sujetos de alto riesgo; esto la puede llevar a perder sus contratos futuros.

Alguna de las complicaciones que presentan los diversos bienes para garantizar los contratos (inmuebles, obras de arte, avales, automóviles, etc.) es volverlos líquidos, mercancía universal, lidiar sus juicios de reclamación de contratos mercantiles.

Por otro lado, la importancia del sistema financiero (en específico aseguradoras y afianzadoras) radica en la regulación de las garantías financieras, se realiza “la conversión de mercancía común a mercancía universal y de requerirlo también a su forma líquida (dinero)”, creando garantías con buena solvencia. La manera de que estas pólizas de seguros y fianzas protegen los contratos es absorbiendo el riesgo del incumplimiento, resarcido en efectivo, valuando diferentes garantías, llevando el proceso de ejecución y cobro.

Para conciliar los documentos que cubren el riesgo en la estructura financiera la participación del estado es determinante a través de su política económica, gasto público, política fiscal y planeación estratégica; por ejemplo, hace años se venía aplicando un menor pago del IVA (11%) en la zona fronteriza del norte, a diferencia del centro del país (16%) buscando estimular la demanda en la zona de concesión. La última modificación¹³ a la Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas (LISF) en el mes de abril del año 2014 (reforma fiscal 2014 aprobada cámara de diputados) elimino esta diferenciación.

¹³ Fuente en línea www.cnsf.gob.mx.

A partir de los cambios realizados en los lineamientos de los organismos reguladores de seguros y fianzas en el año 1998 (producto de prácticas incorrectas derivadas de la crisis de 1994) fue más cuidadoso el cálculo actuarial del riesgo.

Entonces, la **prima** de la Fianza está regulada por la LISF, el cálculo va en función de diversas técnicas matemáticas actuariales, se observa en el recibo de la póliza junto con el impuesto de la CNSF, pago de prestación del servicio por la afianzadora (denominado “Gastos”) y el Impuesto al valor agregado IVA.

La **vigencia** de la Fianza puede ser indeterminada a consecuencia de las cláusulas que indiquen la cancelación explícita de la misma en forma escrita por parte del beneficiario.

La **recuperación** del pago derivado del incumplimiento por parte del contratante, será a través de los bienes que dejaron como garantía.

Nota: el riesgo de la misma fianza se encontrará en la valuación de los bienes que deje el contratante como garantía y que permitan que la afianzadora se recupere en caso de presentarse la reclamación.

Como principal condición de existencia de una Fianza, será la existencia de un principal o contrato marco, es un documento accesorio al principal y correrá la misma suerte que el contrato que le dio origen (vigencia, montos, cláusulas, etc.). Tiene la característica de que sólo puede ser suspendida en sus efectos con el consentimiento del beneficiario. Por tal motivo es necesario que la afianzadora cuide que se cumplan todas las condiciones de suscripción ya que una vez suscrito el contrato, no tiene la posibilidad de suspender sus efectos de manera arbitraria.

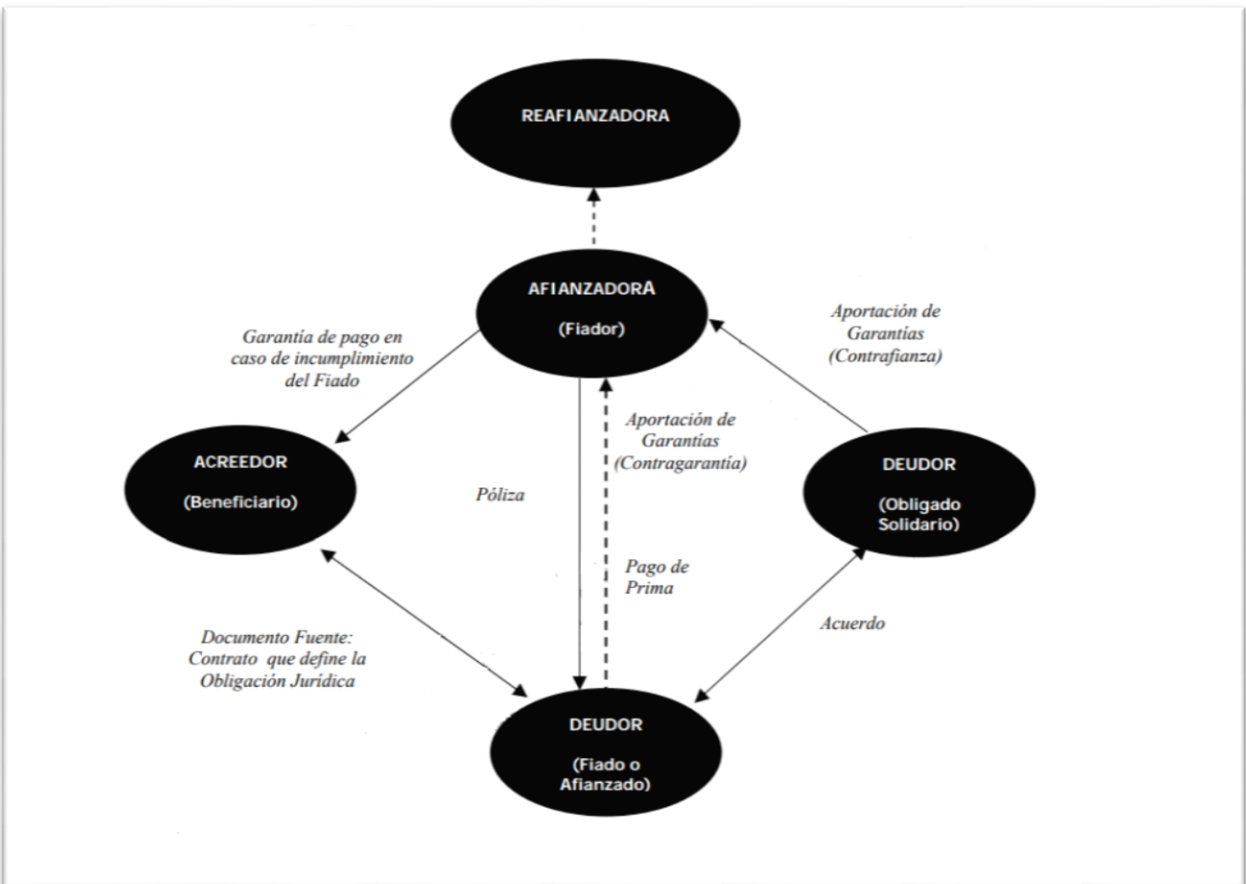
Como parte de la estructura de la Fianza se establece que, dentro del marco de la LISF, en la contratación de esta garantía intervienen básicamente cuatro entidades:

- 1 Fiador o Afianzadora; Persona que se obliga a pagar por el deudor, sí este no cumple con la obligación garantizada.
- 2 Fiado o Afianzado; persona que se obliga a indemnizar al fiador en caso incumplimiento de la obligación garantizada y que le corresponde.
- 3 Obligado Solidario; persona física o moral que respalda al fiado en caso de requerir el pago de la fianza derivado del incumplimiento del afianzado.

- 4 Acreedor o Beneficiario. Persona que tiene el derecho de exigir al fiador o al obligado solidario el pago de la obligación garantizada en caso de incumplimiento del deudor.

Eventualmente y de manera indirecta interviene la re-afianzadora, la cual toma a su cargo parte de la responsabilidad asumida por la Afianzadora en el contrato de Fianza que se suscribe, especialmente cuando el monto de la Fianza otorgada es superior a la capacidad económica que tiene la Afianzadora para enfrentar con sus propios recursos el riesgo (Figura 1).

Figura 1: Contrato de la Fianza con Reaseguradora



Fuente: Figura de elaboración propia con datos de Pedro Aguilar Beltrán y Juliana Gudiño Antillon en su obra Fundamentos Actuariales de primas y Reservas de Fianzas; México julio 2007; cap. 1, p 8.

En la figura 1 significa:

—→ Interacción directa

- - - → Interacción indirecta (puede ocurrir solo si la situación lo demanda)

2.4 Fianzas más comunes

Los efectos de la Fianza buscan la indemnización del daño, aunque el fiado no haya prestado su consentimiento; en la póliza de Fianza se encuentra toda la información necesaria para poder llevar a cabo el cobro, a pesar de esto siempre será necesario el soporte legal de la existencia y vigencia del contrato marco y sus anexos, del cual se desprenderá toda la información que se plasma en la Fianza, de presentarse inconsistencias en cualquiera de los datos como vigencia u objeto, perderá toda validez la póliza, pues se comprenderá que no tiene relación con dicho documento. Aunque hay una amplia variedad de fianzas siempre comprenden los mismos datos fundamentales para su elaboración; por otro lado, hay datos independientes del contrato que solo tiene la Fianza y que indican las bases a considerar para hacer efectivo su cobro, como son:

- I. La deuda principal; porcentaje del monto total del contrato o fallo por parte del juez.
- II. Los intereses respectivos; derivados de cláusulas en específico, reglamento o ley.
- III. Los gastos; derivados de cláusulas en específico, reglamento o ley.
- IV. Los daños y perjuicios ocasionados; aunque la deuda principal se cubra en ocasiones se derivan más daños económicos resultado del incumplimiento.

De esta manera se considera legalmente resarcido el daño del incumplimiento por parte del fiado.

Dada su naturaleza las fianzas pueden utilizarse en cualquier operación mercantil, tiene la virtud de poder adaptarse a las necesidades de las partes; las más comunes relacionadas con empresas privadas, gobierno y personas físicas son:

Cumplimento: Cumplen con las fechas acordadas en realización de servicios o entrega de mercancía en las condiciones acordadas en el contrato, por ejemplo, entrega de uniformes o remodelación de instalaciones.

Buena calidad: Para garantizar que los bienes y servicios prestados cumplan con las características acordadas después de la entrega, por ejemplo, la funcionalidad de un elevador o los objetivos a realizar en un curso de capacitación.

Concurso: Garantiza que las ofertas con las que participa un proveedor de servicio, se mantengan constantes hasta el inicio del contrato, por ejemplo, el costo por hora trabajada u objetivo realizado.

Fidelidad: Ampara al patrón de los delitos que uno o varios de sus empleados pudieran cometer contra sus bienes, abarcando daños y perjuicios, por ejemplo, sustracción de datos privados.

Judicial: Para garantizar los daños y perjuicios que puedan ocasionar al tercero beneficiario de la fianza, con motivo de la suspensión provisional o definitiva concedida por el juez, por ejemplo, la pensión alimenticia o el pago de renta.

Anticipo: Garantiza la correcta utilización de los montos pagados en concepto de anticipo descritos en los contratos, por ejemplo, el adelanto para una obra de construcción, esta póliza se extingue con la comprobación del gasto en facturas y notas de remisión.

La fianza se extingue cuando la obligación del fiador termina al mismo tiempo que la del deudor y por las mismas causas que finalizan las demás obligaciones, por ejemplo, el término de la vigencia del contrato de prestación de servicios, en el caso de la Fianza judicial, el fallo determina esta obligación, también por acuerdo mutuo de las partes implicadas o cuando existe culpa o negligencia.

2.5 Normativa de la Fianza

La organización del Sistema Financiero Mexicano de la figura 2 muestra la división de las entidades financieras por sector, aquí es necesario contar con un esquema general de las dependencias que participan supervisando, recomendando, ejecutando y elaborando las normativas que regulan a las afianzadoras y aseguradoras en México, después de la última modificación en 2018 el sistema quedo de la siguiente manera:

Figura 2 : sistema financiero en México.



Fuente: Figura de elaboración propia con datos de la página del gobierno www.gob.mx. y www.academia.edu

Todos los reglamentos vinculados a las garantías financieras se encuentran dentro de la Ley de Instituciones de Seguros y Finanzas, El Código Federal, Ley de Instituciones y sociedades mutualistas de seguros y Ley sobre el Contrato de Seguro.

Por lo tanto, las Instituciones de Fianzas solo asumirán obligaciones como fiadoras mediante el otorgamiento de pólizas numeradas y documentos adicionales a las mismas, tales como la ampliación, disminución, prórroga y otros documentos de modificación, debiendo contener en su caso, las indicaciones administrativas que fije la SHCP a la CNSF.

Las Instituciones de Fianza, instituciones autorizadas para operar afianzamientos, organizaciones auxiliares (consorcios) y filiales de instituciones financieras del exterior, son regidas por su Ley marco comprendida en la LISF (abrogada el 4 de abril de 2015 por decreto del 4 de abril del 2013).

Las clasificaciones de la Fianza de acuerdo al Código Civil Federal son:

- a) **Fianza legal**; debe otorgarse como caución de obligación o la buena administración de bienes.
- b) **Fianza judicial**; solicitada por el juez a alguna de las partes (actor o demandado). que intervienen en un proceso judicial.
- c) **Fianza convencional**; el fiador la acepta libremente a su vez puede ser gratuita u onerosa.
- d) **Fianza a título gratuito**; cuando se estipula provecho únicamente para el acreedor.
- e) **Fianza a título oneroso**; cuando se estipula provecho en el fiador con motivo de la celebración del contrato de Fianza.

El artículo 1832 del Código Civil Federal (CCF) dispone que en los contratos civiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la ley.

El CCF no establece que el contrato de fianza deba celebrarse con determinada formalidad para su validez. Se perfecciona con el consentimiento del fiador y del acreedor. El artículo 1833 CCF establece que cuando la ley exija determinada forma para un contrato, mientras que este no revista la forma o formalidad establecida en la ley “no” será válido, salvo disposición en contrario.

Art. 2794. Actualmente el concepto de Fianza es un contrato por el cual una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor, si este no lo hace.

Se debe hacer énfasis en los artículos que definen contrato, características, tipología y artículos relacionados, pues es, donde se define la esencia del documento, que diferencia o relaciona su futura competencia con el SC.

Por otro lado a nivel nacional, las instituciones de fianzas están sujetas a la inspección y vigilancia de la CNSF¹⁴. Mediante las disposiciones de carácter general, determinan la información que deben proporcionar las instituciones de seguros y fianzas. Estas

¹⁴ La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) es un órgano desconcentrado de la SHCP, que ejerce las facultades y atribuciones que le confiere la Ley Federal de Instituciones de Fianzas. Su objetivo es garantizar al público usuario de Seguros y Fianzas, que los servicios y actividades que las instituciones y entidades autorizadas se apeguen a lo establecido por las leyes.

instituciones, personas y empresas, deben rendir a la SHCP¹⁵ informes y pruebas sobre su organización, operaciones, contabilidad, inversiones o patrimonio que soliciten para fines de regulación, supervisión, control, inspección, vigilancia y estadística; coordinándose cuando se requiera con la CONDUSEF¹⁶.

Los artículos 32, 33, 34 y 35 del capítulo segundo sección I de la LISF que habla de las disposiciones generales, definen el alcance de la ley que rige las operaciones; la sección II de los “ramos y sub ramos de las fianzas” artículo 36, describe la tipología de dichos instrumentos; el artículo 492 explica las obligaciones a las que están sujetas las instituciones en México.

