

Disertación

EL SEGURO DE CAUCION, HERRAMIENTA DE GESTION
ALTERNATIVA Y SECURITIZACIÓN DE RIESGOS
CONTRACTUALES

Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de
Santa Fe

Andrés Sironi

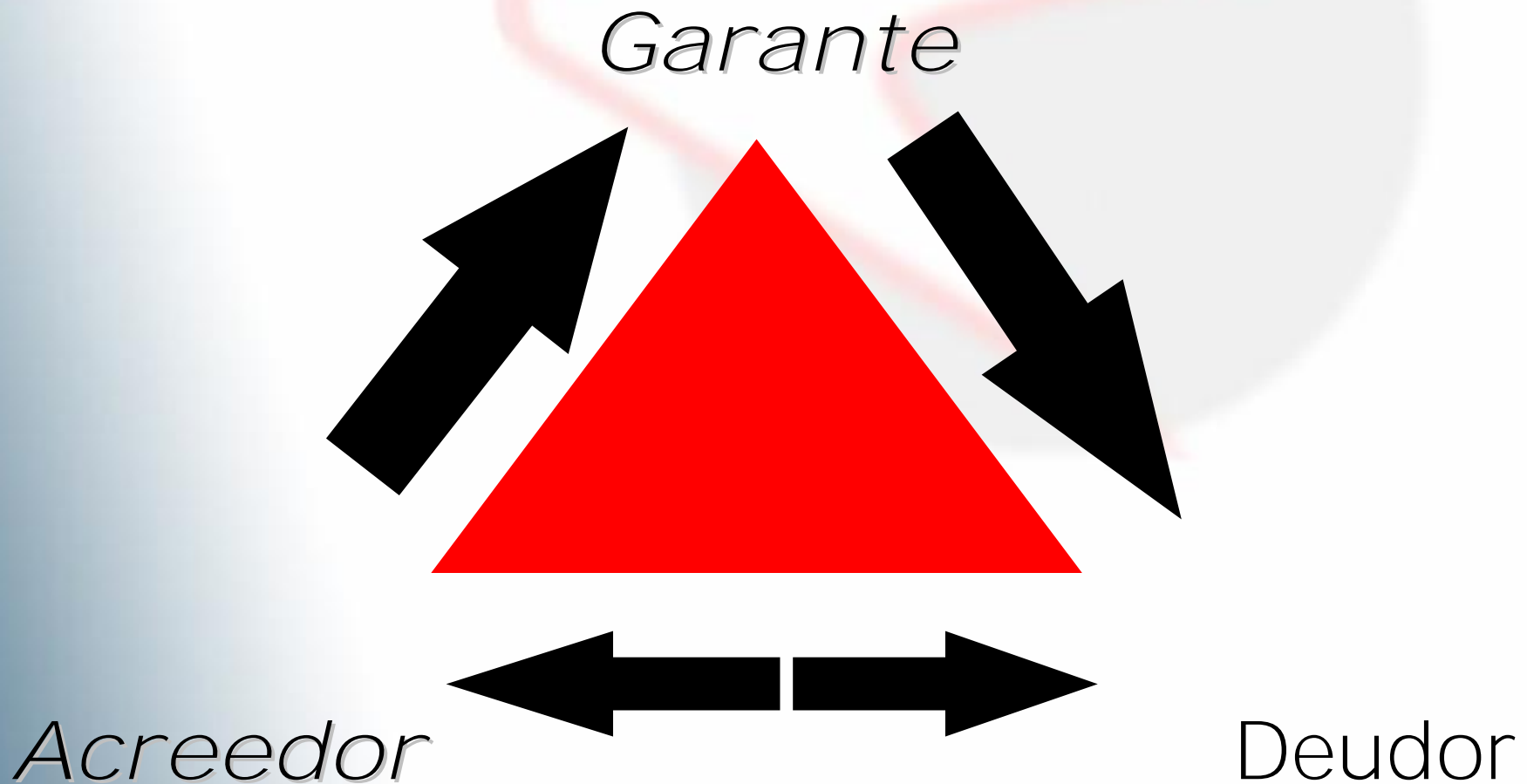
Temas

- I - Seguro de Caucción – Conceptos y Paradigmas
- II - La Caucción - Herramienta de gestión de negocios
- III - Clases de fianzas, locales e internacionales
- IV – Ventajas, comparación con productos sustitutos
- V – Nuevas Normas de Reaseguro, incidencias

