



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN SEGUROS Y RIESGOS FINANCIEROS

Resolución: RPC-SO-16-No.440-2021

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DEMAGISTER

Título del proyecto:

Manual de calificación de riesgos de fianzas para la Aseguradora del Sur.

Línea de Investigación:

Gestión Integrada de Organizaciones y Competitividad Sostenible

Campo amplio de conocimiento:

Administración

Autor/a:

Erika Cristina Valdospinos Cevallos

Tutor/a:

Andrés Ramos

Quito – Ecuador

2023

APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Andrés Ramos Álvarez con C.I: 1756718886 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Manual de calificación de riesgos de fianzas para la Aseguradora del Sur.

Elaborado por: Erika Cristina Valdospinos Cevallos , de C.I: 1719185496 , estudiante de la Maestría: Riesgos Financieros y Seguros, de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 16 de marzo de 2023



Firmado electrónicamente por:
ANDRES RAMOS
ALVAREZ

Firma

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, Erika Cristina Valdospinos Cevallos con C.I: 1719185496, autor/a del proyecto de titulación denominado: Manual de calificación de riesgos de fianzas para la Aseguradora del Sur. Previo a la obtención del título de Magister en Riesgos Financieros y Seguro

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor@ del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., 16 de marzo de 2023

Firma

Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE	iii
INFORMACIÓN GENERAL.....	1
Contextualización del tema.....	1
Problema de investigación	2
Objetivo general.....	2
Objetivos específicos.....	2
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos	3
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	4
1.1. Contextualización general del estado del arte	4
1.2. Proceso investigativo metodológico	8
Metodología e Instrumentos de Recolección de la Información	8
1.3. Análisis de resultados.....	10
CAPÍTULO II: PROPUESTA	12
2.1. Fundamentos teóricos aplicados.....	12
2.2. Descripción de la propuesta.....	14
MANUAL DE CALIFICACIÓN DE FIANZAS PARA LA ASEGURADORA DEL SUR ...	16
Introducción	17
Objetivos	17
Responsables.....	17
2.3. Validación de la propuesta.....	26
2.4. Matriz de articulación de la propuesta	28
CONCLUSIONES	30
RECOMENDACIONES	31
BIBLIOGRAFÍA.....	32
ANEXOS	33
Anexo 1.....	33
FORMATO DE ENCUESTA.....	33
Ejecutivos de Aseguradora del Sur	33
Coordinador Nacional de Fianzas de Aseguradora del Sur	33
Jefe Nacional de Fianzas de Aseguradora Del Sur	34
Anexo 2.....	35
Respaldo de Valoraciones	35

Índice de tablas

TABLA 1: GARANTIAS	23
TABLA 2: ESPECIALISTAS EN SEGUROS DE FIANZAS.....	26
TABLA 3: CALIFICACION DEL MANUAL	27
TABLA 4. MATRIZ DE ARTICULACIÓN	28

Índice de figuras

FIGURA 1: RANKING DE COLOCACIÓN DE PÓLIZAS DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR EN EL RAMO DE FIANZAS	5
FIGURA 2: PASOS DEL MANUAL DE CALIFICACIÓN DE FIANZAS.....	14
FIGURA 3: PORTADA MANUAL DE CALIFICACION DE FIANZAS	16
FIGURA 4: PARTICIPANTES DE UNA PÓLIZA DE FIANZAS	17
FIGURA 5: GRAFICA DE LA CALIFICACION	27
FIGURA 6: ENTREVISTA A ÁMBAR VACA.....	33
FIGURA 7: ENTREVISTA A CESAR BOORQUEZ	34
FIGURA 8: ENTREVISTA A ZENAI DA VALLEJO	34
FIGURA 9: VALORACIÓN ANTONIO MANCHENO.....	35
FIGURA 10: VALORACIÓN AMBAR VACA	35
FIGURA 11: VALIDACIÓN KAREN MENECEZ	36

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

Las pólizas de fianzas tienen una larga historia que se remonta a la antigua Roma, donde se usaban para garantizar el cumplimiento de los contratos. Durante la Edad Media, los mercaderes utilizaron este tipo de garantías para protegerse contra los riesgos asociados a las transacciones comerciales.

En la época moderna, las pólizas de fianzas se han utilizado ampliamente en todo el mundo para garantizar el cumplimiento de obligaciones contractuales y el pago de indemnizaciones. En muchos países, las instituciones financieras y las compañías de seguros son las principales proveedoras de este tipo de garantías.

En Ecuador, las pólizas de fianzas se utilizan desde hace mucho tiempo como un medio para garantizar el cumplimiento de las obligaciones contractuales y para proteger a los contratistas ya los beneficiarios de las garantías. En la década de 1960, se creó la primera compañía de fianzas en el país, la cual fue seguida por otras empresas en las décadas siguientes.

En 1993, se creó la Ley de Fianzas y Garantías, que estableció el marco legal para la operación de las compañías de fianzas en Ecuador. Desde entonces, el mercado de fianzas en el país ha crecido significativamente, y las pólizas de fianzas se utilizan en una amplia variedad de sectores, incluyendo la construcción, el transporte, el comercio y los servicios públicos.

Hoy en día, en Ecuador existen varias compañías de fianzas que ofrecen una amplia gama de productos, desde garantías. La regulación y supervisión del mercado de fianzas en el país está a cargo de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS), la misma que autoriza que puedan emitir una garantía a favor de una persona asegurando el cumplimiento de un objetivo contractual, por ende el incumplimiento del mismo daría a una ejecución a favor del beneficiario de esta póliza por el porcentaje asegurado, por lo tanto aseguradoras como instituciones financieras realizan una calificación previa a la emisión de estas pólizas.

Los clientes que optan por una calificación de fianzas, no están preparados para los requisitos que se les va a solicitar y al ver la lista de los mismos, sienten asombro, susto y en mucho de los casos piensan que es complicado, algunos no entienden la necesidad de cada documento, la razón por la que se les pide y esto hace que entreguen sus carpetas incompletas, con falta de información, lo que causa que el analista termine negando la calificación. Por otro lado, también hay asesores de seguros que desconocen el manejo del ramo de fianzas que es diferente al resto ramos, por lo que no se puede gestionar de la misma que a otras pólizas, al existir esta falta de experiencia y conocimiento, terminan por no pedir todos los documentos necesarios. Esto, junto a un perfil que no se ajusta al requerido, terminan por negar la calificación del cliente en la aseguradora que le puede dar la cobertura que requiere en fianzas.

Por los puntos expuestos, se ha visto la necesidad de orientar o capacitar a los usuarios con el fin de guiar a clientes y asesores a ejecutar el proceso de calificación de una manera adecuada, procurando abarcar las diferentes circunstancias que se presentan en el día a día, siendo estos tan solo una base ante el extenso mundo de las fianzas.

El desconocimiento de la gente al iniciar una calificación para acceder a una garantía de fianzas en una aseguradora puede ser un problema común en muchos países. Las fianzas son un tipo de garantía que una empresa o individuo proporciona a otra empresa o entidad gubernamental para garantizar que cumplirá con un contrato o una obligación legal.

Las aseguradoras de fianzas ofrecen garantías para una amplia variedad de obligaciones legales, incluyendo contratos de construcción, licitaciones gubernamentales y permisos de trabajo. Sin embargo, para obtener una garantía de fianzas, los solicitantes deben pasar por un proceso de calificación que puede ser confuso y complicado.

El desconocimiento de la gente sobre el proceso de calificación puede dificultar el acceso a las garantías de fianzas. Algunos solicitantes pueden no estar al tanto de los requisitos de elegibilidad o de los documentos necesarios para presentar su solicitud. También pueden no entender los términos y condiciones de la garantía de fianza y cómo se aplica en caso de incumplimiento.

Es importante que los solicitantes de garantías de fianzas se informen adecuadamente sobre el proceso de calificación y los requisitos de elegibilidad antes de iniciar su solicitud. Esto puede incluir hablar con un representante de la aseguradora de fianzas para obtener información detallada sobre el proceso y los documentos necesarios.

Además, los solicitantes deben asegurarse de tener una buena comprensión de los términos y condiciones de la garantía de fianza para evitar cualquier malentendido o sorpresa desagradable en el futuro. En algunos casos, puede ser útil trabajar con un abogado para revisar el contrato y asegurarse de que está en línea con las expectativas y necesidades del solicitante.

En resumen, el desconocimiento de la gente al iniciar una calificación para acceder a una garantía de fianzas en una aseguradora puede ser un problema común. Sin embargo, es importante que los solicitantes se informen adecuadamente sobre el proceso de calificación y los requisitos de elegibilidad para aumentar sus posibilidades de obtener una garantía de fianza exitosamente.

Problema de investigación

¿Cómo atender la falta de conocimiento de calificación de riesgos de fianzas para la adquisición de garantías solicitadas a la Aseguradora del Sur?

Objetivo general

Diseñar un manual, en base a los parámetros de revisión actual y la normativa de la SCVS que facilite la calificación de riesgos de fianzas en la Aseguradora del Sur.

Objetivos específicos

Contextualizar los elementos técnicos relevantes en la calificación de riesgos de fianzas para adquisición de garantías.

Diagnosticar los criterios de calificación en el contratante, con el fin de ser aceptado como cliente.