Como parte de las obligaciones más destacadas se especifica los reportes que se deben de elaborar y presentar a la CNSF para contar con una base detallada de la operación y sus participantes, así como la protección de dichos datos, el tiempo de resguardo de esta información y sus documentos que la amparen (bajo el concepto de información sensible) también define que las instituciones y sociedades mutualistas, por los agentes de seguros y fianzas, así como por los miembros del consejo de administración, administradores, directivos, funcionarios, empleados, factores y apoderados respectivos, serán los responsables de cumplir dichos lineamientos y las sanciones correspondientes por el incumplimiento de dichos reglamentos comprendidos del artículo 493 al 509.

Las operaciones comerciales con empresas extranjeras se someten a los lineamientos de los contratos nacionales, así, a la hora de realizar los trámites, es más ágil y sencillo por la familiaridad de los procesos administrativos comunes en nuestro país.

Si la emisión de una póliza de Fianza se realiza en el extranjero, implicará primero la conciliación del contexto cultural entre países (lo que considera cada quien una garantía y una póliza de garantía) así como la evaluación a distancia de las garantías tangibles (bienes inmuebles) aval, depósito en moneda extranjera en un banco extranjero, entre otros; más la labor de realizar pagos y cobros por incumplimiento del fiado, (juicio donde

¹⁵ La SHCP Es el organismo del Gobierno Federal que representa la máxima autoridad dentro de la estructura del sistema financiero y tiene a su cargo planear, coordinar, evaluar, vigilar el sistema financiero del país. Orienta la política del sistema bancario y no bancario mexicano, propone líneas de política financiera, crediticia bancaria y monetaria, así como la adecuación del marco institucional, legal y estructural del sistema, también coordina a las instituciones de banca de desarrollo.

¹⁶ Fuente de la página www.condusef.com.mx CONDUSEF promueve, asesora, protege y defiende los derechos e intereses de los usuarios frente a las instituciones financieras, mediante la conciliación, ser arbitro en las diferencias de manera imparcial y provee la equidad en las relaciones entre los implicados, así como supervisa y regula de conformidad con lo previsto en las leyes relativas al sistema financiero, a las instituciones financieras, la supervisión de contratos de adhesión y emite recomendaciones.

rigen las leyes del país donde se celebra el contrato); esto complica el trámite fuera de nuestro país, pues se arriesgan a los lineamientos que actúen en su perjuicio.

Si se lleva a cabo una relación comercial que requiera una garantía internacional donde el fiado proviene de otro país y no cuenta con garantías que respalden la emisión de su póliza de Fianza en el nuestro, se le da la opción de presentar a la empresa afianzadora de nuestro país un **Indemnity Agreement** (acuerdo de indemnización), póliza de tipo **Fronting**¹⁷ (una forma especializada de reaseguro) o **Carta de Crédito**¹⁸ (orden condicionada de pago) aceptadas por acuerdo mutuo entre las Empresas Afianzadoras, Bancos Nacionales e Internacionales.

Las emisiones y respaldo de las garantías poco a poco se van complicando conforme las interacciones comerciales trascienden las fronteras, el reto es mantener el pago inmediato de la póliza dentro de nuestro país, en el menor tiempo posible.

Lidiar con entidades extranjeras implica atenerse a sus tiempos y reglamentos, es así, en vez de adaptarse a los SC del extranjero, se propone un SC supervisado por instituciones reguladoras al interior del país, logrando una mejor administración del mismo.

¹⁷ Fuente Hernández H. Ricardo. Fianzas primer requerimiento. “Aquellas donde grandes asegurados contratan directamente el reaseguro y solo dejan participar al asegurador como emisor o vendedor del papel donde la póliza se suscribe”. Por tal motivo en el contrato de Fronting se tienen tres partes que intervienen, las cuales son:

- Empresa Fronting: Es la empresa emisora de la fianza en el país donde se celebra el contrato y cuyo cumplimiento hay que garantizar.
- Empresa instructora: Es la empresa del país del contratista y quien solicita a la empresa fronting la emisión de la fianza.
- Afianzado o Cliente: Es la empresa extranjera que firma un contrato con un acreedor o beneficiario, el cual puede ser público o privado.

¹⁸ Fuente Hernández H. Ricardo. Fianzas primer requerimiento. “El Indemnity Agreement, póliza de tipo Fronting o Carta de Crédito son garantías de respaldo internacional que emite un banco en el extranjero a través de la sucursal o de otro banco que se encuentra en nuestro país donde se lleva cabo la relación comercial, estas garantías son entregadas a las Empresas Afianzadoras y ellas a su vez emiten la Póliza de Fianza a favor del beneficiario en solicitud del fiado”.

De llegarse a presentar un incumplimiento por parte del fiado, el beneficiario cobrará su Fianza, a su vez la afianzadora en nuestro país hará válido el Indemnity Agreement, Fronting o la Carta de Crédito como si fuera su propia Fianza (ya que son garantías liquidadas) a su vez el Banco en el extranjero realizará el cobro a través de las garantías del fiado (garantías previamente valuadas en el extranjero) de ser necesario realizará los procesos legales para el cobro requerido en las instituciones del país extranjero, liberando de este proceso al beneficiario y empresa afianzadora en nuestro país.

2.6 Antecedentes del seguro

El SC tiene sus antecedentes en el seguro que a su vez tuvo diferentes aplicaciones en diferente tiempo y lugar de la historia del hombre, sin tener el nombre con el que se conoce al día de hoy pero que actuaba de la misma forma, los cuales se encontraron en:

- Leyes de Rodas (475 A. C.¹⁹) acuerdos de ayuda mutua o asociaciones de beneficencia, donde la comunidad (gremios), se volvía sobre las personas que sufrieron un evento dañoso y trataban de reducir sus efectos²⁰.
- El Préstamo Marítimo Ateniense, en el cual se adelantaba una cantidad a los comerciantes, en donde la deuda se cancelaba si la embarcación se perdía²¹.
- En la Edad Media, manejaron la separación de contratos de seguro de los contratos de préstamo y desarrollo de consorcios para aceptar riesgos²².

Se pueden ver distintos documentos que en su mayoría no se crearon con el nombre de Fianza o SC, pero fueron aglutinando elementos esenciales de protección al riesgo.

¹⁹ Todos los mercaderes contribuían con un monto para reembolsar a los comerciantes que hubieran perdido sus mercancías en caso de tormenta o robo (manejando la dispersión de riesgo e incertidumbre, principio de contraprestación, certidumbre legal y consecuencias en caso de incumplimiento). Por ejemplo, los comerciantes chinos distribuían su carga en varios barcos, de esta forma si alguno tenía un percance o era robado no perdían toda la carga; fuente enciclopedia_universal.esacademic.com

²⁰ Todos los mercaderes contribuían con un monto para reembolsar a los comerciantes que hubieran perdido sus mercancías en caso de tormenta o robo, compasión y sus principios de solidaridad “Hoy por ti, mañana por mí”, participación voluntaria, obligatoria, moral que proporcionaba alivio temporal y parcial, efecto considerable para la Acción colectiva y su costo era manejable para todos los participantes.

²¹ Los intereses eran más altos de acuerdo al peligro del viaje o a la época del año, (manejando también la clasificación de riesgo y principios de tarificación).

²² Los primeros contratos de seguros datan de 1343 (manejaron un marco legal regulado, lo cual mostraba su capacidad para afrontar grandes riesgos).

2.7 Normativa del Seguro de Caución.

Existen diversos significados sobre la palabra caución. La primera como prevención y cautela, la segunda como garantía que presta a una persona a otra para asegurar el cumplimiento de una obligación actual o eventual; en el último significado es posible distinguir qué es una garantía y que es dada de una persona a otra para garantizar el cumplimiento de una obligación.

Definición de caución, según Antonio Vodanovic Haklicka:

“Es el género de las garantías y comprende todas las obligaciones, que se contraen para la seguridad de otra obligación ya sea propia o ajena”. La especie de las cauciones lo son por ejemplo la fianza, la hipoteca y la prenda”²³

La definición concuerda con el concepto de garantía para el beneficiario y que contemplan los contratos en las cláusulas de protección (Garantizar y honrar el cumplimiento del contrato).

Los Seguros son regidos por su ley marco comprendida en la Ley de instituciones y sociedades mutualistas de seguros/ Ley sobre el contrato de seguro. El SC se define en específico en el capítulo VI SC del artículo 151 al 161, que abarca instituciones de seguros, agentes de seguros, filiales del exterior, fondos de aseguramiento agropecuario rural y consorcios.

Son pocas las empresas en México que toman la iniciativa de ser pioneras en la introducción del SC (de acuerdo a la CNSF menos del 10% de las afianzadoras incursionan en el SC); las trabas no solo implican las variaciones negativas por los precios o las complicaciones por la integración de garantías, sino también el reto de librar la idiosincrasia de la Fianza.

Nota: no hay estructura determinada para el SC en México debido a la falta de documentos precedentes, por tal motivo solo se hizo referencia la estructura de la Fianza

²³ Autor del tratado de derecho civil en Chile en 2005.

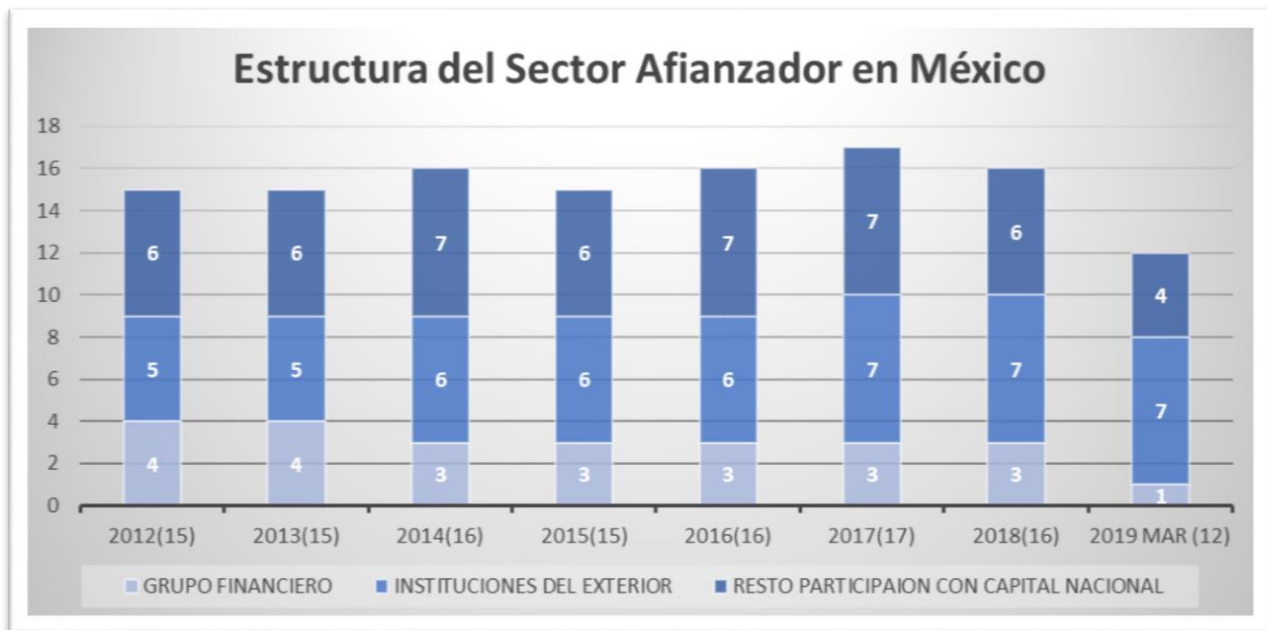
Capítulo 3

Mercado afianzador en México

El mercado afianzador en México se ha venido reduciendo en los últimos años; desde 1994, año donde se contaba con 21 afianzadoras en el país, al perder aproximadamente el 39% de sus empresas tiene su máxima caída en marzo de 2019, sufre una reducción a 12 empresas, eso se muestra en el gráfico 8 (de los datos disponibles del boletín y revista trimestral de la CNSF).

La crisis de 1994, la mala valuación de garantías que respaldan la emisión de pólizas ocasionó el quiebre de afianzadoras, el apetito por la prima aumentó el riesgo, pues al momento de recuperar la deuda con el fiado no fue posible, la emisora tuvo que poner de su propio dinero generando pasivos incobrables.

Gráfica 8: número de empresas afianzadoras operando en México del 2012 al 2019.



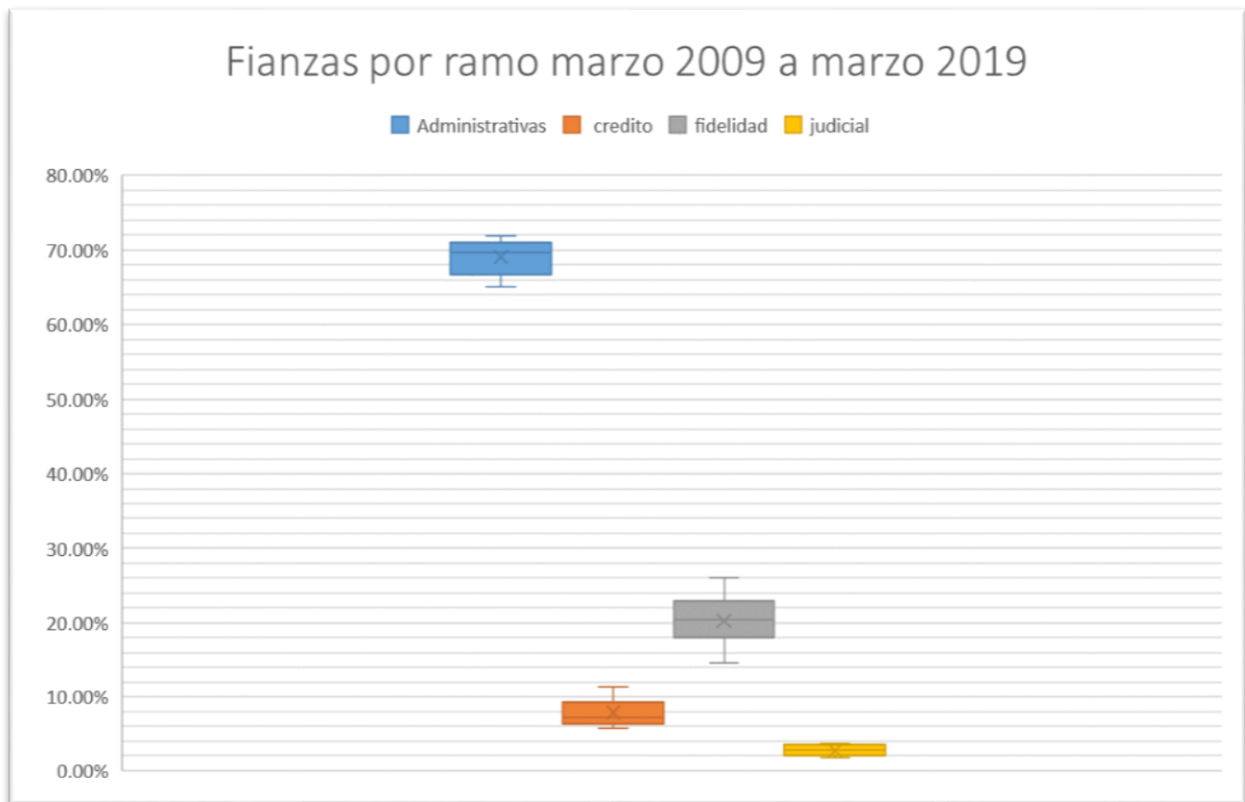
Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de 2012 a 2019.