Seguro de caución

Especie dentro del Genero de las
GARANTIAS

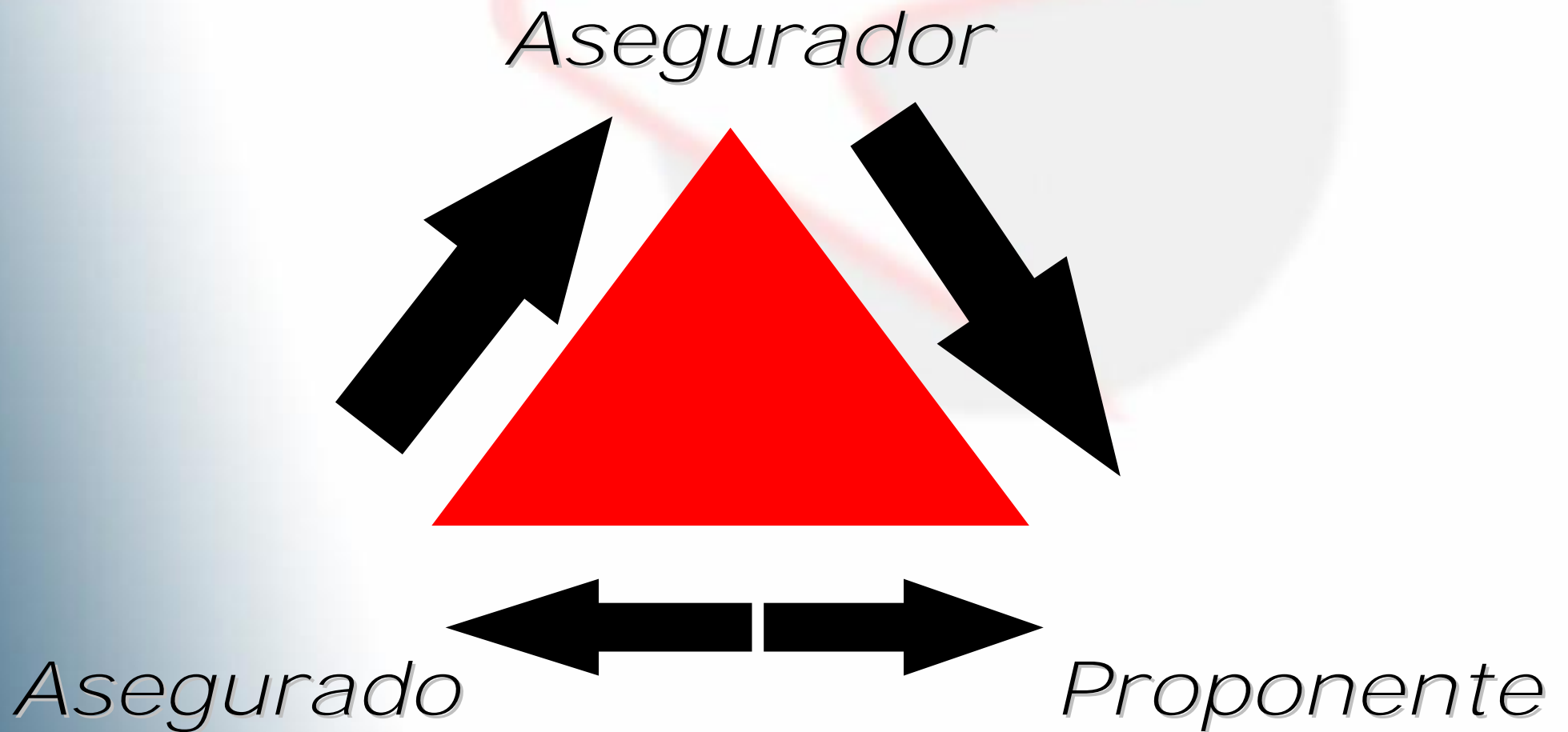
Dinámica de la Garantía



Seguro de caución – Partes

Integran el contrato de Seguro de
Caución 3 Partes

Dinámica del Seguro de Caucción



Fuente del Seguro de Caución

Cuándo es operativo?

- Leyes, normas, resoluciones estatales
- Contrato Publico (Ley de Contrataciones)
- Judiciales (Codigo de Procedimiento)
- Aduaneras (Normas Judiciales)
- Contratos Privados

Cuándo un contrato privado es asegurable?

