



Entre los países más desarrollados México en el 3er lugar en materia de fianzas

Por: Laura Edith ISLAS YÁÑEZ

En entrevista para Revista Siniestro, el licenciado Armando Rodríguez Elorduy, director general de Afianzadora Sofimex, S.A., habló de forma puntual acerca de los retos que México enfrenta en materia de fianzas y de la manera en que éstas continúan integrándose a la vida diaria de nuestro país.

Laura Islas. ¿Cuál es el panorama de las fianzas en México?

Armando Rodríguez. Las fianzas tienen más de 120 años de existencia en México. Nuestro país es uno de los más desarrollados en la materia, ya que posee el 3.er mercado más grande, después de Estados Unidos e Italia. La fianza ha sido un eslabón muy importante en el desarrollo de México y seguirá siendo el instrumento de garantía de mayor uso, debido a los grandes beneficios que otorga a las dependencias, los gobiernos estatales y las empresas productivas del Estado. En todos estos lugares conocen la fianza y su operación, así que la tienen ubicada como la principal garantía. Al nuevo gobierno habrá que mostrarle las bondades y los beneficios a través de datos duros, como que el pago de reclamaciones en los últimos 5 años es por más de 13,000 mdp.

LI. ¿Qué oportunidades y retos tiene el seguro de caución?

AR. El mayor reto que tiene el seguro de caución es la falta de conocimiento de parte del beneficiario institucional, ya que, aunque ofrece muchas ventajas y oportunidades para los contratos que lo requieran, se trata de un instrumento nuevo.

El seguro de caución, a diferencia de la fianza, resarce o repara el daño proveniente de un incumplimiento, es decir, tiene carácter indemnizatorio. Además, esto ocurre prácticamente a primer requerimiento, ya que el reclamo o siniestro se integra documentalmente, es decir, si el beneficiario o asegurado documenta su reclamo en los términos que está establecido en el certificado, la aseguradora pagará en un plazo de 30 días.

Por tanto, se prevén grandes oportunidades para incorporar una garantía mucho más exigente. Esto da la posibilidad de generar nuevos negocios en donde hoy la carta de crédito juega sola. Quizás veremos en los próximos 5 años primas por caución equivalentes al 20% de las primas totales.

LI. ¿Qué sucedería si no se contrataran fianzas?

AR. El Gobierno Federal tiene el mandato constitucional, de acuerdo con el art. 134, de ejercer la administración siguiendo los principios de eficiencia, eficacia, economía, transparencia, seguridad



Armando Rodríguez, director general Afianzadora Sofimex.

y honradez, entre otros. Esto implica que, por disposición legal (Ley de Obras Públicas y Servicios), cualquier inversión o gasto público debe contar con las garantías suficientes que le permitan asegurar que los recursos públicos están debidamente invertidos y consecuentemente garantizados.

Por el lado privado, la fianza es cada día más relevante, ya que nadie quiere invertir sus recursos sin contar con una garantía que le dé tranquilidad de que la inversión llegará a buen puerto.

LI. ¿Qué porcentaje de obras se garantizan mediante fianzas?

AR. De las obras a nivel gubernamental, llámese federales, estatales o municipales, la gran mayoría se garantizan por medio de la fianza. Las obras más relevantes de nuestro país, como las autopistas, los puentes y las carreteras, han ocupado este instrumento. De esta manera, el sector afianzador ha asumido responsabilidades equivalentes al 4% del PIB, esto es igual al 14% del monto de los contratos.

LI. Al contratar una fianza, ¿en qué debe fijarse el cliente?

AR. Todo depende del tipo de cliente. En nuestra actividad podemos decir que contamos con 3 clases, cada una tiene intereses distintos:

1. El agente. Busca atención y soluciones para su cliente.
2. El fiado o contratante. Quiere más que nada agilidad en la respuesta, el mejor precio, condiciones razonables de acuerdo con su operación y menos requisitos.
3. El beneficiario. Busca una afianzadora solvente y seria, que dé la cara ante la presentación de un reclamo. Yo diría que éste último es el cliente más exigente, ya que es a quien, en un momento dado, se debe pagar el reclamo y atender de forma adecuada durante el proceso.

LI. ¿Qué papel juega la tecnología?

AR. El sector afianzador ha estado a la vanguardia en materia tecnológica dentro de todo lo posible y lo que nuestra actividad ha requerido. La fianza electrónica fue un paso muy relevante hacia la digitalización y se ha utilizado por más de 10 años.

LI. ¿Qué retos enfrentan los agentes de fianzas?

AR. Deben ser asesores preparados y tener espíritu de servicio, ya que esto es fundamental en el proceso de asesorar y encaminar al cliente, así como al presentar adecuadamente los negocios a la afianzadora. Vienen nuevas generaciones que tienen otras mentalidades e incorporan cada vez más el uso de la tecnología a su vida diaria, así que tendremos que acoplarnos y adaptarnos de forma frontal y constante.