En la gráfica 9 se muestra la variación del mercado afianzador en México por ramo en de 2009 a 2019, se ve como las fianzas administrativas conforman el mayor porcentaje de participación en el mercado, seguido por el ramo de fidelidad y en menor grado crédito y judicial.

El ramo de fianzas administrativas oscila entre el 67 y 71% de la cartera total, su mínimo se encuentra en 65%, su máximo en 72% y la media se encuentra en 70% aunque este ramo y el de fidelidad presentan mayor dispersión e sus datos también concentran la mayor rentabilidad en el mercado; las cajas de los ramos de crédito y judicial muestran menor dispersión en sus datos y no son tan rentables; el ramo de fidelidad muestra su máximo en 26% y su mínimo en 15%, manejando mayor amplitud comparado con los otros, esto quiere decir que maneja pólizas con montos pequeños y muy altos (normalmente trasladadoras de valores) vale la pena señalar que también presenta una distribución de datos simétrica al igual que el ramo judicial no tiene sesgo de datos; en términos generales los cuatro ramos presentan una buena estabilidad.

Nota: Los puntos fuera de las cajas representan un o dos datos que salen de la media u observaciones numéricamente distantes del resto de los datos, por ser atípicos no se recomienda considerarlos para evitar que la información se sesgue

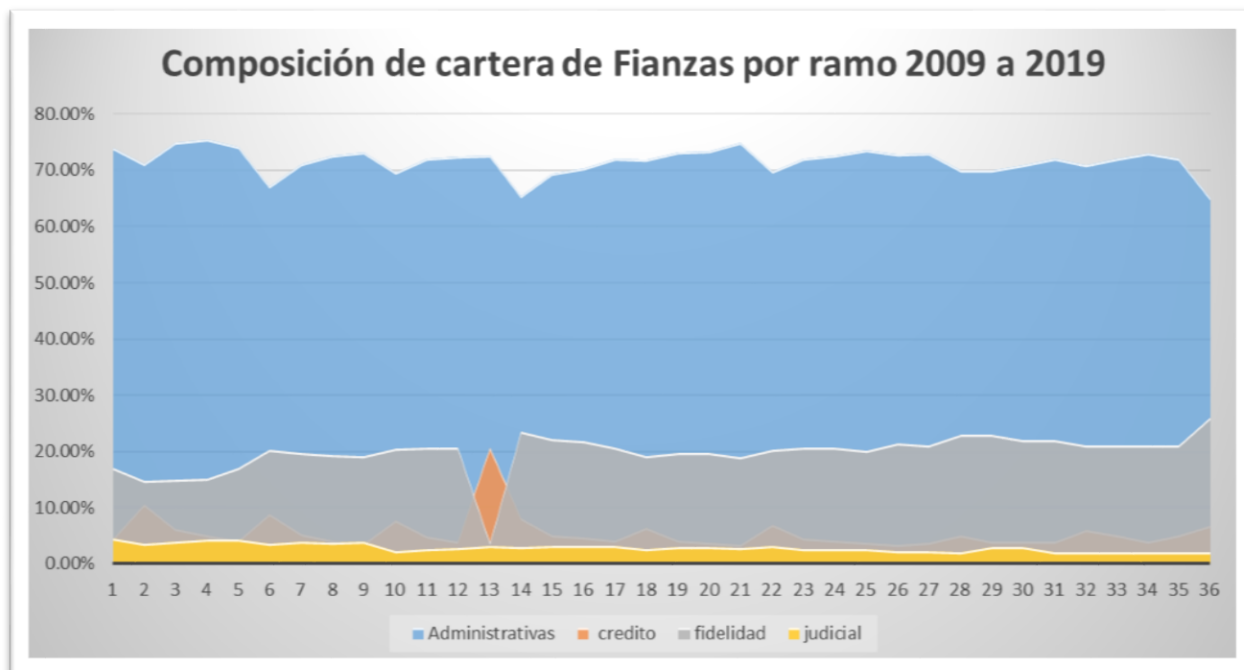
Gráfica 9: cajas y bigotes de datos trimestrales del mercado afianzador por ramo de marzo 2009 a marzo 2019.



Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos trimestrales de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de diciembre 2009 a marzo 2019.

La grafica 10 muestra los volúmenes que abarcan los cuatro ramos, la demanda principal se encuentra en el ramo administrativo.

Gráfica 10: volumen del mercado por ramo de fianza en México de diciembre 2009 a marzo 2019.



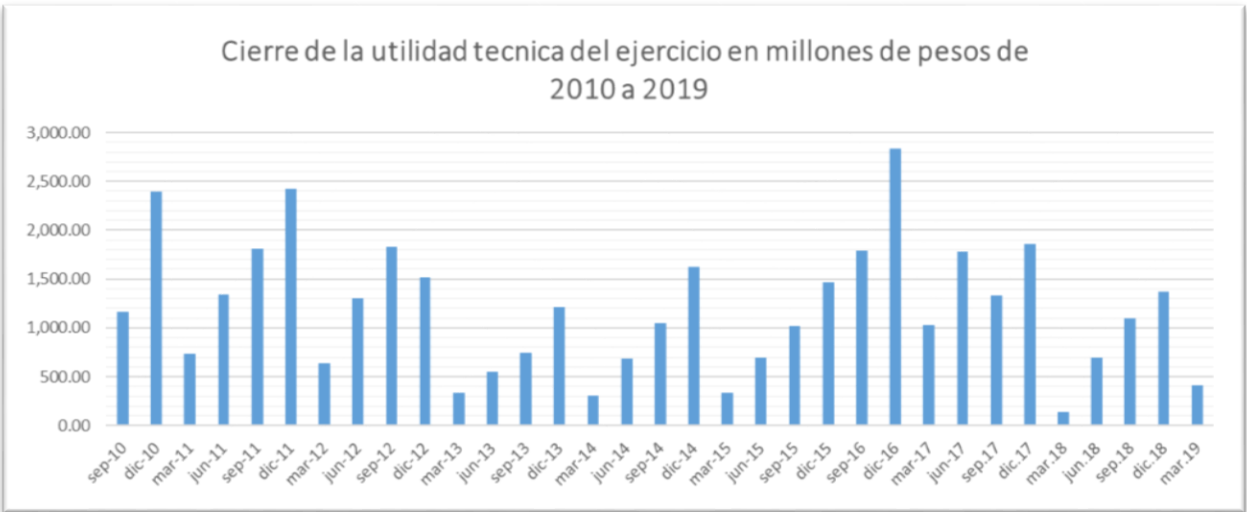
Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de diciembre 2009 a marzo 2019.

En este grafico se aprecia mejor el volumen demandado en el mercado por cada ramo, el área azul representa el ramo administrativo que en su punto máximo llega en a un 75% de demanda del mercado total, fidelidad de color gris 26%, crédito de color naranja con un promedio de 5.55% alcanzando un máximo de un 20.60% y finalmente el ramo judicial en amarillo oscilando entre un 2 y 4.5 % en su demanda; se reitera la concentración de la emisión de pólizas en los riesgos administrativos y de fidelidad.

Se construyó un gráfico de barras (grafica 11) con los datos disponibles de los estados financieros concentrándome en la utilidad por ejercicio para identificar el comportamiento se mantiene utilidad técnica en cada ejercicio.

Nota: marzo y junio de 2016 presentan una falta de información derivado de la reestructura a la normativa interna de la CNSF hacia las afianzadoras.

Gráfica 11: utilidad cierre de ejercicio trimestral en mil. de pesos sep. 2010 a marzo 2019.



Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de septiembre 2010 a marzo 2019.

Las barras nos muestran un comportamiento cíclico de tres o cuatro aumentos para después caer y de nuevo comenzar, los mínimos se encuentran en los trimestres de marzo (con un mínimo en marzo de 2018 de 134.38 millones) y los puntos máximos en los trimestres de diciembre (con su máximo en diciembre de 2016 con 2833.50 millones); identificando este patrón de comportamiento se puede predecir la posible demanda del mercado para el SC.

En el cuadro 6 y grafico 12 se muestra la relación entre la prima total del mercado, la utilidad y su crecimiento real anual de 2012 a 2019.

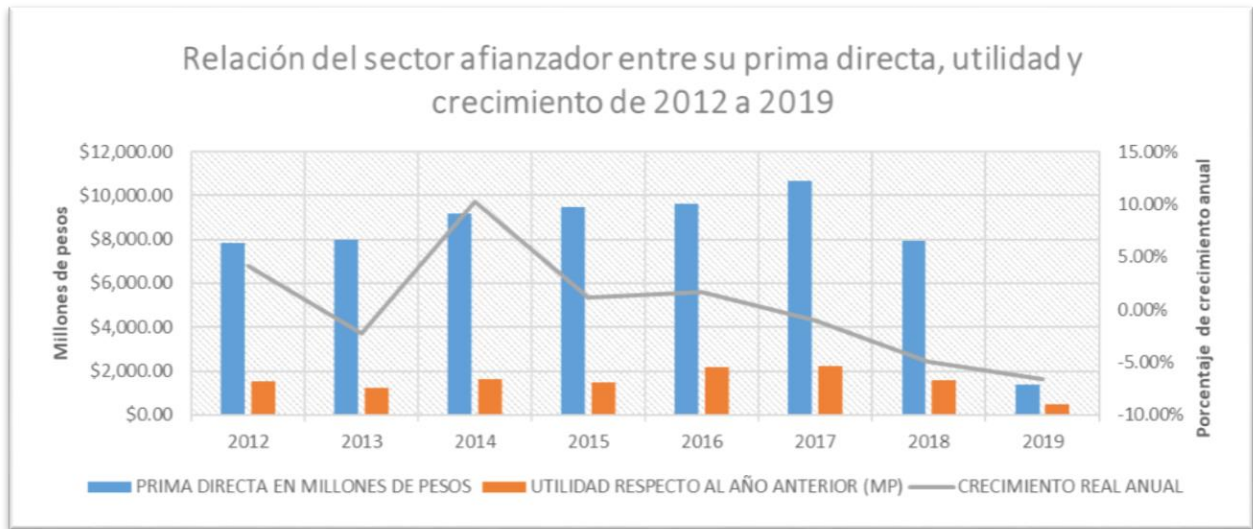
Cuadro 6: relación entre prima directa, utilidad y crecimiento real anual.

Año	PRIMA DIRECTA EN MILLONES DE PESOS	UTILIDAD RESPECTO AL AÑO ANTERIOR (MP)	CRECIMIENTO REAL ANNUAL
2012	\$7,824.60	\$1,512.90	4.10%
2013	\$7,978.70	\$1,216.70	-2.30%
2014	\$9,192.00	\$1,625.90	10.30%
2015	\$9,494.10	\$1,467.20	1.10%
2016	\$9,608.00	\$2,181.40	1.70%
2017	\$10,659.00	\$2,213.30	-1.00%
2018	\$7,932.46	\$1,587.72	-5.00%
2019	\$1,399.86	\$473.64	-6.60%

Fuente: Cuadro de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas y Revistas trimestrales de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, de 2012 a 2019 (el crecimiento anual de 2019 solo comprende el primer trimestre del año).

Crecimiento de la prima hasta 2018 donde hay un decremento y una considerable caída en 2019 (hay que recordar que la prima calculada para este año la he registrado hasta el segundo trimestre de 2019) la mayor ganancia se ve registrada en los trimestres de septiembre y diciembre, de acuerdo a nuestra grafica 11, mismo comportamiento lo vemos en los datos de la utilidad respecto al año anterior, el dato que más disminuye vuelve a ser 2019, si se ignora e último año media de la utilidad respecto al año anterior no tiene caída significativa pero en términos de crecimiento real es más relevante, esto se puede apreciar mejor en el grafico 13.

Grafico 13: muestra gráficamente la relación de la prima directa, utilidad respecto al año anterior y el crecimiento real anual del sector afianzador de 2012 a 2019.



Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, de 2012 a 2019.

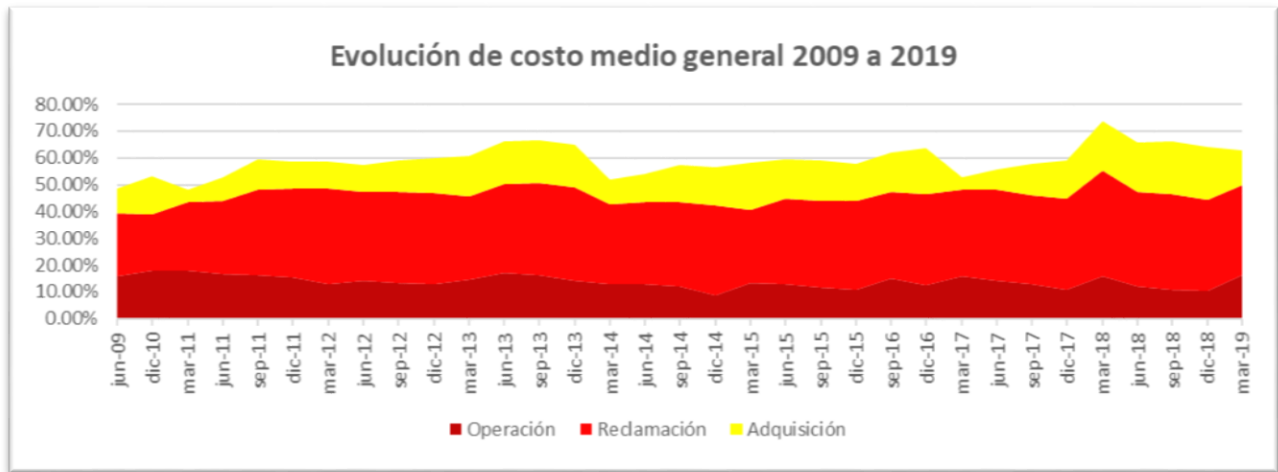
A pesar de no haber registrado crecimiento real de 2017 a 2019 se mantuvo el crecimiento en términos de utilidad y prima, esto nos dice que estos años no fue necesario que el mercado creciera para mantener sus ganancias.

3.1 Composición de cartera y concentración del mercado

El SC puede incursionar en cuatro sectores, veamos cual representa menores costos de acuerdo al grado de Costo Medio de Reclamación (CMR) de acuerdo a la gráfica 14.