- Firma de un Contrato
- Fije un monto de garantía
- Fije condiciones de afectación de dichas garantías
- Se mencione que el importe de la garantía es reemplazable por un seguro de caución

Seguro de caución – Vigencia

Por su accesoriedad la vigencia generalmente está determinada por la extensión temporal de las obligaciones garantizadas

Contratos que garantizan

- Obligaciones de hacer
- Obligaciones de dar

Situación Actual y Potencial del Seguro de Caucción



Paradigmas del Tomador

- “A mi no me sirve, es un costo”
- “No hay transferencia de riesgo”
- “Contrato una póliza cuando me lo piden”
- “Elijo la mas barata”

Paradigmas del Asegurado

- Publico:

“Así lo exige la norma”

- Privado:

“Cualquier Garantía me da igual”

“Es mejor una garantía a primer requerimiento”

CAMBIEMOS PARADIGMAS (1) !!

“No hay comercio sin Crédito y no hay crédito sin Riesgo”

Ofrecer Garantías no es un costo, es una Ventaja Competitiva

En Seguro siempre hay riesgo

En caución, el acreedor transfiere sus riesgos!

Lo Barato es relativo, cuanto invierte Ud. en su negocio

CAMBIEMOS PARADIGMAS (2) !!

El Asegurado debe saber porque pide la Garantía

El Seguro de Caucción es la mejor opción

Califica Riesgos

No afecta créditos financieros

El Rol del Garante es lograr que los contratos se cumplan

Indemnizar es la consecuencia de una mala suscripcion

CAMBIEMOS PARADIGMAS (3) !!

EL SEGURO DE CAUCION
HERRAMIENTA DE GESTION DE
NEGOCIOS

II – La caución como herramienta de gestión de negocios

Suscripción

¿Quienes suscriben y a quien se suscribe?

TODOS SUSCRIBEN!!

Suscripción de la Aseguradora

- a) Suscripción del Tomador
- b) Suscripción del Asegurado
- c) Suscripción del contrato entre partes

¿Pueden las partes cumplir el contrato?

La Aseguradora garantiza cumplimiento contractual

La Aseguradora es quien califica el Riesgo

PREFIERO PONERME ROJO HOY, Y NO VERDE DESPUES!!!

Pautas de Suscripción

- Análisis de conducta
- Análisis de la Estructura y Management
- Experiencia y profesionalismo en el cumplimiento de las obligaciones contractuales
- Historial del cumplimiento y conducta del Tomador
- Capacidad financiera
- Calificación crediticia
- Línea de crédito otorgadas con bancos

II – La caución como herramienta de gestión de negocios

b) Ventaja Competitiva

Quien vende, ofrece una garantía

No espera a que se la exijan!!!

Utilidad para Mercado Interno y Externo

II – La caución como herramienta de gestión de negocios

- El Asegurador funciona como una Calificadora del Riesgo, pero con la diferencia que si se equivoca en la selección y análisis del Tomador, afrontará el Siniestro.
- El Seguro de Caución, es una herramienta que aumenta la competitividad de las empresas.-

Riesgos

- *Pólizas para Contratos Públicos y Privados*

Contratos de Obra, Suministro y Servicios

Tipos de Garantías

- Mantenimiento de la Oferta
- Ejecución de Contrato
- Anticipo Financiero y/o Acopio
- Sustitución de Fondo de Reparación

Riesgos

- *Garantías Aduaneras*
 - Tránsito terrestre
 - Falta de documentación
 - Importación Temporal
 - Exportación Temporal
 - Diferencia de Derechos
 - Depósito fiscal

Riesgos

- *Garantías Judiciales*
 - Contracautela judicial
 - Sustitución de medidas cautelares

- *Garantías de alquiler*
 - Locación de bienes inmuebles
 - Locación de bienes muebles