Proponer un manual para la calificación de los riesgos de fianzas para la Aseguradora del Sur, en función situación actual.

Valorar a través del criterio de especialistas la factibilidad del manual propuesto para la calificación de riesgos de fianzas para la Aseguradora del Sur.

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:

Este es un caso de estudio de gran importancia para todas aquellas personas que desean acceder a una póliza de Fianzas, ya que el desconocimiento del proceso intimida al cliente y por ende se desea dar una guía que le permita entregar su documentación con el conociendo y la importancia que tiene cada uno. En este ámbito la Aseguradora del Sur es una de las empresas que tiene la mayor parte de emisión en esta línea de negocio ya que en la cifra presentada en el 2019 estuvo en el 3 lugar de producción de fianza, ranquin que es verificable en las SCVS.

La elaboración de un manual de calificación de riesgos de fianzas para una aseguradora como la Aseguradora del Sur no solo es una tarea importante para mejorar la calidad y precisión de los servicios que ofrece, sino que también puede tener un impacto positivo en la vinculación de la empresa con la sociedad y sus beneficiarios directos.

En primer lugar, la creación de un manual de calificación de riesgos de fianzas puede permitir a la aseguradora mejorar la eficiencia y eficacia de sus procesos de evaluación y selección de riesgos. Al contar con un conjunto de criterios claros y precisos para la evaluación de las solicitudes de fianzas, la aseguradora puede reducir el riesgo de errores y decisiones subjetivas que puedan afectar negativamente a los clientes y la empresa.

Además, la elaboración de un manual de calificación de riesgos de fianzas también puede tener un impacto positivo en la transparencia y la confianza de la empresa en la sociedad. Al contar con un proceso de evaluación claro y objetivo, la aseguradora puede demostrar a sus clientes y a la sociedad en general que está comprometida con la calidad y la responsabilidad en sus servicios. Esto puede mejorar la imagen de la empresa y aumentar la confianza de los clientes en su capacidad para cumplir con sus compromisos y obligaciones.

Por otro lado, el manual de calificación de riesgos de fianzas también puede beneficiar directamente a los clientes y beneficiarios de las garantías emitidas por la aseguradora. Al contar con un proceso de evaluación riguroso y preciso, la aseguradora puede reducir el riesgo de incumplimiento por parte de los clientes y garantizar el cumplimiento de las obligaciones contractuales. Esto puede proporcionar tranquilidad y seguridad a los clientes y beneficiarios de las garantías emitidas por la aseguradora, lo que puede ser especialmente valioso en contextos de contratos de construcción, licitaciones y otros acuerdos comerciales importantes.

En conclusión, la elaboración de un manual de calificación de riesgos de fianzas para una aseguradora como la Aseguradora del Sur puede tener un impacto positivo en la vinculación de la empresa con la sociedad y sus beneficiarios directos. Al mejorar la calidad y la transparencia de sus servicios, la aseguradora puede fortalecer su reputación y aumentar la confianza de los clientes en su capacidad para cumplir con sus compromisos y obligaciones, lo que puede contribuir al crecimiento y el éxito a largo plazo de la empresa.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. Contextualización general del estado del arte

Parte de los objetivos estratégicos de una empresa es el garantizar la sustentabilidad sobre las pólizas de fianzas, es decir que “debe generar los flujos de efectivo que permitan mantener un capital de trabajo adecuado, atender los requerimientos en activos de largo plazo, servir adecuadamente la deuda y mantener una política de dividendos adecuada” (García, 1997).

Se entiende por crédito “la inversión realizada en un cliente, ligada a la venta de un producto o servicio y la principal razón de otorgar crédito, es generar e incrementar las ventas” (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012).

Por su parte, los esfuerzos realizados en desarrollar modelos de gestión de fianzas que permitan evaluar la capacidad de pago o el riesgo de no pago de los clientes actuales y/o potenciales, no son un tema de nuevo, estos datan de la década de los años 30. Por ejemplo, Smith & Winakor (1935), propusieron un modelo que buscaba evaluar el riesgo de crédito de una cartera de clientes, utilizando información contable financiera. (Leal Fica, Aranguiz Casanova, & Gallegos Mordones, 2017)

Esta sería una modalidad para poder evaluar de manera efectiva algún riesgo que pueda influenciar una póliza de seguros y entre estos se destacan “crédito scoring” los cuáles propones optimizar el riesgo en cuánto, conceder o no alguna autorización financiera sobre las pólizas. Este modelo es exitoso debido a la eficacia del algoritmo utilizado y la presencia de un sistema financiero que analiza eficientemente los datos.

Sin embargo, este método dado sus características se aplica a clientes de los cuáles, se dispone de información pasada, dejando de lado aquellos posibles clientes nuevos. Finalmente, están los modelos de evaluación económico – financiero, los cuáles se basan en el análisis de las tendencias de sus estados financieros y los de la industria. El éxito de este último modelo está en disponer información respecto de los flujos de tesorería de la empresa en estudio. (Falcón, 2008)

Se debe tomar en cuenta que una póliza de fianza es una garantía, que determina que la aseguradora garantiza que el cliente va cumplir con lo solicitado en el contrato, por ende, para tomar esta póliza es necesario adherirse a la normativa preestablecida por la Superintendencia de Compañías, y de igual manera las establecidas por la Ley de Seguros, donde se especifican los conceptos de cada una de las garantías de fianzas, las formas y requerimientos para la emisión segura de estas pólizas.

El artículo 30 de la Ley de Seguros (Cosede, 2016) cita:

Todas las operaciones realizadas por una entidad financiera tienen como objetivo, el capital de trabajo y los proyectos de inversión, excluyendo a todos los procedimientos de financiamiento que no son reembolsables o que deriven en subsidio, condonación o similares.

Tomando en consideración este artículo, debemos concientizar la importancia de la calificación de una póliza de fianzas, ya que esta tiene una implicación legal, como lo tiene un crédito que garantiza un monto de dinero a diferencia de esta garantía que es sobre documentos.

Una vez manifestadas las normativas a las que se debe adherir la entidad aseguradora, podemos expresar que cada una de estas determina la veracidad y la validez de la póliza que emiten como garantía de fianzas, mismas que como se pudo constatar debe cumplir con la calificación exigida en la institución regente a las aseguradoras que es la Superintendencia de Compañías, con su ley de seguros como documento de respaldo al que todas las aseguradoras deben seguir.

Las operaciones de calificación deben estar correctamente respaldadas para evitar multas y sanciones por parte del ente regulador. Tanto las compañías aseguradoras como bancarias, deben someterse a algunas terminologías y exigencias de regulación para ser aptas y tener la potestad de emitir las garantías de fianzas que respaldan los contratos, tomando en cuenta que estas serán siempre contractuales, como una de sus características principales; las empresas aseguradoras de igual manera se rigen a una calificación de riesgos que les permite tener una valoración de su buen manejo de riesgos, liquidez y rentabilidad donde la mejor calificación es AAA, otorgada solo a ciertas aseguradoras.

Dentro de esto podemos verificar el Ranking de colocación de pólizas dentro del mercado asegurador en el ramo de Fianzas, datos tomados de la Superintendencia de Compañías:

FIGURA 1: RANKING DE COLOCACIÓN DE PÓLIZAS DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR EN EL RAMO DE FIANZAS



NOTA: ESTE CUADRO EXPLICA EL RANKING DE LAS ASEGURADORAS EN REFERENCIA AL AS EMISIONES QUE SE HAN REALIZADO EN FIANZAS

Las pólizas de fianzas son instrumentos financieros de gran importancia para garantizar el cumplimiento de obligaciones contractuales y el pago de indemnizaciones en caso de incumplimiento. A continuación, se presentan algunas de las principales razones por las que las pólizas de fianzas son importantes:

Garantizan el cumplimiento de los contratos: Las pólizas de fianzas son una forma efectiva de garantizar que las partes involucradas en un contrato cumplan con sus obligaciones. En caso de incumplimiento, el beneficiario de la garantía puede hacer efectiva la fianza para recuperar los daños y perjuicios sufridos.

Mejoran la credibilidad y la reputación de las empresas: Al contar con una póliza de fianza, las empresas demuestran su compromiso con el cumplimiento de sus obligaciones y con la protección de sus clientes y proveedores. Esto puede mejorar su credibilidad y reputación en el mercado.

Facilitan el acceso al crédito: Las pólizas de fianzas pueden ser utilizadas como garantía para obtener financiamiento, lo que puede facilitar el acceso al crédito para las empresas.

Reducen los riesgos financieros: Al contar con una póliza de fianza, las empresas pueden reducir los riesgos financieros asociados al incumplimiento de obligaciones contractuales. Esto puede ayudar a proteger sus activos y a mantener su estabilidad financiera.

Fomentan el desarrollo económico: Las pólizas de fianzas pueden ser utilizadas en una amplia variedad de sectores, lo que puede contribuir al desarrollo económico de un país al facilitar la realización de transacciones comerciales y la ejecución de proyectos de inversión.

Protección financiera: Las pólizas de fianzas proporcionan protección financiera a las partes involucradas en un contrato o acuerdo. El incumplimiento de las obligaciones contractuales puede tener un impacto significativo en las finanzas de las partes involucradas, pero una póliza de fianza puede ayudar a mitigar este riesgo al garantizar el cumplimiento de las obligaciones.