Pese a que se mantienen constante los costos medios, en términos de puntos porcentuales se ve una disminución en los trimestres de 2017 a 2019 de la gráfica 15; esto nos dice, que aunque tenemos constancia en las reclamaciones, estas representaron menor costo en 2017 y marzo de 2019, pues la reclamación crece a un ritmo menor que su mercado total, se puede decir que su negocio crece manteniendo los costos en este periodo como fijos, permitiendo un crecimiento en las ganancias (ver anexo B de gráficos del Crecimiento Anual y Costo Medio de Reclamación por ramo de fianza 2012 a 2019) y un menor crecimiento de sus costos.

Gráfica 14: muestra el volumen de la evolución trimestral de los costos medios generales del mercado afianzador en México de junio 2009 a marzo 2019.



Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines trimestrales de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de junio 2009 a marzo 2019, las cifras son el porcentaje del cálculo de sus costos totales.

Grafica 15: evolución de los Costos Medios Generales expresado en puntos porcentuales del mercado afianzador en México de diciembre 2012 a marzo 2019.



Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de diciembre 2012 a marzo 2019.

Vemos los datos expresado en puntos porcentuales; en marrón el aumento de los costos y en azul la disminución de los mismos comparado con el año anterior en ese mismo periodo, llama la atención marzo de 2018 por su aumento de 21.1 y su contraparte en marzo de 2019 de -11 registrando una considerable disminución.

Con el fin de identificar el mejor momento del año para que el SC pueda introducirse al mercado se graficó la prima en los diferentes trimestres (ver anexo A). Los gráficos A, B, C y D corresponden a la repartición porcentual de la cartera total de los 4 ramos de fianza en los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre de 2009 a 2018 y el gráfico E que corresponde a la variación de su cartera (en 2019 solo hasta marzo pues la información se encuentra disponible por trimestre).

Los 4 ramos gozan de estabilidad, su mayor variación lo muestra marzo en el ramo de fidelidad, a pesar de esto, también presenta estabilidad en su ramo.

Nota: la variación en el mercado de fidelidad se puede deber a la afianzadora Guardiania Inbursa que administra en este periodo las fianzas de fidelidad de energéticos en el gobierno, esto aumenta los mínimos y máximos los dos primeros trimestres, se ven ubicados también en los puntos atípicos, regresando a la calma en septiembre y diciembre que implica los cierres fiscales de gobierno.

Con excepción de la afianzadora Guardiania Inbursa donde su mayor proporción de cartera son las fianzas de fidelidad²⁴ (gráfica E) Ace Monterrey (que cambiara de razón social en 2019) Aserta (cambia de razón social en 2019) Sofimex e Insurgentes con mayor porcentaje de emisión de fianzas administrativas, conforman el CR5, que es el indicador de las 5 principales empresas que dominan el mercado de emisión de fianzas en México; han controlado desde un 75.50% hasta un 82.70% del mercado total en un periodo de casi 10 años, de marzo 2010 a marzo de 2019, esto se puede observar en el gráfico 16.

Gráfica 16: CR5 del mercado afianzador en México.



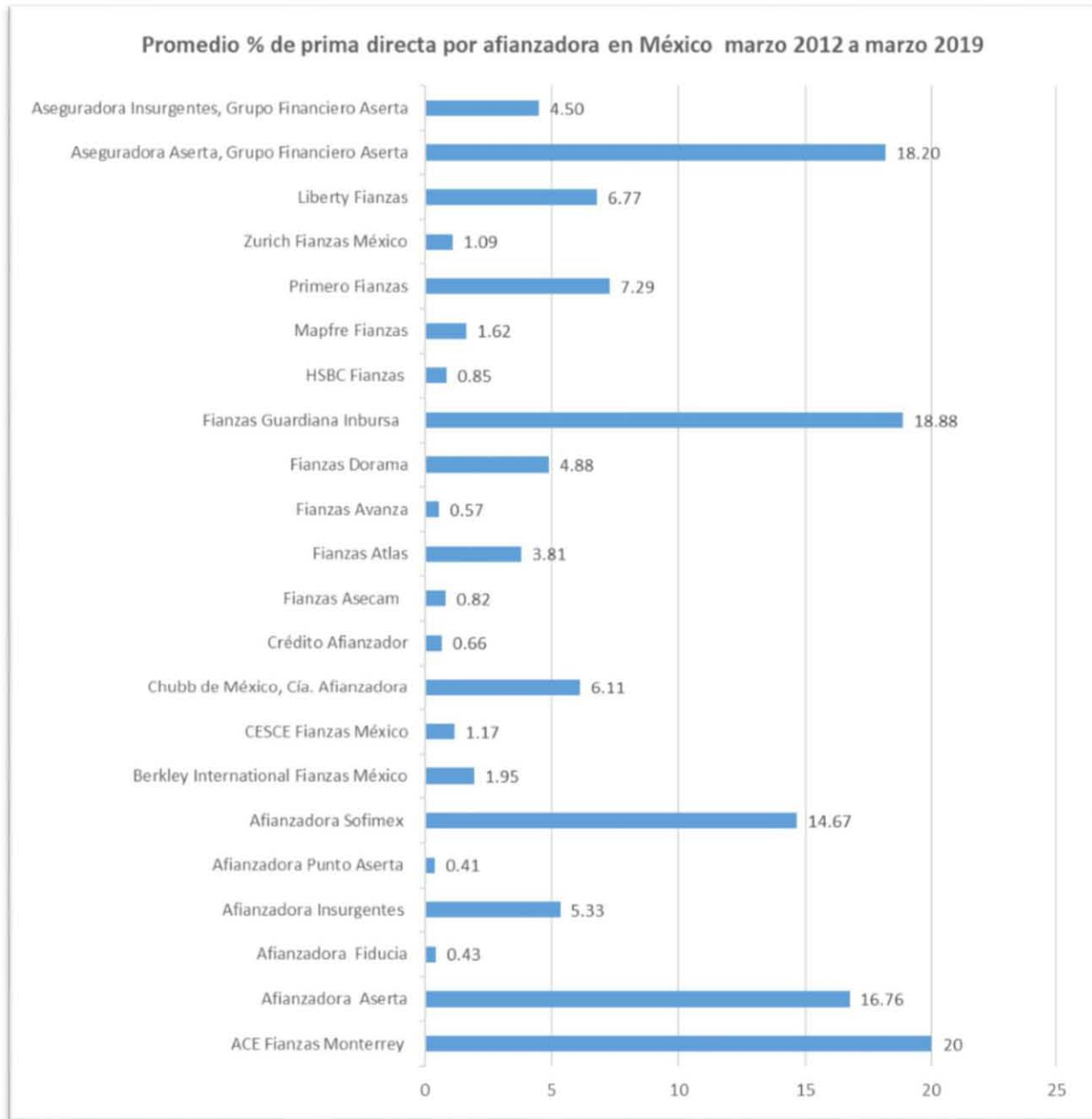
Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial y revista trimestral de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de marzo 2010 a marzo 2019.

El SC tiene estímulo para enfocarse en los ramos de Fidelidad y Administrativo al ver reducidos su CMR, tomando en cuenta que las mismas empresas que tienen el mayor

²⁸ Con mayor variación en su cartera, pues las fianzas del sector energético se considera el premio mayor de contratos en México, gano las tres últimas licitaciones hasta junio de 2015; fuente www.dineroenimagen.com

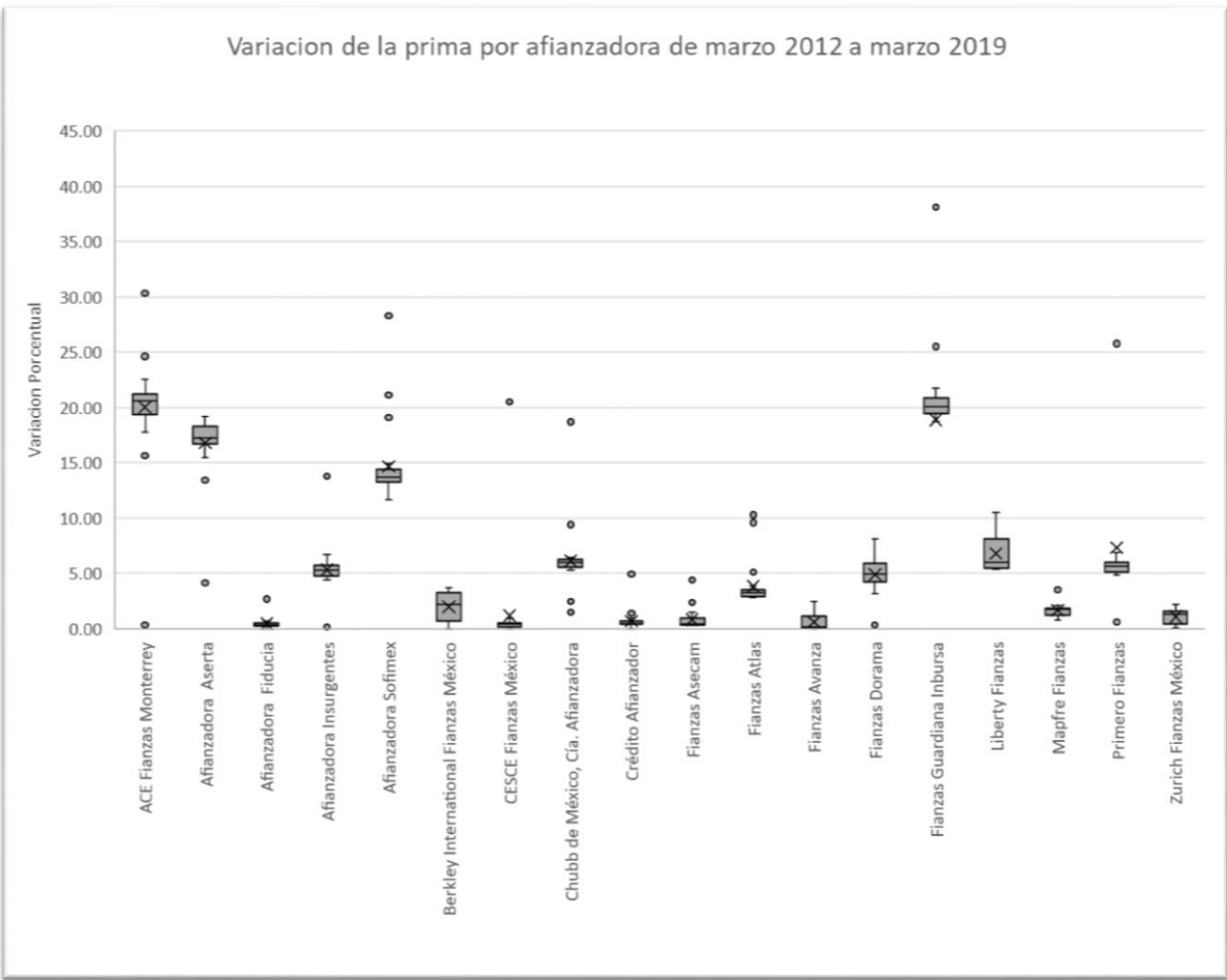
crecimiento y estabilidad de prima directa (gráfica 17) son las principales en el CR5, aprovechan esta situación para ser pioneras en la introducción del SC.

Gráfico 17: promedio de la prima directa por trimestre de 7 años de 2012 a 2019.



Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de las revistas trimestrales de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible marzo 2012 a marzo 2019.

Grafico 18: variación de prima directa por empresa con información trimestral a 9 años, de marzo 2010 a marzo 2019.



Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de la revista trimestral de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de marzo 2012 a marzo 2019.

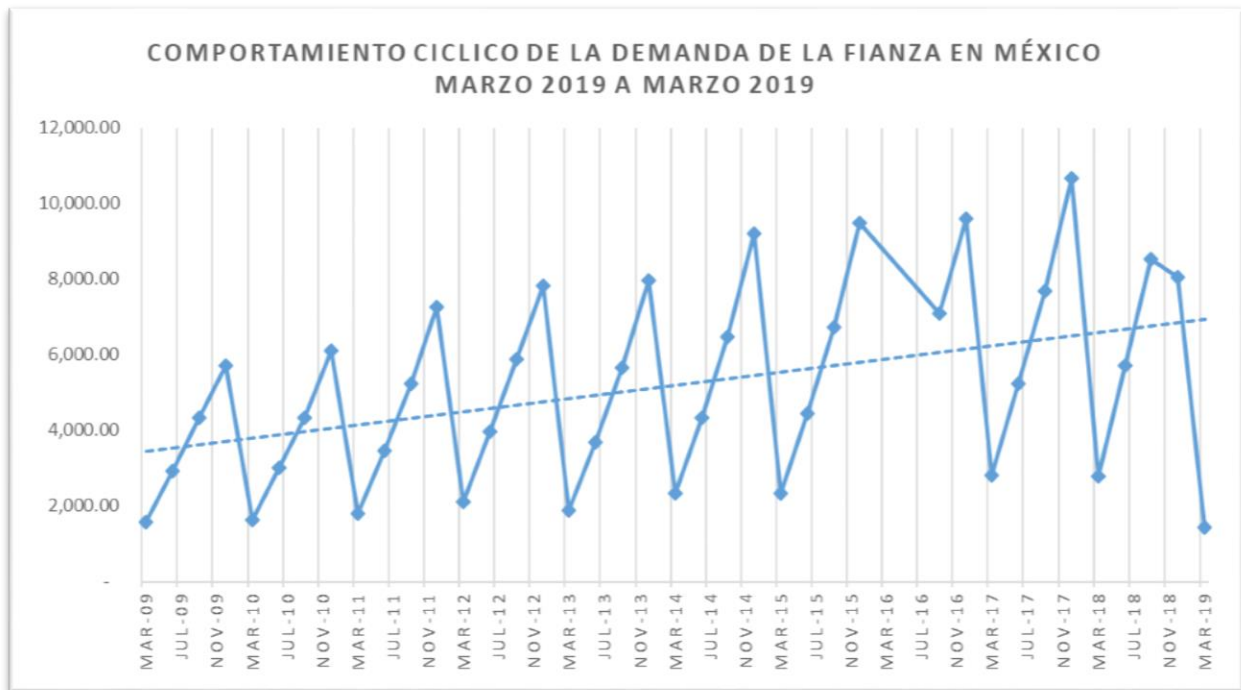
En específico las afianzadoras Aserta, Chubb y Ace Monterrey, estas dos últimas recientemente se fusionaron en 2016 (cambiando de razón social a Chung seguros de caución en 2019) dejando prácticamente dos afianzadoras que dominan el mercado del SC tienen la ventaja de conocer su mercado, pueden perfilar clientes de bajo riesgo, solvencia comprobada y con buen historial de cumplimiento en sus contratos para lograr una introducción con riesgos controlados.