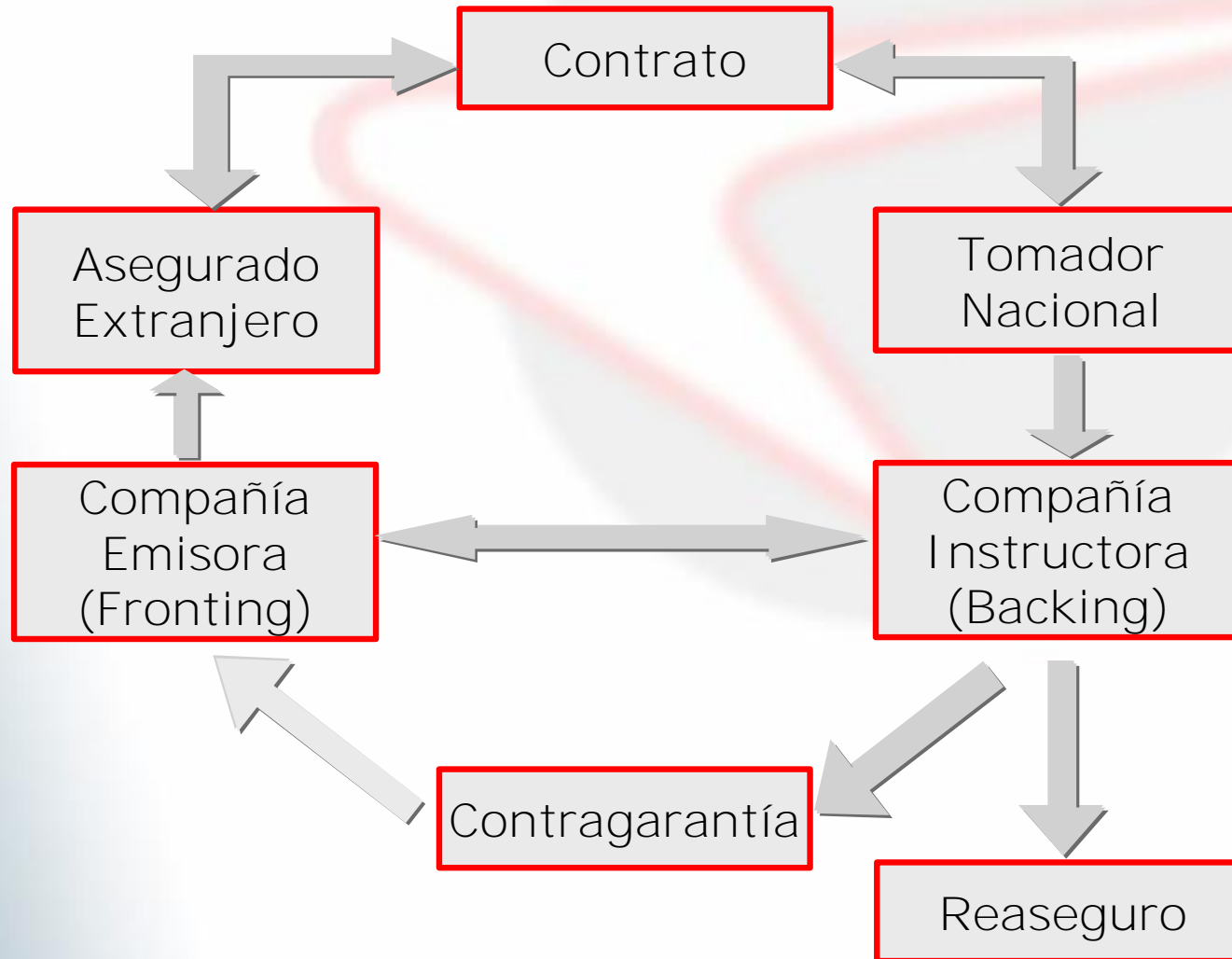
Riesgos

– *Garantías Internacionales*

Fianzas Contractuales para Exportación

Modalidad Fronting

Operatoria de Frontings



Riesgos

- *Ventajas de las Garantías Internacionales*
- Posicionamiento competitivo
- Mejora la Oferta
- Herramienta de Crédito Indirecto
- Mejores Costos Comparativos

Riesgos

- *Nuevos tipos de Garantías*

Aprobadas

- Inspección General de Justicia
- Seguro Ambiental Obligatorio

En Proyecto

- Fianzas Laborales
- Administrador de Consorcios

Riesgos

- *Perspectivas de Garantías futuras*
 - Incremento de las garantías exigidas por el Estado
 - Garantías de índole financiera
 - Garantías para proyectos asociativos (clusters)
 - Desarrollo de Seguro de Crédito
 - Tanto para exportaciones, como Crédito Domestico

Seguros de caución. Productos Sustitutos

- *En el mercado de garantías el Seguro compite con:*
 - Aval Bancario
 - Sociedades de Garantías Recíprocas
 - Títulos Públicos
 - Garantías Reales
 - Fianza personal
 - Calificadoras de Riesgos

Aseguradoras – Mercado Actual

- Incremento de la oferta
- Mayor Cantidad de jugadores
- Baja Calidad de oferta
- Competencia por precio
- Menor análisis de riesgos

Evaluar una Aseguradora, es evaluar el Garante

- Especialización
- Trayectoria institucional y de su Organización
- Profesionalismo
- Política Actual
- Solvencia y Programa de Reaseguro

Nuevas Normas en Reaseguro Incidencias

Hasta 1991 – Instituto Nacional de Reaseguro

Desde 1991 – Desregulación y apertura total de mercado

Desde Setiembre 2011 – Reaseguradoras Locales

Nuevas Normas en Reaseguro Incidencias

Mayor retención de riesgo a nivel local

Eventual Incremento de costos

Posible Reducción Comisionaria en la intermediación