Facilitación de contratos: Las pólizas de fianzas pueden facilitar la realización de contratos y acuerdos, ya que proporcionan una garantía de cumplimiento de las obligaciones. Esto puede aumentar la confianza de las partes involucradas y ayudar a asegurar la finalización exitosa de un proyecto o transacción.

Cumplimiento legal: En muchos casos, las pólizas de fianzas son un requisito legal para participar en ciertos tipos de contratos y proyectos. Por ejemplo, en Ecuador, las empresas de construcción deben obtener una garantía de cumplimiento de contrato para participar en proyectos públicos.

Mejora de la reputación: Obtener una póliza de fianza puede mejorar la reputación de una empresa o contratista al demostrar su compromiso con el cumplimiento de las obligaciones contractuales. Esto puede aumentar la confianza de los clientes y mejorar las oportunidades de negocio.

Protección de terceros: En algunos casos, las pólizas de fianzas también pueden proporcionar protección a terceros afectados por el incumplimiento de las obligaciones contractuales. Por ejemplo, una garantía de pago puede proteger a los proveedores de una empresa que no cumple con sus obligaciones de pago.

De la misma manera debemos tomar en cuenta la suscripción inadecuada de una póliza de fianzas puede resultar en una exposición financiera, dañar la reputación de la compañía de seguros, exponerla a riesgos legales y sanciones regulatorias. Por lo tanto, es importante que las compañías de seguros evalúen adecuadamente el riesgo antes de suscribir una póliza de fianzas para minimizar estos riesgos.

Riesgo financiero: Si una compañía de seguros suscribe una póliza de fianzas sin evaluar adecuadamente el riesgo, puede resultar en una exposición financiera significativa. Si el asegurado incumple sus obligaciones contractuales y se presenta un reclamo de garantía, la aseguradora puede ser responsable de cubrir los costos de la garantía. Si la compañía de seguros no ha evaluado adecuadamente el riesgo y no ha establecido primas adecuadas, esto puede resultar en una pérdida financiera importante.

Riesgo de reputación: Si una compañía de seguros suscribe una póliza de fianzas inadecuada, esto puede dañar su reputación. Si la compañía de seguros no es capaz de pagar un reclamo de garantía debido a una suscripción inadecuada, puede resultar en la pérdida de confianza por parte de los clientes y otros interesados.

Riesgo legal: Si una compañía de seguros suscribe una póliza de fianzas inadecuada, puede resultar en una exposición legal significativa. Si un reclamante decide presentar una demanda contra la compañía de seguros por un reclamo de garantía no pagado, esto puede resultar en costos legales y posibles sanciones financieras.

Riesgo de incumplimiento normativo: Las compañías de seguros están sujetas a regulaciones y normativas que rigen su conducta. Si una compañía de seguros suscribe una póliza de fianzas inadecuada, puede estar en incumplimiento de estas regulaciones y ser sancionada por los organismos reguladores.

La obtención de una póliza de fianzas puede ser un proceso complejo que requiere una evaluación detallada del riesgo por parte de las aseguradoras. Para los solicitantes, esto puede resultar en un proceso desafiante que requiere conocimientos y experiencia específicos en la materia. Es por eso que tener un buen asesoramiento en la calificación y obtención de una póliza de fianzas es fundamental para asegurarse de que se obtiene la mejor cobertura posible.

Un buen asesoramiento puede ser proporcionado por un corredor de seguros o un agente de fianzas experimentado que tenga conocimientos profundos sobre el mercado de las pólizas de fianzas y las especificidades del sector al que pertenece el solicitante. Al contar con un asesoramiento adecuado, los solicitantes pueden obtener una evaluación detallada del riesgo y conocer los requisitos necesarios para calificar para la póliza de fianzas. Además, los asesores pueden proporcionar información valiosa sobre las diferentes opciones disponibles en el mercado de las pólizas de fianzas y ayudar a los solicitantes a seleccionar la cobertura que mejor se adapte a sus necesidades. Esto puede incluir asesoramiento sobre los límites de garantía, la duración de la cobertura, las exclusiones y las condiciones de la póliza.

Un buen asesoramiento también puede ayudar a los solicitantes a presentar una solicitud de manera efectiva y aumentar sus posibilidades de calificar para la póliza de fianzas. Los asesores pueden proporcionar orientación sobre cómo presentar la información necesaria y cómo estructurar la información para maximizar las posibilidades de aprobación.

Tener un buen asesoramiento en la calificación y obtención de una póliza de fianzas es fundamental para garantizar que se obtiene la mejor cobertura posible y que se presentan las solicitudes de manera efectiva. Un asesor experimentado puede ayudar a los solicitantes a evaluar el riesgo, seleccionar la mejor cobertura, presentar una solicitud de

1.2. Proceso investigativo metodológico

Metodología e Instrumentos de Recolección de la Información

La investigación cualitativa asume una realidad subjetiva, dinámica y compuesta por multiplicidad de contextos. El enfoque cualitativo de investigación privilegia el análisis profundo y reflexivo de los significados subjetivos e intersubjetivos que forman parte de las realidades estudiadas. (Solís, s.f.)

En base al objetivo final de esta investigación, se determina que la metodología cualitativa es la más apropiada para desarrollar este trabajo, ya que se va a revisar la cualidad que determinan la aprobación de una calificación para adquirir de una póliza de fianzas, son estas las cualidades que debe cumplir el cliente para su acceso a la póliza y de la misma manera, anticiparnos al análisis para justificar adecuadamente la documentación necesaria para minimizar el riesgo y tener acceso a la emisión de la calificación.

Se analiza el grado de dificultad de adquisición de una póliza de fianzas en cada una de las aseguradoras, hay que tomar en cuenta que no todas las aseguradoras tienen el ramo de fianzas aprobado para su emisión, dado que consideran que es un producto de mucha responsabilidad y de un riesgo elevado si no se analiza adecuadamente y se respalda de forma adecuada. Por ende, cada documento presentado es influenciado en la calificación, por ende, el conocimiento de los requerimientos por parte de los clientes y asesores de seguros es muy importante.

La Aseguradora del Sur es una de las aseguradoras que tiene el ramo de Fianzas aprobado y ha sabido manejarse de la forma más adecuada en sus calificaciones, por ende, el alcance de nuestra investigación es llegar a tener clara las condiciones de calificación y las maneras más óptimas de llegar a ser un cliente potencial pasar por sus filtros de calificación, para lo cual necesitamos tener claro sus criterios de calificación.

El instrumento que se utilizarán para la recopilación de datos es la entrevista a las personas responsables de las calificaciones y emisiones de fianzas en la ciudad de Quito, donde tenemos dos ejecutivos, un coordinador nacional y una jefatura nacional; Siendo estas las personas a quienes orientaremos nuestra encuesta dado que sobre ellas recae la calificación de fianzas en la Aseguradora del Sur.

Una entrevista no estandarizada o a profundidad es un tipo de entrevista en la que el entrevistador tiene la libertad de explorar en profundidad los temas que considera relevantes, sin seguir una estructura fija o un conjunto predeterminado de preguntas. Este tipo de entrevista suele ser más flexible que una entrevista estandarizada, ya que permite que el entrevistador adapte la conversación a las necesidades y características del entrevistado.

En una entrevista no estandarizada, el entrevistador puede seguir una guía general de temas a tratar, pero no está limitado a una lista predefinida de preguntas. En su lugar, el entrevistador puede utilizar preguntas abiertas y seguir el flujo natural de la conversación para profundizar en los temas relevantes. Además, este tipo de entrevista puede incluir preguntas

que no se aborden en una entrevista estandarizada, como preguntas sobre la experiencia personal del entrevistado, su trayectoria profesional o sus motivaciones.

La entrevista no estandarizada puede ser muy útil para obtener información detallada sobre el entrevistado y para explorar en profundidad temas específicos. Sin embargo, requiere una mayor habilidad por parte del entrevistador para mantener el enfoque y evitar que la conversación se desvíe demasiado de los temas relevantes. Además, puede resultar más difícil de analizar y comparar que una entrevista estandarizada, ya que cada entrevista puede ser única y no seguir una estructura fija.

En resumen, la entrevista no estandarizada o a profundidad es una herramienta útil para obtener información detallada sobre un tema o una persona en particular. Aunque requiere más habilidad por parte del entrevistador y puede ser más difícil de analizar, puede ser especialmente útil para explorar temas complejos o para obtener una comprensión más completa de una situación o persona en particular.

Entrevistar a especialistas en finanzas es crucial para hacer un manual de fianzas porque estos profesionales poseen un conocimiento profundo y actualizado sobre el tema. Algunas razones específicas por las que es importante entrevistar a estos especialistas son las siguientes:

Conocimiento especializado: Los especialistas en finanzas tienen un conocimiento especializado sobre los diferentes aspectos de las fianzas. Entrevistarlos puede ayudar a comprender mejor los conceptos complejos, las mejores prácticas y las últimas tendencias del mercado financiero.

Experiencia práctica: Los especialistas en finanzas tienen una amplia experiencia práctica en el manejo de las finanzas. Han trabajado en diferentes industrias y han enfrentado desafíos financieros únicos. Entrevistarlos puede ayudar a obtener una perspectiva práctica sobre cómo manejar diferentes situaciones financieras.