3.2 Análisis y proyección de la demanda del SC por método Holt Winters

Para relacionar la demanda de la Fianza y la posible demanda del SC utilizare el método del modelo HOLT WINTERS de Makridakis Spyros, el cual por las características del tipo de datos que vemos proporciona más exactitud en su pronóstico.

Tomando el principio de cestas de consumo, nos indica cuanto debe de consumir del bien 1 y 2,²⁵ se realizó un análisis histórico de demanda de la fianza en función de la prima total (anexo B) se ha identificado un patrón de comportamiento cíclico, estacional y creciente (grafico 19); de acuerdo a los datos he optado por el modelo HOLT-WINTER, así fue posible realizar un pronóstico de la demanda en un corto plazo (grafico 20).

Grafico 19: muestra el comportamiento de la demanda de la Fianza en México.

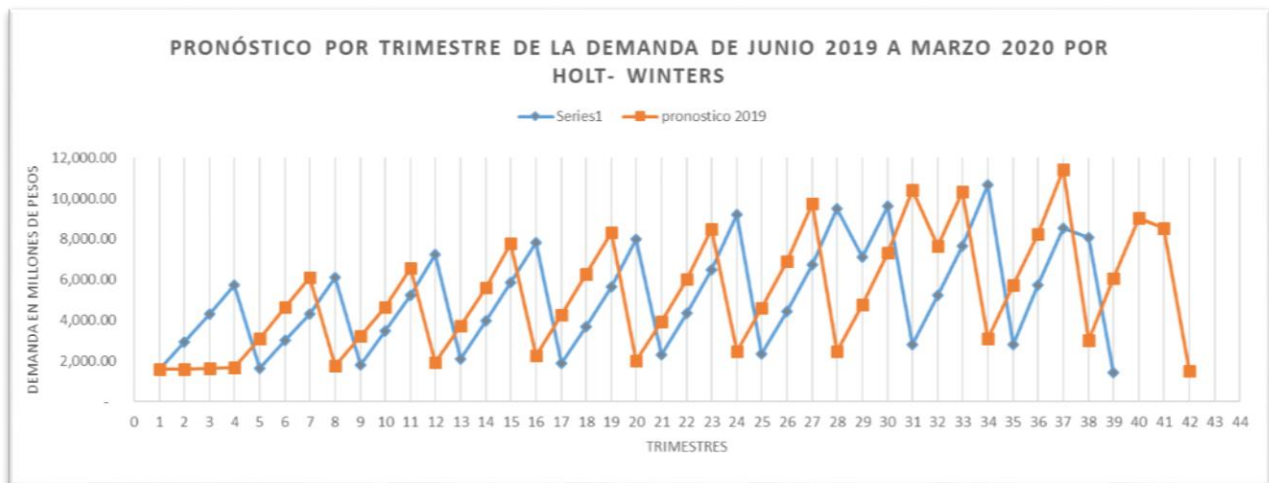


Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de las revistas trimestrales de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas de marzo 2009 a marzo 2019.

²⁵VARIAN CAPITULO 2 LA Restricción Presupuestaria 2.1) $P_1x_1 + P_2x_2 = M$, donde p_1 el precio del bien 1, x_1 es la cantidad del bien 1 y p_2 y x_2 representan el precio y la cantidad del bien 2, M es igual a la cantidad que el consumidor tiene para gastar que es M (conjunto presupuestario), suponiendo que tiene la cantidad requerida para cubrir la garantía.

El eje de las X representa los años en trimestres, su comportamiento cíclico y estacional, ya que la prima asciende cada tres periodos y después cae para volver a iniciar con una tendencia creciente, exceptuando los periodos marzo y junio 2016 que no muestran comportamiento, esto derivado de la falta de información por parte de las afianzadoras correspondiente a estos trimestres, a pesar de esto podríamos deducir de acuerdo al comportamiento estacional que estos debieron ser ascendentes y menores al periodo de septiembre 2016.

Gráfica 20: relaciona la gráfica de la demanda histórica y el pronóstico de demanda Holt Winters en millones de pesos para los trimestres de junio, septiembre, diciembre de 2019 y marzo de 2020.



Fuente: Elaboración propia con datos de las revistas de consolidado de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas aplicando el modelo Holt Winters de acuerdo al Makridakis, Spyros; Second Edition; Methods y Applications; Capítulos 3/3/4 Double Exponential Smoothing. Holt's two-Parameter Method; páginas de la 97 a la 103.

La serie azul expresa el comportamiento histórico de la demanda por trimestre de marzo 2009 hasta marzo 2019 y la serie naranja expresa el pronóstico de la demanda del mercado afianzador para los trimestres de junio, septiembre, diciembre de 2019 y marzo 2020.

De acuerdo al menor error posible (o DAM en \$1,063,852.74) de la herramienta "solver" del programa Excel para el modelo de Holt- Winters (anexo C) se gráfica la línea de color gris, pronostica la demanda futura de un año a partir del punto 40 del eje de las x del gráfico 19.

Finalmente, los montos que pronostico en el cuadro 7 están expresados en millones de pesos y representan la demanda futura en términos de la prima que se obtendrá en el mercado de fianzas.

Cuadro 7: demanda del mercado de fianzas representada por la prima futura; cifras en millones de pesos.

<i>Trimestre</i>	Monto de prima a percibir
<i>junio 2019</i>	\$ 6,087,324.086
<i>septiembre 2019</i>	\$9,023,596.832
<i>diciembre 2019</i>	\$8,555,347.123
<i>marzo 2020</i>	\$1,520,400.341

Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos obtenidos del pronóstico del modelo Holt Winters de acuerdo al Makridakis, Spyros; Second Edition; Methods y Applications; Capítulos 3/3/4 Double Exponential Smoothing. Holt's two-Parameter Dethod; páginas de la 97 a la 103

En el cuadro concuerda con los ciclos de crecimiento de la prima en los trimestres de junio, septiembre hasta diciembre y prevé la caída en marzo como se ha venido presentado en los últimos diez años (caída resultante de los periodos de cobro de la prima pues generalmente deben de pagar antes del cierre fiscal).

El consumidor puede valorar el mismo bien de manera diferente según el lugar donde se encuentre, (esto puede crear la necesidad de otro bien) si la Fianza se sub valúa se puede abrir la oportunidad para el SC.

Parece que los consumidores actúan como un mercado competitivo, donde pueden elegir entre diferentes competidores (gráfica 2) por otro lado las empresas actúan como oligopolio al querer controlar el mercado con el precio y oferta del SC, ya que los mismos que controlan el mercado de fianzas serán los que emitan el SC (gráfica 15).

Bajo el supuesto de que el SC es un bien sustituto de la Fianza, podemos esperar el mismo comportamiento en su demanda.

Conclusiones y recomendaciones

Con base en el estudio realizado, se puede concluir que, en función de la demanda de la fianza, efectivamente hay un mercado para el SC, a pesar de la disminución en el número de afianzadoras, el mercado percibe un aumento en el monto de su prima, generando condiciones de un oligopolio que permiten a las empresas controlar la oferta de este producto financiero; el SC es una respuesta a la demanda de una garantía que no implica tantos requisitos para su expedición, por lo tanto, este mercado está creciendo anualmente con una rentabilidad constante.

Para determinar que garantía es mejor, entre la Fianza y el SC, dependerá del punto de vista de la entidad que participa en la estructura de la fianza (fiador, fiado y acreedor) desde la perspectiva del fiado o empresa que solicita la garantía, la fianza cubrirá las expectativas que le soliciten en su contrato, pero esto se verá afectado de manera negativa si no cuenta con los elementos para su expedición, en esta situación el requerir una fianza será la peor opción de garantía y el SC pasara a ser una mejor opción debido a la viabilidad en su trámite. Entonces convendrá contratar el SC en casos específicos que enumero a continuación:

1. Cuando no se cuenta con aval, su carencia puede impedir el trámite de la póliza, ya que los criterios de suscripción de las afianzadoras son muy rígidos (basados en las normas de la LISF).
2. Una empresa de reciente creación que no cuenta con historial de estados financieros o declaraciones anual.
3. Cuando no se cuente con línea de crédito para una Fianza (en la empresa afianzadora).
4. Cuando por la idiosincrasia de empresas extranjeras, les resulta más sencillo tramitar el SC.
5. Cuando una empresa extranjera no cuente con propiedades o bienes inmuebles en el país para el respaldo de su Fianza y no desea tramitar *Indemnity Agreement*, Carta Crédito o póliza de tipo *Fronting*.
6. Cuando el contrato solicite el SC de manera específica y de no hacerlo cese el mismo.

El presentar los requisitos en la afianzadora para tramitar la fianza en tiempo y forma evitara caer en mayores gastos para la empresa que solicita la garantía, a reserva de los casos anteriores.

Por otro lado, las recomendaciones para los fiadores (empresas que expiden el SC) son:

- El emisor deberá medir el riesgo de cada emisión de SC por cada Fianza no tramitada (generando un histograma relevante), por lo mientras, el análisis de la demanda de la fianza será su mejor referencia de comportamiento.
- El precio de su producción, lo fijará donde su experiencia con las fianzas le indique un nivel de riesgo conservador.
- Cuando se exige la emisión de la póliza, en un nicho donde no pueda mantener un riesgo conservador, adecuará las condiciones de bajo riesgo, ofrecerá como sustituto una Fianza o declinará el servicio pues no está obligado.

En el Corto Plazo podrán controlar el precio; en el Largo Plazo, a consecuencia de la entrada de más competidores, perderán este beneficio y entrarán en una guerra de precios y calidad del servicio (como actualmente el mercado de Fianzas).

El emisor tendrá la oportunidad de actuar como un monopolio u oligopolio, pero ejerciendo una discriminación de precios de primer grado, es decir, solo a clientes preferentes se emitirá la póliza, simulando un descuento, ya que su riesgo se reducirá al perfilar fiados con buenas garantías.

El precio de equilibrio para el SC debe ser el punto de equilibrio entre oferta y demanda; si entra por debajo o por arriba será inviable pues si es por arriba, su demanda será igual a cero y si es por debajo se verá rebasado por sus costos, por esta razón se esperaría que se situé en cualquier punto de la curva de demanda de la fianza.

Una estrategia para estimular la demanda del SC sería introducirlo como una variedad en el portafolio de garantías, así no tendrá que bajar el precio de uno u otro, más bien será otra opción para casos particulares.

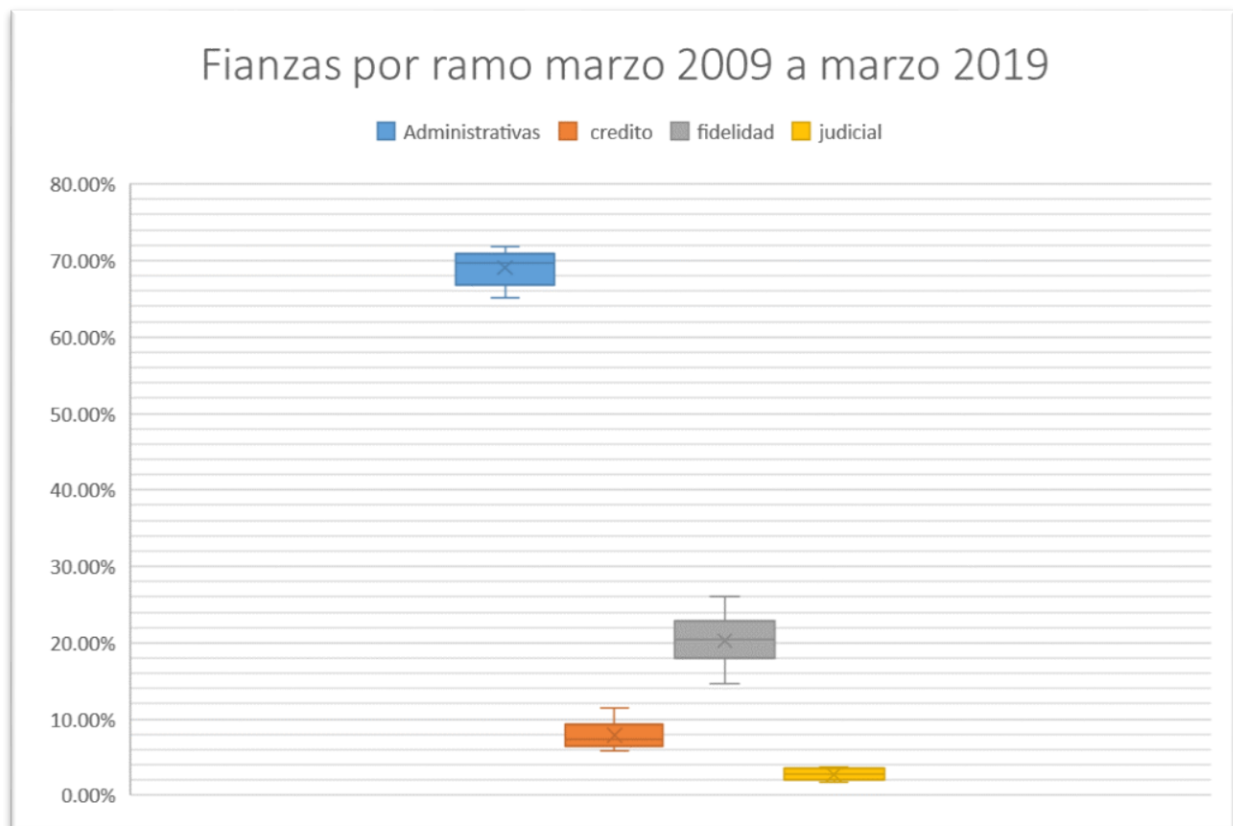
Sugiero que en vez de esperar a que soliciten el SC, se puede ofrecer el producto a sus clientes constantes en proyectos de bajo riesgo, para que el consumidor lo vaya asimilando poco a poco, hasta que se familiarice para solicitarlo después por decisión propia.

Por otro lado, los factores que normalmente estimulan el mercado tales como el rendimiento, el riesgo de mercado, la utilidad del consumidor, entre otros, pasan a segundo plano frente a los acuerdos contractuales; esto puede afectar el pronóstico de la demanda del SC. Por tal motivo opino que el mercado de fianzas no refleja las condiciones de la competencia perfecta, debido a que la elección de contratar el SC recae en quien genera el contrato e introduce la cláusula de garantía (generando un “mercado cautivo”).

Anexo A

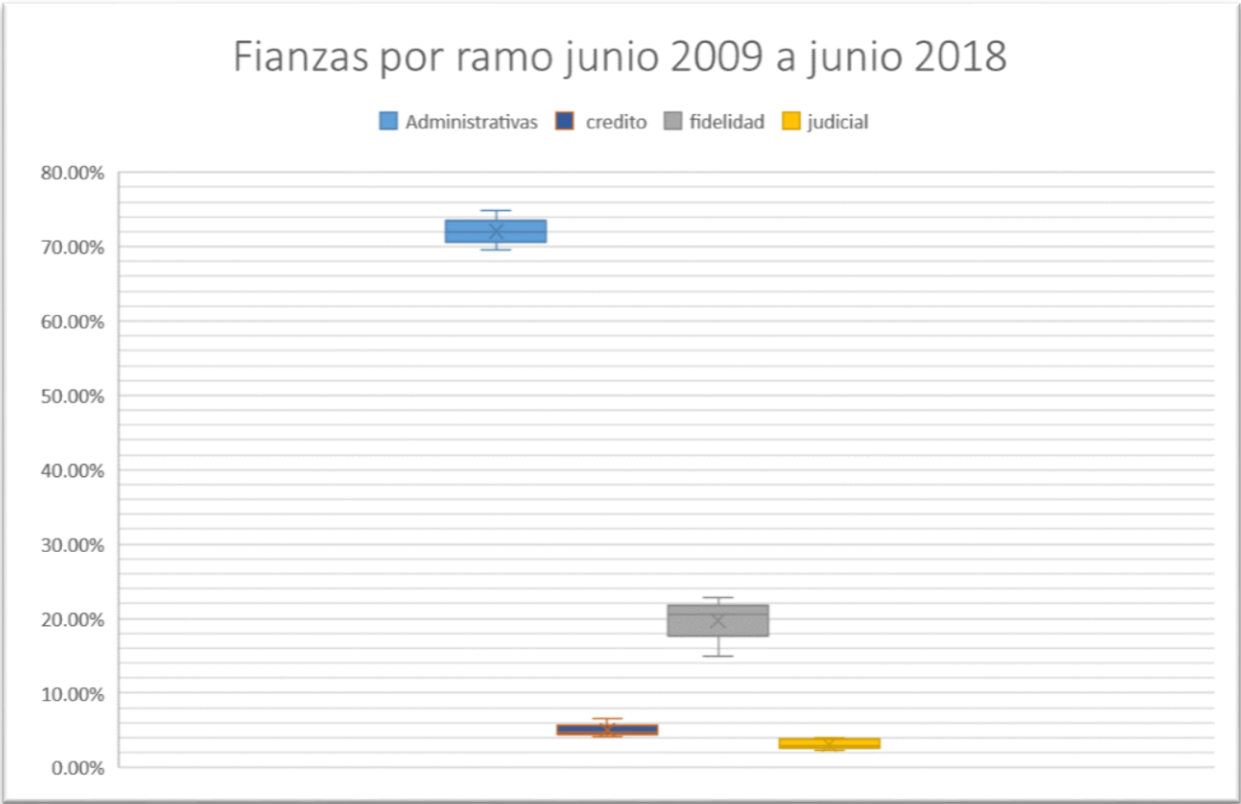
Variación de los ramos del mercado afianzador por trimestre y variación de la cartera de las empresas que conforman el mercado en general.

Gráfica A: variación de la cartera del mercado afianzador, trimestre marzo de 2009 a marzo 2019.



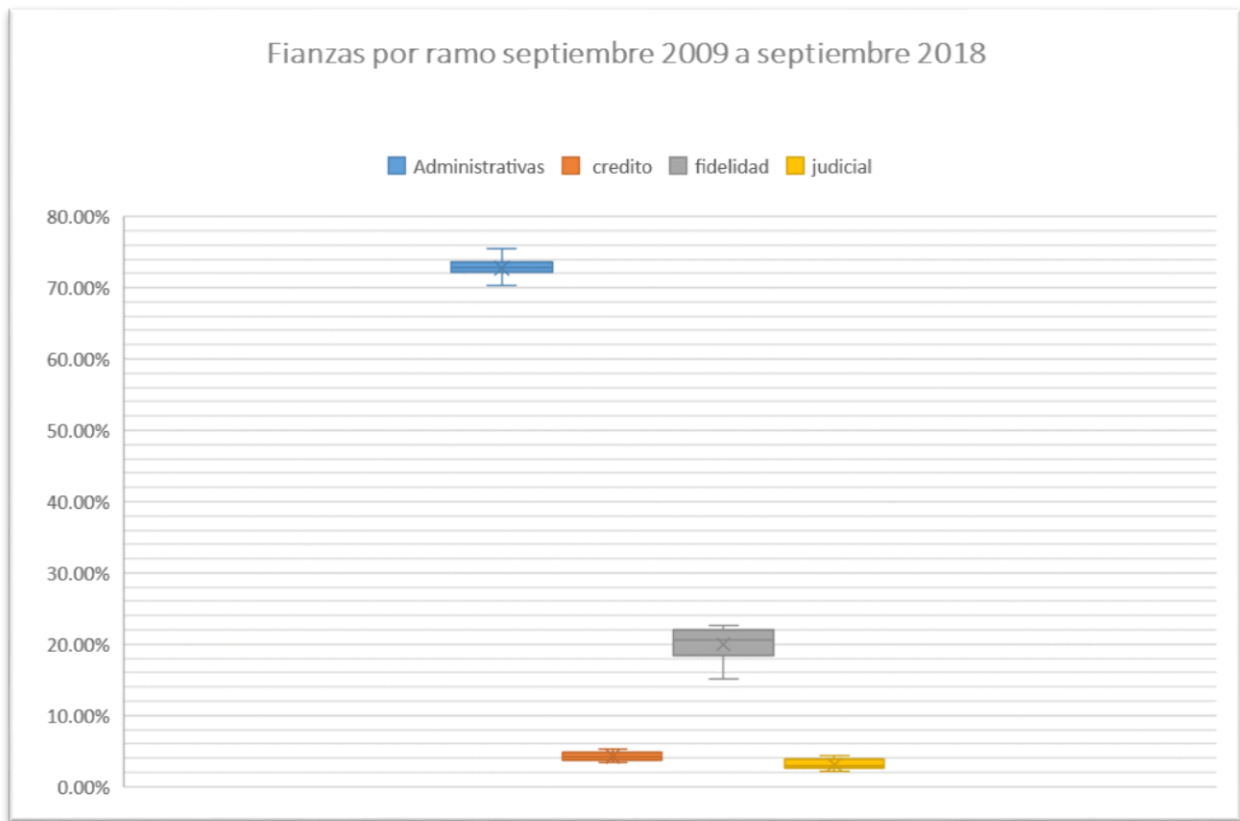
Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines trimestrales de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de marzo 2009 a marzo 2019.

Gráfica B: variación de la cartera del mercado afianzador trimestre de junio de 2009 a junio 2018.



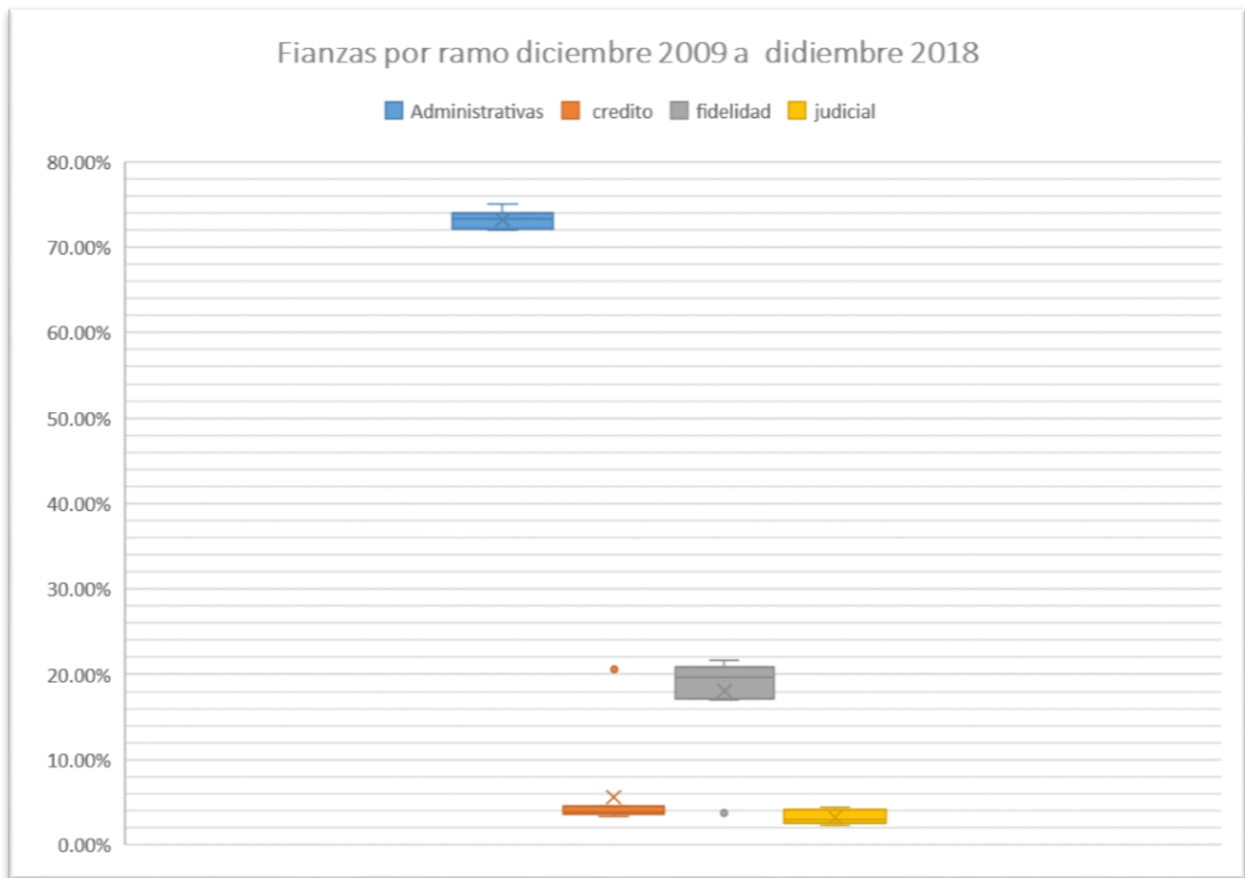
Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de junio 2009 a junio 2018.

Gráfica C: variación de la cartera del mercado afianzador trimestre de septiembre de 2009 a septiembre 2018.



Fuente: Grafica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de septiembre 2009 a septiembre 2018.

Grafica D: variación de la cartera del mercado afianzador trimestre de diciembre de 2009 a diciembre 2018.

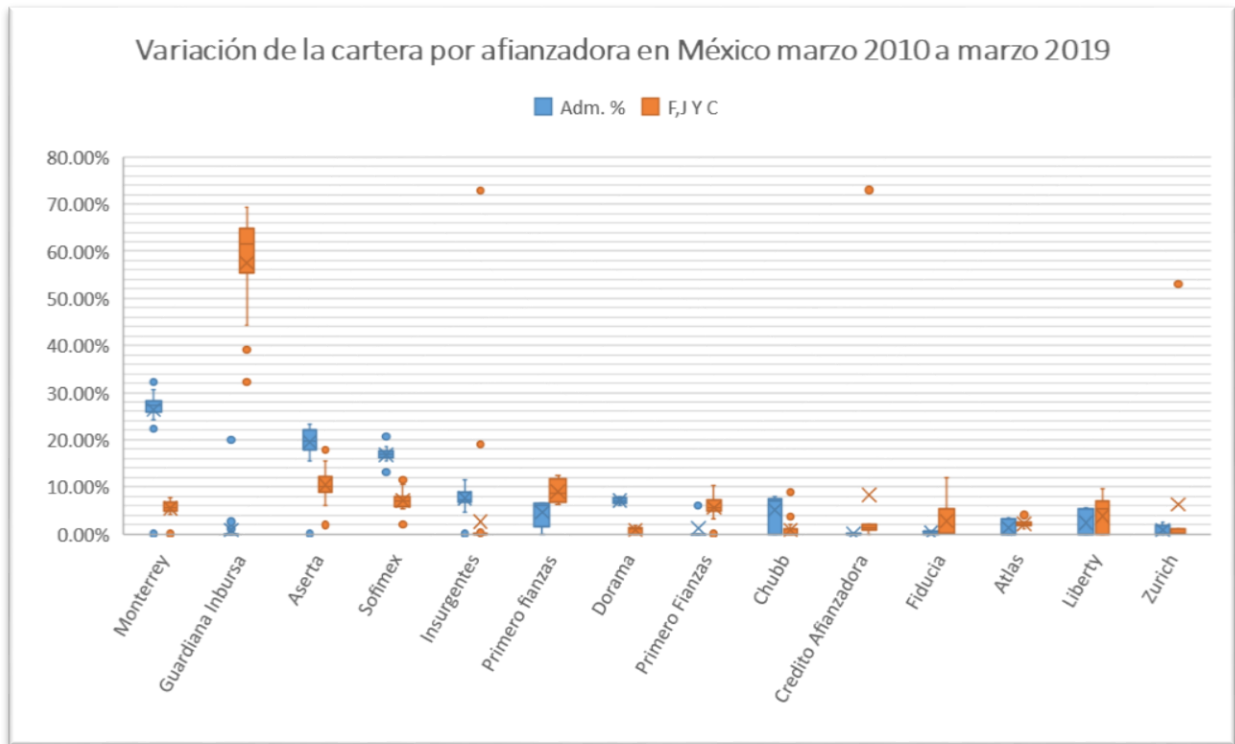


Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de diciembre 2009 a diciembre 2018.

Se reitera que las fianzas administrativas y de fidelidad son las que abarcan la mayor parte de la cartera de las principales afianzadoras que controlan el mercado.

Nota: otra empresa aparte de Guardiania Inbursa que rompe la media de los datos en el gráfico 14 es Zúrich que en 2017 participo con el gobierno en sus fianzas de fidelidad para los energéticos, esto dispara su varianza en la caja.

Grafica E: variación de la cartera por afianzadora de marzo 2010 a marzo 2019.



Fuente: Gráfica de elaboración propia con datos de los Boletines y revistas trimestrales de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, información disponible de marzo 2010 a marzo 2019 (a partir de 2018 fianzas Atlas cambia de denominación a Fianzas y Caucciones Atlas S.A. de C.V.)

Anexo B

El siguiente cuadro y gráficos muestra la relación del crecimiento trimestral en la prima y su costo de reclamación por ramo de Fianza de marzo 2010 a junio 2019.