Conocimiento legal y regulatorio: Los especialistas en finanzas están familiarizados con las leyes y regulaciones que rigen las finanzas. Pueden proporcionar información valiosa sobre los requisitos legales y regulatorios que deben cumplir las empresas que ofrecen fianzas.

Mejores prácticas: Los especialistas en finanzas pueden compartir las mejores prácticas que se utilizan en la industria. Pueden ofrecer consejos sobre cómo diseñar políticas y procedimientos eficaces para la gestión de riesgos financieros y cómo manejar situaciones difíciles como impagos o cobros atrasados.

Actualización de conocimientos: Los especialistas en finanzas están al tanto de las últimas tendencias en el mercado financiero. Entrevistarlos puede ayudar a obtener información actualizada sobre los productos financieros, los cambios en las tasas de interés y los movimientos del mercado que pueden afectar la gestión de fianzas.

En resumen, entrevistar a especialistas en finanzas es importante para hacer un manual de fianzas porque pueden proporcionar conocimientos especializados, experiencia práctica, conocimiento legal y regulatorio, mejores prácticas y actualización de conocimientos. La información que se puede obtener de ellos puede ayudar a diseñar un manual eficaz que pueda utilizarse para gestionar las finanzas de manera efectiva y eficiente.

1.3. Análisis de resultados

Resumen de entrevistas:

Jefe Nacional de Fianzas de Aseguradora Del Sur- Zaneida Vallejo

Trabaja desde hace 20 años en la Aseguradora del Sur, preparada con estudios en análisis de riesgos y gestión comercial, nos indica que anteriormente el área de fianzas no era tan desarrollada y mucho menos conocida, la comercialización era uno a uno con el cliente, el mayor desarrollo y requerimiento de estas pólizas se daba en el sector público y posteriormente se empezó a implementar en el sector privado.

Estas pólizas están respaldadas la mayor cantidad de obras emblemáticas del país ya que para contratar con el estado es necesario presentar estas garantías para respaldo de las contrataciones con esto se salvaguarda los recursos.

Referente a la colocación de estas pólizas en Aseguradora del Sur menciona que en el 2019 aseguradora creación en la participación de colocación a nivel nacional en un 3% siendo su colocación de 10 millones de dólares, este año su prospección de colocación era 12 mil dólares, sin embargo con el tema de la recesión económica que se está viviendo por la pandemia el estado designo el presupuesto a temas más emergente que a obras, por lo que esto redujo su colocación en un 15 %. debido a que la mayor de esta colocación esta en los requerimientos público.

El criterio de riesgo con el que se analiza a un cliente, es la parte moral, financiera, técnica, operativa y patrimonial; también se analiza que existan las garantías necesarias de respaldo para asumir la emisión.

Coordinador Nacional de Fianzas de Aseguradora del Sur – Cesar Borquez

Nos indica que dentro de sus funciones está el análisis de riesgos, garantías y negociación con los clientes. La Aseguradora del Sur se caracteriza por su servicio y agilidad en la calificación y emisión de pólizas, su colocación está enfocada en el bajo y mediano riesgo de colocación, dado que para ellos es preferible colocar varios contratos medianos y pequeños que le permite minimizar el riesgo de ejecución y diversificar el mercado, antes que concentrar toda su producción en un solo contrato grande.

Habla sobre las variables de análisis que se les hace a los contratistas, dentro de lo cual se utiliza canales de revisión como SRI, IESS, Bancos, entre otros que les permite revisar el comportamiento del cliente en otras obligaciones he instituciones, validan de igual manera el patrimonio y el endeudamiento del cliente, se analiza la experiencia del cliente en cuanto a manejo de montos y actividades.

En el análisis del contrato se verifica la ubicación del contrato y la ubicación del contratista dado que si no son del mismo sitio esto le produce una desventaja de cumplimiento ya que desconoce el manejo del sector. También se considera alto riesgo los contratos del estado emitidos en época de elecciones dado a que una vez electo el nuevo candidato el personal cambia y puede poner en riesgo el centro por no tener el hilo de la adjudicación, esto también se da por las coyunturas políticas que tienen estos contratos y los empleados del estado. Se analiza que el presupuesto destinado a la obra se acerque a un adecuado cumplimiento de la misma al igual del tiempo destinado para el mismo sea el coherente para cumplirlo. (Anexo1)

El apetito de riesgo de la Aseguradora del Sur está dentro de contratos entre los 500mil hasta los 4 millones en riesgo asegurado, más de esto determinan no participar.

Ejecutivos de Aseguradora del Sur- Ambar Vaca y Katherine Orosco

En esta entrevista las Ejecutivas de la Aseguradora del Sur coinciden en su criterio de calificación el mismo que está basado en analizar los siguientes parámetros Moral, técnico, Financiero, Legal, de los cuales se determinan en la investigación del cliente en instituciones como SRI, IESS, Función Judicial, Bancos, entidades comerciales, Buro de Crédito. Se analiza la liquides con la cuenta el cliente para cumplir la obra en caso de tener que cubrir de su dinero para no ser declarado contratista incumplido. Todo lo declarado n el formulario de vinculación por calificación debe estar justificado con la documentación presentada, la parte técnica basada en la experiencia del cliente debe estar justificada con documentos de igual manera.

El riesgo del contrato se analiza de igual manera la parte legal del contrato si este , está amparado y dentro de lo expuesto legalmente , en cuanto a clausulas y sea un contrato equitativo que no le perjudique al cliente y el mismo tenga clara la obligación a cumplirse, cuando se trata de contratos públicos, se manejan bajo un mismo formato que es más acercado a ser cumplido , pero cuando se trata de contratos privados se analiza con más detalle ya que en la mayoría de estos hay cláusulas que salen de lo común esto hace que por más que el contrato sea de un monto pequeño aumente l riesgo al incumplimiento y ejecución de la póliza.

La mayoría de contratista al momento de solicitar presenten la información para calificar son temerosos de dar esta información y documentación ya que piensan que se les va quitar su patrimonio , por los que esta calificación es bastante lineal y llegan a ser negadas dado que se considera muy pocas justificaciones para ser apto a una aprobación, por lo que se recomienda presentar adecuadamente la documentación y respaldar con lo que más tenga la misma ya que esto permitirá poder ser un cliente óptimo de aprobación para las póliza, también se recomienda que estén predispuesto a dar información del contrato en canto a su forma de trabajo y proceso programado para el desarrollo ya que esto permite ver la determinación de cumplimiento al mismo.

La Aseguradora del Sur es una empresa que se dedica a la emisión de pólizas de fianzas respaldadas por garantías para obras, y que se caracteriza por su servicio y agilidad en la calificación y emisión de pólizas. La empresa tiene un criterio de análisis de riesgo basado en la parte moral, financiera, técnica, operativa y patrimonial de los clientes. Además, se analizan las garantías necesarias de respaldo para asumir la emisión y se revisa el comportamiento del cliente en otras obligaciones e instituciones. La colocación está enfocada en el bajo y mediano riesgo de colocación, preferiblemente con contratos medianos y pequeños para minimizar el riesgo de ejecución y diversificar el mercado. La Aseguradora del Sur no participa en contratos de más de 4 millones de dólares. En cuanto a los contratos públicos, se considera alto riesgo los emitidos en época de elecciones debido a que una vez electo el nuevo candidato el personal cambia y puede poner en riesgo el cumplimiento de la obra. La recesión económica que se está viviendo por la pandemia ha afectado la colocación de pólizas en un 15% ya que el presupuesto se ha destinado a temas más emergentes que a obras.

CAPÍTULO II: PROPUESTA

2.1. Fundamentos teóricos aplicados

Un manual es un **libro o folleto en el cual se recogen los aspectos básicos, esenciales de una materia**. Así, los manuales nos permiten comprender mejor el funcionamiento de algo, o acceder, de manera ordenada y concisa, al conocimiento algún tema o materia.

Existen, por ejemplo, manuales para el estudio de las matemáticas, la literatura, la historia, o la geografía. Hay, asimismo, manuales técnicos, que permiten comprender el funcionamiento de diferentes aparatos o dispositivos electrónicos.

Del mismo modo, hay manuales empleados para describir y explicar el funcionamiento de una empresa u organización (manual de procedimientos, de organización, de calidad, etc.), así como otro tipo de manuales, también relacionados con el campo organizacional, como los manuales de identidad corporativa, de convivencia o administrativos, entre otros.

La palabra manual también funciona como adjetivo para designar **aquello que es manejable o que se ejecuta con las manos**, que exige habilidad con las manos o que es fácil de hacer o de entender, entre otras cosas.

La palabra, como tal, proviene del latín *manuālis*, que significa 'que se puede tomar con la mano', o 'que se lleva con la mano'. (<https://www.significados.com/manual/>, s.f.)

Un manual es un documento que contiene información y directrices detalladas sobre un tema o proceso específico. Puede ser utilizado como una guía de referencia para ayudar a las personas a entender y llevar a cabo ciertas tareas, procesos o procedimientos de manera efectiva y eficiente.

Los manuales pueden ser de diferentes tipos y tener distintas finalidades. Algunos ejemplos incluyen manuales de usuario para productos o servicios, manuales de procedimientos para organizaciones o empresas, manuales de instrucciones para la realización de tareas específicas, manuales de políticas y procedimientos para el cumplimiento de regulaciones o leyes, entre otros.

Los manuales suelen incluir información detallada, como descripciones de los procesos, instrucciones paso a paso, imágenes o diagramas, definiciones de términos y conceptos relevantes, ejemplos, recomendaciones y consejos para el éxito.

En general, un manual es una herramienta útil para la formación y capacitación de las personas, ya que les permite adquirir conocimientos y habilidades necesarias para desempeñar determinadas actividades. También puede ser utilizado como una herramienta de consulta para resolver dudas y problemas que puedan surgir en el desempeño de tareas o procesos específicos.

Todo inversionista debe saber qué es una calificación de riesgo y cómo repercute esto en (MERCAPITAL, s.f.).

Una calificación de riesgos es una evaluación sistemática de los riesgos asociados con una actividad, proyecto, operación, producto o cualquier otra cosa que pueda tener un impacto en la salud, la seguridad, el medio ambiente o los negocios.

La calificación de riesgos implica la identificación de los riesgos potenciales, la evaluación de la probabilidad de que ocurran y la evaluación de su impacto. La evaluación de riesgos también implica la identificación de medidas preventivas y la gestión del riesgo.

La calificación de riesgos es importante porque permite a las empresas y organizaciones evaluar los riesgos asociados con sus actividades y tomar medidas preventivas para minimizar los riesgos y reducir el impacto de los riesgos en caso de que ocurran.

Las calificaciones de riesgos se utilizan en una amplia gama de campos, incluyendo la industria, la ingeniería, la construcción, la salud y la seguridad ocupacional, el medio ambiente, la seguridad de la información y la gestión de proyectos.

(ASG)

Un manual de calificación de riesgos es una herramienta valiosa que se utiliza para evaluar y mitigar riesgos en una organización. Esta herramienta proporciona una metodología sistemática y rigurosa para identificar y clasificar los riesgos que pueden afectar a la empresa.

La calificación de riesgos es el proceso de identificación, análisis y evaluación de los riesgos que pueden surgir en una organización. Esta tarea es crucial para cualquier empresa, ya que ayuda a la gestión de riesgos y a la toma de decisiones informadas. La calificación de riesgos se utiliza para determinar la probabilidad y el impacto de un evento en particular, y para desarrollar estrategias para minimizar los riesgos identificados.

Una metodología de calificación de riesgos es un marco estructurado que se utiliza para evaluar los riesgos en una organización. Esta metodología proporciona un enfoque sistemático para la identificación, análisis y evaluación de riesgos. La metodología de calificación de riesgos también establece los procedimientos para la gestión de los riesgos identificados.

Los procedimientos de calificación de riesgos son los procesos específicos que se utilizan para identificar, analizar y evaluar los riesgos en una organización. Estos procedimientos se aplican en línea con la metodología de calificación de riesgos establecida en el manual. Los procedimientos también pueden incluir la identificación de controles y medidas de mitigación para reducir el riesgo.

Un manual de calificación de riesgos es un documento que describe la metodología y los procedimientos de calificación de riesgos utilizados en una organización. Este manual proporciona una guía detallada para la identificación, análisis y evaluación de los riesgos, así como para la gestión de los riesgos identificados. El manual también establece los roles y responsabilidades de las partes interesadas en el proceso de gestión de riesgos.

Un manual de calificación de riesgos suele incluir los siguientes elementos:

Una introducción que describe el propósito del manual y su alcance.

Una descripción de la metodología de calificación de riesgos utilizada en la organización.

Los procedimientos específicos que se utilizan para identificar, analizar y evaluar los riesgos.

Una lista de los riesgos identificados en la organización y su clasificación en función de la probabilidad y el impacto.

Los controles y medidas de mitigación identificados para reducir los riesgos.

Un plan de acción para la gestión de los riesgos identificados.

Los roles y responsabilidades de las partes interesadas en el proceso de gestión de riesgos.

En resumen, un manual de calificación de riesgos es una herramienta crucial para cualquier organización que busque identificar y mitigar los riesgos que pueden afectar su operación. Este manual establece una metodología rigurosa y sistemática para la gestión de riesgos, lo que ayuda a la empresa a tomar decisiones informadas y reducir la exposición a los riesgos identificados. Al utilizar una metodología de calificación de riesgos bien estructurada y un manual detallado, una organización puede aumentar la eficiencia y la eficacia de su gestión de riesgos.

2.2. Descripción de la propuesta

Un manual de calificación de fianzas bien diseñado puede ser valioso tanto para los clientes como para los subscriptores de las pólizas de fianzas, ya que proporciona una guía completa sobre los procesos y requisitos necesarios para obtener y mantener una póliza de fianzas. Para los clientes, el manual puede proporcionar información sobre cómo calificar y mantener la cobertura adecuada, y para los subscriptores, puede servir como una guía clara sobre los procesos y procedimientos necesarios para la evaluación y aceptación de los riesgos. En conjunto, un manual de este tipo puede ayudar a evitar errores costosos y asegurar la selección adecuada de la póliza de fianzas, y ser una herramienta valiosa para todas las partes involucradas en el proceso de pólizas de fianzas.

a. Estructura general

FIGURA 2: PASOS DEL MANUAL DE CALIFICACIÓN DE FIANZAS



NOTA: ESTE FLUJO EXPLICA LOS PASOS A SEGUIR PARA LA ADQUISICION DE UNA POLIZA DE FIANZAS

b. Explicación del aporte

Responsables. - se identifica la responsabilidad que tiene la aseguradora con el cliente y el beneficiario. (presentado en el manual, ver figura #)

Identificación del Cliente: Se identifica que tipo de cliente es en relación a su situación societaria, con el fin de recopilar los requisitos específicos del mismo.

Garantías: partiendo de que toda póliza de fianzas tiene que ir de la mano de una garantía se analiza con el cliente que garantías estaría en disponibilidad para poner por la póliza solicitada.

Envío de documentos a calificar: es importante una revisión de que la documentación este completa para la calificación y tener un panorama previo de cómo se encuentra el cliente para poder estructurar una adecuada estrategia de defensa ante la aseguradora, de igual manera no haya reprocesos de la aseguradora por la falta de algún requisito.

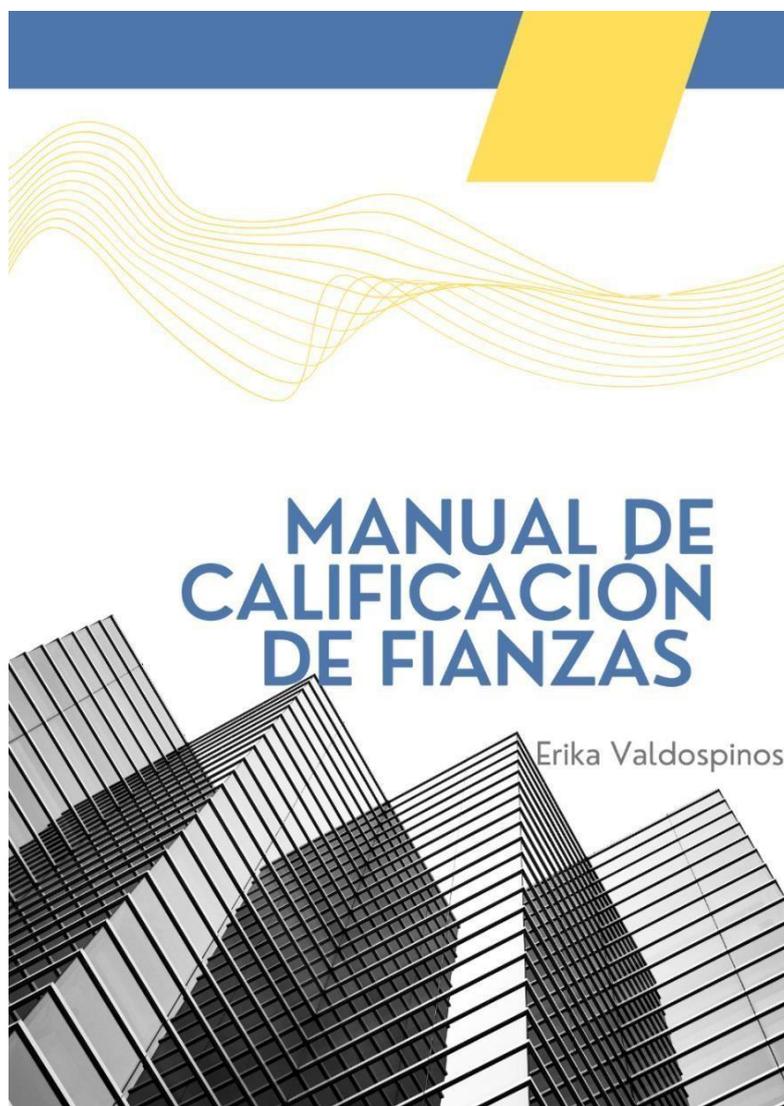
Revisión de la Información por parte de la Aseguradora: La aseguradora hace dos revisiones que determinaran la factibilidad de dar o no la póliza de fianzas. La una es la revisión del cliente y la otra es la revisión del riesgo solicitado, una vez se haya analizado los dos panoramas, la aseguradora determinara si acepta el riesgo o no, y, de igual manera determinara si las garantías propuestas son suficiente o si se pide alguna garantía adicional.