Fecha	Fidelidad		Judicial		Administrativas		Crédito	
	CR	Prima	CR	Prima	CR	Prima	CR	Prima
mar. 2010	142713.623	239215.2221	7968.2009	57663.33645	64750.3898	1147512.393	2458.78673	168699.5709
jun. 2010	294584.751	446388.7732	22434.3307	117150.2881	173320.773	2214882.173	8125.98602	184303.2056
sep.2010	368375.338	651415.2041	20075.2471	175773.1701	234671.519	3217656.712	9801.21823	217278.1665
dic.2010	495104.997	1040986.161	21523.0436	253263.1368	302382.975	4453257.963	-30365.7129	252050.2179
mar.2011	178645.11	355984.4029	4585.65766	62830.52111	93358.0117	1174820.857	-467.8645	154902.1615
jun.2011	401932.705	664554.8625	1497.23152	132487.2164	168386.478	2392711.239	361.93103	173914.3248
sep.2011	769255.805	984631.5639	9973.03561	186547.6568	237077.498	3684127.006	-6742.2844	210532.2818
dic.2011	1116320.7	1351003.23	14964.9496	281513.9442	311243.825	5147038.96	-9710.58321	251010.1832
mar.2012	331766.659	420297.4265	5686.93634	45919.3666	87814.0906	1426596.824	-3288.10116	157157.9534
jun.2012	614419.978	797467.5888	11023.9551	98543.50229	140354.129	2773676.051	-1011.87486	183946.5824
sep.2012	941578.602	1180630.807	15677.895	159741.0921	210455.279	4126887.305	2465.207	228563.3679
dic.2012	1213923.14	1563161.914	22392.3304	234266.9485	339105.924	5503609.017	3619.57806	278332.8243
mar.2013	271193.316	425549.492	7663.98879	52127.05589	77376.7459	1186736.312	-9362.07845	149093.0471
jun.2013	592347.985	799330.0323	12767.975	111829.7514	157836.267	2485086.493	-4298.33475	183372.3714
sep.2013	875941.677	1193411.252	19277.5466	171664.7694	273678.514	3860603.037	14970.7788	259397.5759
dic.2013	1166045.43	1599649.503	23473.4432	238540.8719	445720.278	5551460.446	19808.972	312278.3488
mar.2014	313177.196	426366.2117	3159.26727	58902.3101	56748.736	1610072.006	-9685.84358	145600.3072
jun.2014	616667.035	821815.1409	7005.38521	122508.1436	128023.101	3061969.41	-14848.9849	175902.7986
sep.2014	876534.502	1237121.905	16051.916	185014.0851	266564.672	4582970.468	-11250.9993	235528.5698
dic.2014	1226312.8	1669960.625	20706.0595	242765.2614	428699.284	6633101.775	4597.97742	295744.735
mar.2015	299486.481	457549.3941	3131.32144	71140.88052	50539.3299	1571829.176	5168.28575	154965.5563
jun.2015	622430.508	884807.6241	9011.28222	116247.8031	164912.186	3104844.695	6276.80471	197628.2888
sep.2015	950140.819	1340214.944	15127.6087	173076.8105	262467.712	4716234.558	7975.62698	262752.3046
dic.2015	1289334.39	1840291.717	22388.5718	234491.1397	435093.899	6719077.24	22780.7564	339514.7222
sep.2016	1095504.56	1468114.277	14867.4627	154994.317	288953.515	5005444.929	6992.96009	236905.5169
dic.2016	1481985.96	1930924.792	19182.3463	225173.9804	457331.046	6813287.638	10332.2881	313205.8446
mar.2017	378829.885	590202.7871	4740.42133	47274.46119	147008.015	1814576.106	-123.57404	150287.2465
jun.2017	816857.571	1108321.862	3464.35882	132188.4397	228219.205	3404501.081	-4860.27405	211982.3444
sep.2017	1172976.21	1599961.281	22227.2159	187959.275	302969.26	5053147.721	-3576.83899	268140.8127
dic.2017	1616200.04	2130676.089	25896.9576	248442.99	420832.87	7078553.896	3810.19972	354800.5043
mar.2018	416774.612	553501.2542	21061.3387	45173.70119	21061.3387	45173.70119	21061.3387	45173.70119
jun.2018	837447.692	1103350.604	14610.5897	119232.8088	257014.465	3758463.525	14487.8597	248173.0704
sep.2018	1232900.03	1616000.062	19365.9292	171732.9786	452154.826	5696330.632	11895.5475	336747.2762
dic.2018	1703106.75	2276014.869	25021.689	236807.1324	500363.137	7692388.204	14792.5127	482149.4774
mar.2019	457518.636	656247.1809	2651.59891	51686.94699	66784.4213	1641337.558	18758.1649	171321.0651
jun.2019	824564.84	1181561.123	27575.1717	143125.1398	363103.823	3403673.644	34957.1025	305361.8422
Total	28002900.3	38606681.18	509060.944	5347801.233	8616377.54	133753640.8	135906.534	8296718.168

Diferencia entre CR y prima total	10,603,780.85	4,838,740.29	125,137,263.21	8,160,811.63
-----------------------------------	---------------	--------------	----------------	--------------

Fuente: Cuadro de elaboración propia con datos de la revista trimestral de seguros y fianzas de marzo 2010 a junio 2019.

El ramo de Fianzas de administrativas ha sido el más beneficiado en estos 9 años seguido del ramo de Fidelidad y de crédito puesto que se ha mantenido su crecimiento por encima del Costo Medio de reclamación.

El ramo de fianzas administrativas genero un promedio anual de \$3715,378.91, en relación a \$239,343.82 de Costo de Reclamacion promedio anual durante los 9 años, seguido por fidelidad con \$1,072,407.81 con respecto a su Costo de Reclamación promedio anual de \$777,858.34 y crédito con \$230,464.39 de prima promedio anual con respecto a \$3,775.18 de costo de reclamacion promedio anual.

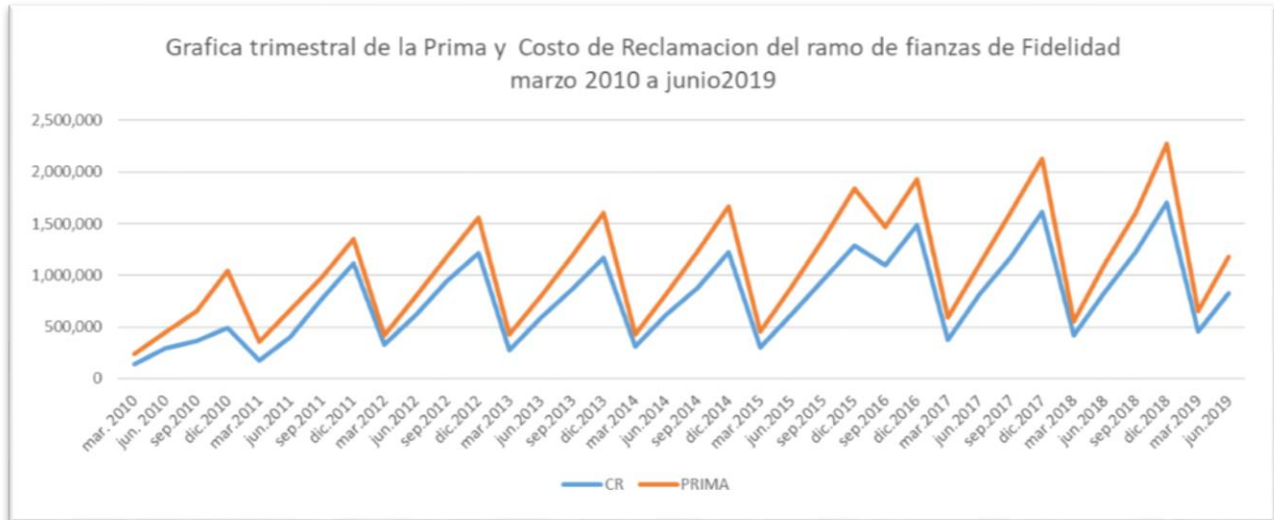
El único ramo que no mostro tanta rentabilidad fue el Jurídico que responde más a las necesidades de carácter legal que comerciales con \$148,550.03 de prima promedio anual con respecto a \$14,149.58 de Costo de Reclamación promedio anual.

Grafica 5: muestra el comportamiento del crecimiento anual y el Costo Medio de Reclamación del ramo de Fianzas Administrativas de 2012 a 2017.



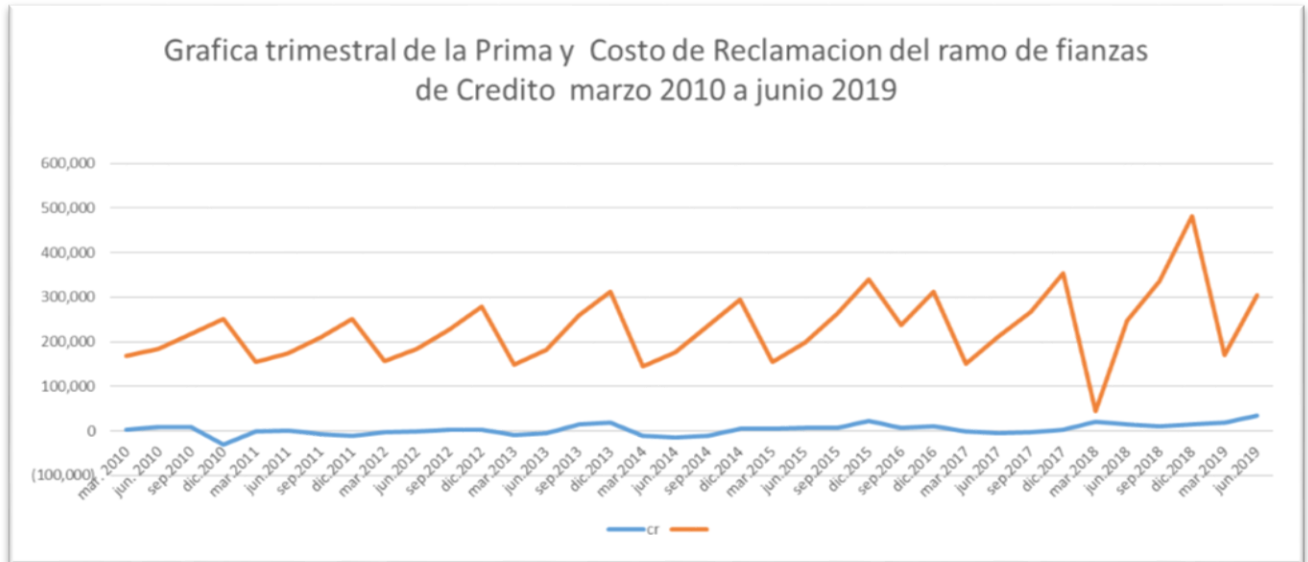
Fuente: Grafica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, de 2012 a 2017.

Grafica 6: muestra el comportamiento del ramo de Fianzas Crecimiento Anual y el Costo Medio de Reclamación de Fidelidad 2012 a 2017.



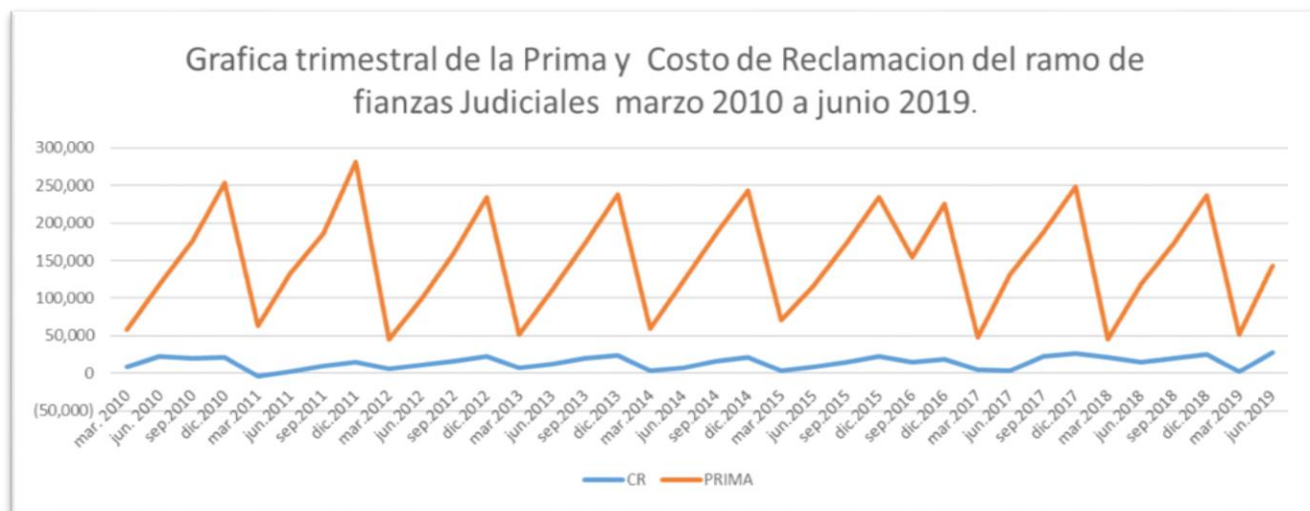
Fuente: Grafica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, de marzo 2010 a marzo 2019.

Grafica 7: muestra el comportamiento del Crecimiento Anual y el Costo Medio de Reclamación del ramo de Fianzas de Crédito 2012 a 2017.



Fuente: Grafica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, de 2012 a 2017.

Grafica 8: muestra el comportamiento del Crecimiento Anual y el Costo Medio de Reclamación del ramo de Fianzas de Judiciales 2012 a 2017.



Fuente: Grafica de elaboración propia con datos de los Boletines de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, de 2012 a 2017.

Anexo C

Datos trimestrales del mercado afianzador: agregado que sustenta la elaboración de algunos de los gráficos del presente trabajo, Cifras en millones de pesos.