Constitución de garantías: aquí se habla del proceso de constitución de las garantías que se requiere para la justificación de emisión de la póliza.

Emisión: en este paso se confirma los datos de emisión, se emite, paga y entrega la póliza de fianzas.

MANUAL DE CALIFICACIÓN DE FIANZAS PARA LA ASEGURADORA DEL SUR

FIGURA 3: PORTADA MANUAL DE CALIFICACION DE FIANZAS



NOTA: PORTADA DEL MANUAL PROPUESTO

Introducción

El manual de calificación de riesgos de finanzas es una herramienta práctica para aquellos que buscan comprender y aplicar el proceso de evaluación de riesgos financieros en su propio análisis financiero. Proporciona información detallada sobre los diferentes tipos de riesgos financieros, cómo se miden y cómo se pueden mitigar. Además, ofrece una visión general de los diferentes métodos y técnicas utilizados para calificar el riesgo financiero, así como las mejores prácticas para evaluar y gestionar el riesgo.

Este manual también tiene como objetivo dar cumplimiento a las justificaciones de aceptación de un riesgo y apoyar al cliente en su proceso de solicitud de pólizas en el área de fianzas. Al conocer los ámbitos de calificación, el usuario podrá sustentar de mejor manera su documentación y, por lo tanto, aumentar sus posibilidades de acceso a las pólizas solicitadas.

Profesionales financieros, inversores, banqueros y analistas de riesgos pueden beneficiarse de este manual de calificación de riesgos de fianzas para mejorar su comprensión de cómo se evalúa y gestiona el riesgo financiero, así como para mejorar sus habilidades en la sustentación de documentación y solicitud de pólizas en el área de fianzas.

Objetivos

Preparar al cliente en cuanto al conocimiento de requisitos y metodología de calificación con la finalidad de que presente todo lo necesario.

Minimizar el tiempo de respuesta al presentar la documentación de una calificación de Fianzas

Minimizar el riesgo de negación de una póliza por falta de información presentado.

Responsables

La responsabilidad de una fianza es tripartita.

FIGURA 4: PARTICIPANTES DE UNA PÓLIZA DE FIANZAS



NOTA: ESTA FIGUARA EXPLICA LA RELACION ENTRE LOS INBOLUCRADOS DELA POLIZA DE FIANZA

Esto quiere decir que la Aseguradora califica al cliente en beneficio de dar una póliza para un beneficiario garantizando un contrato o normativo de promedio. El beneficiario tiene responsabilidad contractual con el cliente, pero también relación directa con la aseguradora que está garantizando el contrato.

El cliente tiene responsabilidad con el Beneficiario con quien está suscribiendo el contrato y a su vez con la aseguradora que está garantizando el cumplimiento de dicho contrato.

¿Qué es una Fianza?

Una fianza es una garantía que busca asegurar el cumplimiento de una obligación.

El carácter de la misma es: incondicional, irrevocable y de cobro inmediato.

La tasa parametrizada con la que se trabaja en Fianzas es el 4% estipulado por la SCVS.

Toda póliza de Fianzas proviene de una figura Contractual que quiere decir que proviene de un documento, contrato o normativa donde se esté solicitando la póliza.

Términos

¿Qué garantiza cada una de las pólizas?

Garantía de Seriedad de la Oferta

Es una fianza que garantiza la suscripción de un contrato entre el contratista y el beneficiario, considerando todos los términos establecidos en la propuesta.

Fiel Cumplimiento de Contrato

Esta fianza garantiza el cumplimiento del contrato en cada uno de sus aspectos y cláusulas establecidas.

Garantía de Buen Uso del Anticipo

Esta póliza garantiza que todos los recursos que han sido entregados a manera de anticipo al contratista van a ser invertidos para la ejecución del contrato. Esta garantía se puede otorgar tanto al sector privado, como al sector público, pero bajo la Ley de Contratación Pública. Estas pólizas de fianzas deben ser emitidas por el valor total del anticipo.

Garantías Aduaneras

Esta garantía cubre el posible no pago de los tributos que ocasionan los diferentes regímenes aduaneros.

Garantías Técnicas para Ciertos Bienes

Esta Garantía cubre al asegurado la calidad y buen funcionamiento en la abastecimiento o establecimiento de, maquinarias, vehículos, equipos o ejecución de obras que contemplen dichas consideraciones, como la garantía del fabricante.

Garantía por la Convenida Ejecución de Obra y la Calidad de Material

Esta Garantía hace referencia a los contratos de obra, para asegurar su "debidamente ejecución y la buena calidad de los materiales", donde el contratista debe utilizar los materiales estipulados en el contrato.

Afianzado /Contratista/Ciente.

Es una persona jurídica o natural que está expuesta al cumplimiento de obligaciones dentro de un contrato u normativa.

Beneficiario/Contratante

Es el ente jurídico que está solicitando al cliente las pólizas en base a un requerimiento dentro de un contrato.

Aseguradora

Es la entidad regulada por la Súper de Compañías que esta con la potestad de dar la garantía para asegurar un riesgo.

Riesgo Asegurable

Se hace referencia al contrato, normativa que se va asegurar.

Bróker

Asesor de seguros, regulado por la Súper de Compañías, APS, Corredor.

Contragarantía

Hace referencia a las garantías que la aseguradora pueda solicitar para asegurar el riesgo

Apetito de Riesgo

Es el interés que tenga la aseguradora en una determinada línea de acción o un máximo de mostos de contrato.

Riego

Es el suceso incierto que podría ocasionar la falla de un contrato.

Desarrollo

La Aseguradora del Sur tiene los siguientes ramos de finanzas aprobados:

Portafolio de Productos a ofertar

- Garantía de Seriedad de la Oferta
- Garantía de Fiel Cumplimiento de Contrato
- Garantía de Buen Uso del Anticipo
- Garantías Aduaneras
- Garantías Técnicas para Ciertos Bienes
- Garantía de Buena Calidad de Material
- Fondos de Garantías

Riesgos de Análisis en una calificación:

La SC. Exige a la aseguradora retener una justificación de cómo se analizó al cliente y al contrato del cual se va respaldar con la póliza dado que dentro de este análisis se puede

identificar y prevenir el lavado de activos u otras anomalías que pueda influenciar el ámbito de estos contratos.

Una vez identificado estos parámetros podemos de igual manera mencionar el hecho del monto de cupo que se tiene la aseguradora de aprobación por medio del Reasegurador que en el caso de Aseguradora del Sur, es de \$5 millones de dólares, lo que quiere decir que si se sobrepasa este cupo se podría dar dos opciones una la negociación con otro reasegurador que asuma el porcentaje faltante u tomar como riesgo propio el faltante del cupo.

Los riesgos a analizar en una calificación son dos: Riesgo del Cliente y Riesgo del Contrato.

Análisis del cliente, dentro del análisis del cliente está expuesto los siguientes parámetros a analizar:

Riesgo Moral. - en el ámbito moral se analiza el perfil del cliente en todo lo referente a lo que son juicios, páginas públicas de IESS, SRI, en los cuales deben estar al día, también, dentro de este ámbito se analiza también el perfil profesional, la experiencia que ha tenido y en que campos y provincias ha tenido experiencia.

Riesgo Crediticio. - en el ámbito crediticio se analiza el comportamiento de crédito del cliente basado en el buró del mismo donde se refleja el historial crediticio y su endeudamiento actual, el mismo que no influencia en la póliza, pero si debe estar al día, dentro de este análisis esta los documentos del certificado bancario, los impuestos declarados.

Riesgo Patrimonial. - en el ámbito patrimonial se analiza la forma de administración de los ingresos del cliente y si el mismo ha llegado a hacer un patrimonio en el transcurso de su labor dentro de esto esta todos respaldos patrimoniales que adjunte el cliente, de igual manera está el Servicio básico de donde vive.

Para este análisis se requiere los siguientes requisitos:

REQUISITOS PARA CALIFICACIÓN PERSONAS NATURALES CONTRATISTA

- Formulario de vinculación Persona Natural (completar todos los campos y firmado)
- Copia de papeleta de votación y cédula de ciudadanía del deudor y del conyugue si fuera el caso.
- Copia de constancia patrimonial (pagos de impuesto predial, matrículas de vehículos, etc.
- Copia de estado de cuenta de los últimos tres meses o certificado bancario.
- Copia de planilla de servicios básicos (Agua, teléfono, luz).
- Copia del impuesto a la renta de los dos últimos años
- Copia del RUC
- Copia del RUP
- Hoja de vida (experiencia)
- Copia de 3 adjudicaciones anteriores /certificado de cumplimiento de trabajos anteriores o contratos anteriores

- Copia de la invitación / carta de adjudicación /borrador del contrato (si ya la tiene)

REQUISITOS PARA CALIFICACIÓN PERSONAS JURIDICA CONTRATISTA

- Formulario de vinculación de la empresa (completar todos los campos y firmado)
- Copia de cédula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal
- Copia de constancia patrimonial (matrícula vehicular, pago de impuesto predial, etc.)
- Copia de estados de cuenta de los 3 últimos meses o Certificado Bancarios.
- Copia de planilla de servicios básicos (Agua, teléfono, luz).
- Copia del Impuesto a la renta de los dos últimos años
- Copia actualizada de lista de accionistas.
- Copia de Nombramiento de los Representantes Legales inscrito en el registro mercantil.
- Copia de la escritura de constitución.
- Copia de la escritura de estatutos y/o aumento de capital.
- Copia del RUC
- Copia del RUP
- Hoja de vida de la empresa (experiencia)
- Copia de 3 adjudicaciones anteriores /certificado de cumplimiento de trabajos anteriores.
- Copia de la invitación / carta de adjudicación /contrato

REQUISITOS PARA CALIFICACIÓN CONSORCIOS GARANTE – PERSONA NATURAL

Contratista – Jurídico

- Formulario de vinculación de la empresa (completar todos los campos y firmado)
- Copia de Cédula y papeleta de votación del representante legal
- Copia Certificado Bancarios.
- Copia de planilla de servicios básicos (Agua, teléfono, luz).
- Copia del Impuesto a la renta de los dos últimos años, si es nueva no aplica
- Copia actualizada de lista de accionistas.
- Copia de Nombramiento de los Representantes Legales inscrito en el registro mercantil.
- Copia de la escritura de constitución.
- Copia del RUC
- Copia del RUP
- Copia de la invitación / carta de adjudicación /contrato

La experiencia del nuevo consorcio se respalda con la experiencia de sus consorciados, para lo cual se presentará la siguiente DOCUMENTACIÓN DE LOS CONSORCIADOS:

- Formulario de vinculación Persona Natural (completar todos los campos y firmado)
- Copia de Cédula y papeleta de votación del deudor y del conyugue si fuera el caso.
- Copia de respaldo patrimonial (pagos de impuesto predial, matrículas de vehículos, etc.
- Copia de estados de cuanta de los 3 últimos meses o Certificado Bancarios.
- Copia de planilla de servicios básicos (Agua, teléfono, luz).
- Hoja de vida (experiencia)
- Copia de 3 adjudicaciones anteriores /certificado de cumplimiento de trabajos anteriores o contratos anteriores

REQUISITOS PARA CALIFICACIÓN ASOCIACIONES GARANTE – PERSONA NATURAL

Contratista – Jurídico

- Formulario de vinculación de la empresa (completar todos los campos y firmado)
- Copia de Cédula y papeleta de votación del representante legal
- Copia Certificado Bancarios.
- Copia de planilla de servicios básicos (Agua, teléfono, luz).
- Copia del Impuesto a la renta de los dos últimos años, si es nueva no aplica
- Copia actualizada de lista de accionistas.
- Copia de Nombramiento de los Representantes Legales inscrito en el registro mercantil.
- Copia de la escritura de constitución.
- Copia del RUC
- Copia del RUP
- Copia de la invitación / carta de adjudicación /contrato

SE CALIFICA AL REPRESENTANTE LEGAL

- Formulario de vinculación Persona Natural (completar todos los campos y firmado)
- Copia de Cédula y papeleta de votación del deudor y del conyugue si fuera el caso.
- Copia de respaldo patrimonial (pagos de impuesto predial, matrículas de vehículos, etc.
- Copia de estados de cuanta de los 3 últimos meses o Certificado Bancarios.
- Copia de planilla de servicios básicos (Agua, teléfono, luz).
- Hoja de vida (experiencia)
- Copia de 3 adjudicaciones anteriores /certificado de cumplimiento de trabajos anteriores o contratos anteriores

Toda póliza de fianzas tiene que tener una garantía que respalde la calificación la Aseguradora del Sur maneja las siguientes Garantías:

TABLA 1: GARANTIAS

	GARANTIAS	ASEGURADORA DEL SUR
LIQUIDA	POLIZA DE INVERSION	X
	CHEQUE CERTIFICADO	X
HIPOTECA	TERRENO	X
	CASA	X
	DEPARTAMENTO	X
PRENDAS	VEHICULO LIVIANO	X
	MAQUINARIA	Previo a evaluación
PERSONAS	GARANTIA SOLIDARIA	X
	GARANTE	X
	MANEJO CONJUNTO	X

NOTA: ESTA FIGUARA EXPLICA LAS DIFERENTES GARANTIAS QUE PUEDE PROPONER UN CLIENTE

Los requisitos de cada garantía son los siguientes:

Personas

La garantía que más se utiliza por rapidez es la de presentar un garante, para lo cual se necesita presentar los siguientes requisitos:

GARANTE PERSONA NATURAL

- Formulario de vinculación Persona Natural (completar todos los campos y firmado)
- Copia de Cédula y papeleta de votación del deudor y del conyugue si fuera el caso.
- Copia de respaldo patrimonial (pagos de impuesto predial, matrículas de vehículos, etc.
- Copia de estados de cuanta de los 3 últimos meses o Certificado Bancarios.
- Copia de planilla de agua. Luz o teléfono

GARANTE PERSONA JURIDICA

- Formulario de vinculación Persona Jurídica (completar todos los campos y firmar)
- Copia de Cédula y papeleta de votación del deudor y del conyugue si fuera el caso.
- Copia del Nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil.

- Copia de respaldo patrimonial (pagos de impuesto predial, matrículas de vehículos, etc.
- Copia de estados de cuenta de los 3 últimos meses o Certificado Bancarios.
- Copia de planilla de agua. Luz o teléfono
- Copia de RUC

La garantía Solidaria, este es un documento que se firma ante un Notario en el cual el garante aparte de ser garante se compromete a involucrarse con el cumplimiento del contrato y pasa a ser también contratista ante un documento notariado.

Manejo Conjunto, esta metodología se da cuando la moto a recibir de anticipo sobrepasa el patrimonio del cliente y el mismo se hace a través de un perito autorizado por la aseguradora el que se involucrara en el manejo de los ingresos recibidos por el contratista por concepto del contrato a ser ejercido, para este proceso de involucramiento se firma un contrato con el perito. El manejo conjunto estará vigente hasta el anticipo sea devengado en su totalidad.

Liquidas

Se puede dejar en garantía un cheque certificado por la moto de la póliza solicitada o un CDP endosado a la aseguradora por el monto de la póliza solicitada. Este método se pone a discreción de lo solicitado por la aseguradora en análisis de los contratos más grandes.

Hipotecaria

Se deja una hipoteca a nombre de la aseguradora, en este proceso hay que tomar en cuenta el tiempo que se demora en hacer la hipoteca y el costo que debe asumirse por el cliente que son mi minuta y el avalúo. Antes de hipotecar se debe presentar el bien a la aseguradora y la misma analizara si es un inmueble que cumpla los parámetros para ser hipotecable, el bien no necesariamente debe ser del cliente, puede ser de una tercera persona. Los requisitos para hipoteca son los siguientes:

En caso de bien propio

- Copia a color de Cedula y papeleta de votación del propietario y conyugue de bien a hipotecar
- Copia de las escrituras inscritas en el Registro Mercantil
- Copia a color de pago del impuesto predial
- Original del Certificado de Gravámenes otorgado por el Registro de la Propiedad del Cantón donde se encuentra ubicado el bien.
- De los propietarios personas Jurídicas, además adjuntar:
- Copia del Nombramiento del Representante Legal Vigente e inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia a color de la cedula de ciudadanía del Representante Legal y papeleta de votación.
- Copia certificada del Acta de Junta de Accionistas, autorizando la constitución de la hipoteca
- Copia del Ruc actualizado.

De los inmuebles en propiedad horizontal

- Acta de Nombramiento del Administrador
- Copia del Nombramiento del Administrador

- Original del certificado de estar al día en alcuotas.
- Copia de la cedula de Ciudadanía del Administrador

Prenda

La Aseguradora del Sur solo acepta prendas no mayores a 5 años de antigüedad, y de igual manera primero hay que presentar a aceptación para proceder con el proceso de prenda, por consiguiente, hay que considerar que el cliente asume los valores de prenda y el avalúo.

Los requisitos para prenda son los siguientes:

- Copia a color de Cedula y papeleta de votación del propietario y conyugue de la prenda.
- Copia de la Matricula del último año.
- Certificado de la Agencia Nacional de Transito donde indique que no existe gravámenes, ni limitaciones al dominio.
- Original del Certificado de Gravámenes otorgado por el Registro Mercantil.
- Endoso del beneficiario del seguro del vehículo.

De los propietarios personas Jurídicas, además adjuntar:

- Copia del Nombramiento del Representante Legal Vigente e inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia a color de la cedula de ciudadanía del Representante Legal y papeleta de votación.
- Copia certificada del Acta de Junta de Accionistas, autorizando la constitución de la prenda.
- Copia del Ruc actualizado.

De las Maquinarias

- Título de Propiedad, factura, contrato de compra –venta debidamente legalizada o una declaración juramentada sobre la adquisición y características de la maquinaria.
- Copia de la Matricula del último año.
- Certificado del Registro Mercantil del Cantón en donde se encuentra la maquinaria en donde indique que no pesa gravamen sobre la maquinaria.
- Carta de certificación del Ministerio de Obras Públicas en el que indique el propietario de la maquinaria a ser preñada y el uso de la misma.