Fecha	No emp. Afianzadoras.	Prima Directa	Costo adquisicion.	Costo reclamación.	Costo operativo.	Utilidad del ejercicio
mar-09	14	\$ 1,573,863.70	\$ 116,820.12	\$ 237,320.27	\$ 199,185.26	\$ 299,396.28
jun-09	14	\$ 2,909,146.91	\$ 174,030.14	\$ 409,433.01	\$ 458,053.32	\$ 638,941.41
sep-09	14	\$ 4,294,125.41	\$ 317,299.97	\$ 736,532.48	\$ 681,078.95	\$ 926,884.62
dic-09	14	\$ 5,681,298.92	\$ 457,531.30	\$ 1,011,149.91	\$ 879,670.06	\$ 1,401,327.29
mar-10	14	\$ 1,613,090.52	\$ 38,359.34	\$ 217,891.00	\$ 300,587.17	\$ 368,083.30
jun-10	14	\$ 2,962,724.44	\$ 123,412.80	\$ 498,465.84	\$ 547,705.51	\$ 658,256.86
sep-10	14	\$ 4,262,123.25	\$ 284,204.61	\$ 632,923.32	\$ 814,168.05	\$ 1,034,858.07
dic-10	13	\$ 5,999,557.48	\$ 550,290.84	\$ 788,645.30	\$ 1,070,837.33	\$ 1,359,005.61
mar-11	15	\$ 1,748,537.94	\$ 51,023.13	\$ 266,949.60	\$ 312,686.77	\$ 279,797.58
jun-11	15	\$ 3,363,667.64	\$ 191,814.52	\$ 572,178.35	\$ 565,748.72	\$ 605,011.49
sep-11	15	\$ 5,065,838.51	\$ 364,965.03	\$ 1,009,564.05	\$ 829,376.92	\$ 826,195.84
dic-11	15	\$ 7,030,566.32	\$ 468,892.74	\$ 1,432,818.89	\$ 1,080,344.48	\$ 1,265,051.12
mar-12	15	\$ 2,049,971.57	\$ 124,680.04	\$ 421,979.59	\$ 266,429.35	\$ 375,246.43
jun-12	15	\$ 3,853,633.72	\$ 246,563.99	\$ 764,786.19	\$ 545,977.53	\$ 737,177.13
sep-12	14	\$ 5,695,822.57	\$ 433,090.01	\$ 1,170,176.98	\$ 753,092.86	\$ 1,054,265.97
dic-12	15	\$ 7,579,370.70	\$ 630,704.67	\$ 1,579,040.98	\$ 964,480.29	\$ 1,512,661.29
mar-13	15	\$ 1,813,505.91	\$ 176,582.84	\$ 350,535.56	\$ 262,630.23	\$ 337,221.01
jun-13	15	\$ 3,579,618.65	\$ 370,761.45	\$ 758,653.89	\$ 615,734.73	\$ 544,730.42
sep-13	15	\$ 5,485,076.63	\$ 571,754.72	\$ 1,183,868.52	\$ 888,182.12	\$ 747,179.53
dic-13	15	\$ 7,701,929.17	\$ 788,773.19	\$ 1,655,048.12	\$ 1,098,245.70	\$ 1,216,664.57
mar-14	14	\$ 2,240,940.84	\$ 116,822.81	\$ 363,399.36	\$ 290,362.97	\$ 306,319.05
jun-14	15	\$ 4,182,195.49	\$ 259,299.16	\$ 736,846.54	\$ 529,204.18	\$ 689,795.50
sep-14	15	\$ 6,240,635.03	\$ 516,826.81	\$ 1,147,900.09	\$ 739,604.54	\$ 1,047,673.28
dic-14	15	\$ 8,841,572.40	\$ 746,435.19	\$ 1,680,316.12	\$ 781,269.21	\$ 1,625,880.04
mar-15	15	\$ 2,255,485.01	\$ 237,818.09	\$ 358,325.42	\$ 299,392.01	\$ 335,292.98
jun-15	16	\$ 4,303,528.41	\$ 387,618.12	\$ 802,630.78	\$ 558,004.51	\$ 694,986.43
sep-15	16	\$ 6,492,278.62	\$ 608,144.53	\$ 1,235,711.77	\$ 757,656.97	\$ 1,016,953.37
dic-15	15	\$ 9,133,374.82	\$ 750,745.72	\$ 1,769,597.62	\$ 967,725.31	\$ 1,467,179.74
sep-16	15	\$ 6,865,467.23	\$ 633,892.07	\$ 1,407,274.43	\$ 1,016,123.89	\$ 1,802,627.22
dic-16	15	\$ 9,282,592.25	\$ 1,006,843.11	\$ 1,968,831.64	\$ 78,402.28	\$ 2,169,843.38
mar-17	15	\$ 2,602,340.60	\$ 74,047.99	\$ 530,454.75	\$ 407,997.33	\$ 589,223.88
jun-17	15	\$ 4,856,993.73	\$ 232,354.37	\$ 1,043,680.86	\$ 677,793.90	\$ 1,064,035.20
sep-17	16	\$ 7,109,209.09	\$ 521,859.85	\$ 1,494,595.84	\$ 902,913.14	\$ 1,488,031.30
dic-17	17	\$ 9,812,473.48	\$ 891,111.60	\$ 2,066,740.06	\$ 1,068,784.03	\$ 2,203,269.68
mar-18	16	\$ 2,596,083.06	\$ 294,377.44	\$ 568,187.95	\$ 411,196.98	\$ 256,521.50
jun-18	16	\$ 5,229,220.01	\$ 610,868.08	\$ 1,121,436.42	\$ 635,030.09	\$ 864,111.09
sep-18	16	\$ 7,820,810.95	\$ 969,275.28	\$ 1,716,316.33	\$ 863,096.70	\$ 1,429,543.69
Mar-19	12	\$ 1,399,863.94	\$ 105,432.25	\$ 438,320.13	\$ 103,466.33	\$ 473,640.81

Fuente: datos de elaboración propia, consultando los boletines en línea de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, de 2012 a 2019 en su apartado de "Revista Actualidad en Seguros y fianzas" <https://www.gob.mx/cnsf/acciones-y-programas/informacion-sector>.

Anexo D

L	Longitud de la estacionalidad	4
α	constante de atenuación del promedio de datos	0.0040368
β	constante de atenuación de la estimación de la tendencia	1
γ	constante de atenuación de la estacionalidad	0.9861012

Modelo Holt- Winters para pronóstico de la demanda del sector afianzador de los trimestres de junio, septiembre, diciembre de 2019 y marzo de 2019.

MES	t	Yt	At	Tt	St	Yt'	Error
Trimestral	No. de meses	Demanda o prima de fianzas	Valor atenuado en el periodo t	Estimación de la tendencia del periodo t	Estimación de la estacionalidad del periodo t	Pronostico	Diferencia absoluta entre demanda y pronostico
	-2				1		
	-1				1		
	0				1		
mar-09	1	1581.81	1581.81	0	1		
jun-09	2	2924.9	1587.23176	5.42176063	1.83105457	1581.81	1343.09
sep-09	3	4323.29	1603.6765	16.444743	2.67229116	1592.65352	2730.63648
dic-09	4	5718.73	1636.66643	32.9899303	3.45946734	1620.12125	4098.60875
mar-10	5	1622.5	1669.466	32.7995703	0.97225866	1669.65636	47.1563641
jun-10	6	2994.85	1701.99641	32.5304056	1.76060305	3116.94116	122.091162
sep-10	7	4320.94	1734.05215	32.0557417	2.49432502	4635.16067	314.220674
dic-10	8	6096.36	1766.09222	32.0400675	3.45199751	6109.79258	13.4325763
mar-11	9	1796.6	1798.33304	32.2408162	0.99866413	1748.24968	48.3503207
jun-11	10	3466.7	1831.13281	32.7997787	1.89135671	3222.91391	243.786089
sep-11	11	5221.3	1864.85838	33.7255706	2.795591	4649.25371	572.046295
dic-11	12	7255	1899.40382	34.5454318	3.81451006	6553.90709	701.092913
mar-12	13	2112.7	1934.68223	35.2784177	1.0907165	1931.36575	181.334253
jun-12	14	3969.6	1970.48079	35.7985578	2.0128217	3725.8983	243.701702
sep-12	15	5870.1	2006.65675	36.1759618	2.92351046	5608.7365	261.363504

dic-12	16	7824.6	2042.86679	36.2100318	3.82998755	7792.40594	32.1940601
mar-13	17	1884.3	2077.6579	34.791116	0.90948903	2267.68339	383.383394
jun-13	18	3695.6	2111.33317	33.6752708	1.75401112	4251.98323	556.383229
sep-13	19	5668.1	2144.17602	32.8428495	2.64737834	6270.95463	602.854628
dic-13	20	7978.7	2176.64022	32.464197	3.66788825	8337.95516	359.255164
mar-14	21	2320.5	2210.48632	33.8461011	1.04781927	2009.15623	311.343765
jun-14	22	4345.5	2245.27352	34.7872037	1.93287786	3936.58402	408.915977
sep-14	23	6486.3	2280.74707	35.4735515	2.84120463	6036.18338	450.116622
dic-14	24	9192	2316.98702	36.2399488	3.9630608	8495.63841	696.361591
mar-15	25	2333.2	2352.71629	35.7292674	0.99248471	2465.75656	132.556559
jun-15	26	4449.5	2388.09663	35.3803372	1.86416776	4616.57354	167.073545
sep-15	27	6722.7	2423.24553	35.1488976	2.77518511	6885.59398	162.893985
dic-15	28	9494.1	2458.14113	34.8956053	3.86370909	9742.76658	248.666579
sep-16	29	7103.4	2511.8649	53.7237654	2.80242805	2474.30084	4629.09916
dic-16	30	9608	2576.03768	64.1727878	3.70382956	4782.68768	4825.31232
mar-17	31	2805.9	2633.63398	57.5962947	1.08917389	7327.07279	4521.17279
jun-17	32	5241.8	2685.84297	52.2089894	1.97821606	10398.1309	5156.33086
sep-17	33	7676.8	2738.05715	52.2141843	2.80372164	7673.19361	3.60639389
dic-17	34	10659	2790.6248	52.5676484	3.81796602	10334.6895	324.310549
mar-18	35	2794	2842.07044	51.4456432	0.98456061	3096.73098	302.730978
jun-18	36	5724	2893.51609	51.4456432	1.97821606	5723.99998	1.7775E-05
sep-18	37	8525	2945.34781	51.8317198	2.89313476	8256.85292	268.14708
dic-18	38	8056	2993.59827	48.250467	2.7067383	11443.1296	3387.12958
mar-19	39	1419.23	3035.38843	41.7901511	0.47474694	2994.88447	1575.65447
jun-19	40	PRONÓSTICO				6087.32409	
sep-19	41					9023.59683	
dic-19	42					8555.34712	
mar-20	43					1520.40034	
DAM							1063.85275

Fuente: datos de elaboración propia, consultando los Boletines en línea de Análisis Sectorial de Seguros y Fianzas de la Comisión Nacional de Seguro y Fianzas, de 2012 a 2018 en su apartado de "Revista Actualidad en Seguros y fianzas" <https://www.gob.mx/cnsf/acciones-y-programas/informacion-sectorial> y la metodología para aplicar el modelo Holt-Winters.

Anexo E

Definición de conceptos; enfocados a la definición de la Bolsa Mexicana de Valores:

1. Riesgo: del latín “risicare” que significa atreverse “dispersión de resultados inesperados en el futuro que impactan negativamente al patrimonio de la persona, en los mercados financieros.
2. Análisis financiero: es un método que permite analizar las consecuencias financieras de las decisiones de negocios. aplicando técnicas que permiten recolectar la información relevante, distintas mediciones y sacar conclusiones²⁶. Todo análisis financiero tiene una estructura idéntica. Se trata de una unión de varios apartados que contienen los datos necesarios para una conclusión certera, en concreto se componen de cuentas, patrimonio y pasivos.
3. Riesgo financiero: la falta de seguridad, confianza o certeza de las consecuencias de las decisiones de negocios, en el mercado financiero.
4. Incertidumbre: “falta de seguridad, de confianza o de certeza de algo creando especulación.
5. Incertidumbre financiera: la carencia de certeza. Es un estado donde se ha limitado la información y por ende es imposible realizar una descripción del estado actual.
6. Fianza (depósito dado como garantía) viene del sufijo-anza sobre el verbo fiar. Este verbo viene del latín *fidere* (confiar) y este de *fides* (lealtad, fe y confianza).
7. Seguro del latín *securus* (tranquilo, seguro, aquello que está alejado de cuidados y preocupaciones, lo que proporciona tranquilidad) adjetivo formado por el prefijo separativo “se” y la raíz del sustantivo “cura” (cuidado, preocupación, inquietud y ocupación). Al hablar del seguro como cobertura de riesgos nos referimos a que de acuerdo a riesgo al que se estará expuesto será la cobertura que se elegirá para la indemnización que cubra los daños de llegarse a presentar el siniestro.

Nota: se puede decir que el desconocimiento inicial de los posibles resultados de una toma de decisiones financieras se contempla como la incertidumbre. Al ir calculando cada escenario podemos calcular el riesgo, entonces el riesgo se deriva de la incertidumbre.

Bibliografía

Libros

Aguilar B., y Gudiño A. (2007). *Fundamentos Actuariales de primas y Reservas de Fianzas. Los Procedimientos Técnicos de la Regulación Mexicana*. México. Cap. 1.

Afianzadora CHUBB SA de CV 2016. *Curso introductorio del Seguro de Caución*. México.

Código civil federal. Última reforma publicada el 3 de junio de 2019. Art 1833 y 2794. México.

CNSF. (2019). *Revista actualidad en Seguros y Fianzas. Publicación trimestral*. núm. 71 -110. participación de mercado consolidado. México.

Gómez C. Diego y López Z. Jesús Miguel (2002). *Riesgos Financieros y Operacionales Internacionales*. Editorial ESIC Madrid. capítulo 1 *Riesgo Financiero*, 1.3 tipos de interés aplicados por bancos y cajas en operaciones de activo y pasivo, página 21.

Hal R. Varían (2011, 8ª Edición) *Microeconomía Intermedia*, Editorial Antoni Bosch. Barcelona: Facultad de Economía. UNAM.

H. knight Frank (1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Editorial Madrid. M Aguilar.

Hernández H. Ricardo. (2004). *Fianza a Primer Requerimiento. Trabajo presentado para el XI premio de investigación sobre Seguros y Fianzas 2004*. Tercer lugar. Categoría Fianzas. México. CNSF.

Ley general de instituciones y sociedades mutualistas de Seguros. Última reforma 10 de enero de 2014. Abrogada a partir del 4 de abril del 2015. México.

Ley sobre el Contrato de Seguro. Última reforma 4 de abril del 2103. México.

Martínez G. Fernando (2006). *La obligación que garantiza la fianza de fidelidad*. Trabajo presentado para el XIII premio de investigación sobre Seguros y Fianzas 2006 CNS. México. SHCP.

Maddala. G. y Miller. E (1996). *Microeconomía. Universidad de Florida. Editorial McGraw-Hill. Cap. 13 Fijación de precios en mercado de productos: competencia de monopolio y oligopolio. Pag.381 a 420*.

Molina B. Manuel (2015). *La Fianza Garantía por excelencia en México*. Editorial Tirant Lo Blanch. Valencia.

Murguía S. Cecilia (2013). *Diagnóstico y propuesta de acción para afianzadora Aserta. Ensayo p.p. 13-15*. México.

Spyros Makridakis. (1983). *Methods y Aplications. Editorial Wiley. Estados Unidos. Cap.3/3/4 Double Exponential Smoothing. Holt's two-Parameter Dethod. Pag.97 a la 103*.

Vodanovic. A. (1999). *La Fianza*. Editorial Jurídica. Chile.

Electrónicas

Reforma fiscal 2014: aprobada en octubre de 2014. Enero 2019,
losimpuestos.com.mx/reforma-fiscal-2014

Los diccionarios y las enciclopedias sobre el académico. enciclopedia universal,
enciclopedia_universal.esacademic.com

Fianzas Asecam S.A www.asecam.com.mx

Crónicas de dos siglos de seguro en México. Antonio Minzoni Consorti. CNSF, mayo de
2019. www.cnsf.gob.mx

Comisión Nacional para la protección y Defensa de los Usuarios de Servicios
Financieros, marzo 2019 www.condusef.com.mx

Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión. LXIV Legislatura marzo
2019 www.diputados.gob.mx

Dinero en Imagen, Grupo Imagen marzo 2019, www.dineroenimagen.com

GNP Seguros de autos, marzo 2019, www.gnp.com.mx.

Historia Clásica, marzo 2019, www.historiaclasica.com.