Análisis del Contrato

En la parte de análisis del contrato podemos primero denotar que dentro de los apetitos de colocación del Aseguradora del Sur están los contratos pequeños y medianos no más allá de 4 millones en riesgo asegurable, otro de los puntos de análisis es la figura del contrato si este contrato es de una actividad común o es de fácil ejecución o si es complejo , también se analiza el sector geográfico del contrato versus la experiencia en el sector del cliente, se analiza también la cláusulas de multas y sanciones y sus porcentajes, para verificar cuales son las posibilidades de ejecución de la póliza. Otro de los puntos que se analiza es si es un contrato de institución privada o pública y si esta institución esta económicamente respaldada para el pago de la obra o si tiene experiencia de ejecuciones.

Si dentro de estos análisis resulta que el contrato es de alto riesgo se solicita sobre garantía en revisión al criterio de la Aseguradora y la negociación del Bróker.

c. Estrategias y/o técnicas

En la identificación de que el primer paso del manual debe ser la identificación de los responsables, se utiliza la técnica de observación del proceso actual, donde es esencial como punto uno definir este aspecto.

Para establecer la Identificación del Cliente, como paso 2 del manual, se parte de la estrategia de conocer el tipo de cliente, partiendo de la naturaleza de este y comprender el procedimiento a seguir

Garantías: hay que tener claridad en las garantías que se va entregar, las mismas que son clarificadas como garantías sobres firmas, reales y sub clasificaciones.

Enviar la documentación completa del cliente evitara reprocesos y tiempos de demora.

Anteponer una breve reseña del negocio solicitado y del perfil de nuestro cliente para la revisión del file de la aseguradora, esto le hará más fácil focalizar el giro de negocio al cual se desea la sustentabilidad de la póliza

Tener con antelación los documentos de constitución de garantías y los peritos con los que trabaja la aseguradora con el fin dar agilidad en la tramitación de las mismas.

Para evitar reprocesos es importante la confirmación de datos para la emisión.

2.3. Validación de la propuesta

Presente la validación de la propuesta a través del método de criterios de especialistas.

TABLA 2: ESPECIALISTAS EN SEGUROS DE FIANZAS

Nombres y Apellidos	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Antonio José Mancheno G	12 años	Ing. Comercial	Director Comercial
Karen Marcela Meneces	2 años	Mg. Administración de Empresas	Ejecutiva de Fianzas
Ámbar Elena Vaca Merino	12 años	Ing. Comercial	Asesora de Fianzas

NOTA: ESTA TABLA INDICA LAS PERSONAS QUE VALORARON EL MANUAL DE FIANZAS PROPUESTO

TABLA 3: CALIFICACION DEL MANUAL

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto				1	2
Aplicabilidad				1	2
Conceptualización				2	1
Actualidad				1	2
Calidad Técnica				2	1
Factibilidad				1	2
Pertinencia				1	2

NOTA: ESTA TABLA REPRESENTA LA SUMATORIA DE LA APRECIACION QUE DIERON ESPECIALISTAS AL MANUAL

FIGURA 5: GRAFICA DE LA CALIFICACION



NOTA: PODEMOS OBSERVAR QUE LOS CRITERIOS SE MANTIENEN EN LOS PUNTOS DE “DEACUERDO Y TOTALMENTE DEACUERDO”, ESTO QUIERE DECIR QUE EL MANUAL TENDRIA UN BUEN ALCANCE TANTO COMO APRA ASEGURADORA COMO PARA LOS CLEINTES .

2.4. Matriz de articulación de la propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

TABLA 4.

MATRIZ DE ARTICULACIÓN

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	INSTRUMENTOS APLICADOS
Riesgos de análisis de la calificación	Se establecen en las normativas de Ley de seguros y contratación publica	Relevamiento de información, utilizando la técnica de entrevista a especialistas	Entrevistar a funcionario que manejan la línea de fianzas en Aseguradora del Sur	Se califica el nivel de riesgo por tipo de cliente	Entrevista, observación, revisión documental, etc.
Requisitos de clientes	Se establece en las normas establecidas por la SCVS	Cumplimiento a la normativa , de “Conozca a su cliente”	Investigación de Normativas de la SCVS	Se cumple con la normativa y se obtiene la información necesaria para el análisis.	Revisión documental
Garantías y requisitos de Garantías	Se establecen en las normativas de Ley de seguros y SCVS	Cumplimiento de la buena suscripción de seguros, esta de dentro de las políticas de las Aseguradoras.	Entrevistar a funcionario que manejan la línea de fianzas en Aseguradora del Sur	Se califica el nivel de riesgo por tipo de contrato & sustento de la garantía propuesta.	Entrevista, observación, revisión documental, etc

Análisis del contrato a Asegurar	Se establecen en las normativas de Ley de seguros y contratación publica	Relevamiento de información, utilizando la técnica de entrevista a especialistas	Entrevistar a funcionario que manejan la línea de fianzas en Aseguradora del Sur	Se califica el nivel de riesgo por tipo de cliente	Entrevista, observación, revisión documental, etc.
-----------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------	----------------------------------------------------



NOTA: SE LLENA LA TABLA ACORDE A LOS PUNTOS MAS RELEVANTES DEL MANUAL PROPUESTO

CONCLUSIONES

El análisis de la calificación es una herramienta crucial para evaluar y medir el riesgo de una empresa o empresario independiente. Es por eso que es de suma importancia realizar un análisis exhaustivo de los riesgos asociados con la calificación, ya que cualquier error o inexactitud en la evaluación del riesgo podría tener consecuencias graves para la emisión. Al analizar los riesgos asociados con la calificación, se pueden identificar y mitigar los posibles riesgos y evitar pérdidas innecesarias que perjudicaría a la Aseguradora. Además, un análisis de riesgos bien realizado puede proporcionar una base sólida para la toma de decisiones donde se elaboraría una buena emisión. En resumen, la importancia de analizar los riesgos asociados con la calificación es fundamental para garantizar la estabilidad y el crecimiento sostenible de cualquier aseguradora.

Se identifica que una de las problemáticas es determinar claramente cuáles son los requisitos de calificación y el desconocimiento del esto hace que el cliente presente incompleto y se le esté solicitando complete los mismo, los que conlleva tiempo y un reproceso dado que la carpeta se queda en estambay hasta que esté completa para analizar.

Es muy importante tener en cuenta que contragarantías acepta la aseguradora en el caso de ser necesario poner garantías adicionales, dado que esto se dan en determinación de declarar un contrato de alto riesgo o falta de justificación en la calificación del cliente en algún parámetro.

En base a los criterios de calificación podemos tener una mayor claridad en las consideraciones de grados de riesgo que tienen los funcionarios de la Aseguradora del Sur, esto nos permite adelantaron a la revisión de documento y justificar de una mejor manera la parte técnica a ser revisada, con el fin de dar un mayor respaldo de cumplimiento de obra y minimizar el riesgo ante los criterios de calificación.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que las aseguradoras realicen un análisis exhaustivo de los riesgos asociados con la calificación antes de emitir cualquier póliza. Para ello, es fundamental contar con expertos en el área de riesgos y finanzas que puedan identificar los posibles riesgos y diseñar estrategias de mitigación efectivas. Además, se sugiere que se realice una evaluación continua de los riesgos y se actualice la calificación en función de los cambios en el mercado financiero y en la situación financiera de la empresa o empresario independiente asegurado. Al hacer esto, las aseguradoras pueden minimizar los riesgos y garantizar una emisión sólida y sostenible, lo que a su vez puede mejorar su reputación y atraer a más clientes en el futuro

Como uno de los puntos más importantes, se debe tomar en cuenta los requisitos de calificación de los clientes y sus justificaciones más adecuadas en cada uno de estos, dando como un peso y sustento a la falta de algunos para justificar el equilibrio en su perfil de clientes, se recomienda tomar cada uno de los requisitos a justificar de la manera más completa para evitar reprocesos en peticiones de competición de información o mayor justificación, la espontaneidad en lo que se presente habla bastante bien del cliente.

En vista de los posibles riesgos que pueden surgir en la emisión de una póliza de seguro, se recomienda que las aseguradoras establezcan claramente las contragarantías que aceptan en el caso de que sea necesario poner garantías adicionales. Esto es especialmente importante en situaciones donde se determina que el contrato es de alto riesgo o hay una falta de justificación en la calificación del cliente en algún parámetro. Al establecer políticas claras y definidas en cuanto a las contragarantías que se aceptan, las aseguradoras pueden protegerse mejor contra posibles pérdidas y asegurarse de que tienen las garantías suficientes en caso de que surjan problemas. Además, esto puede mejorar la confianza de los clientes en la empresa al proporcionar una mayor transparencia y claridad en el proceso de emisión de pólizas.

Basado en la información presentada, se recomienda que los funcionarios de la Aseguradora del Sur utilicen los criterios de calificación como una herramienta para adelantarse a la revisión de documentos y justificar de una mejor manera la parte técnica a ser revisada. Esto permitiría una mayor claridad en las consideraciones de grados de riesgo y minimizaría el riesgo ante los criterios de calificación. Se sugiere que los funcionarios de la aseguradora se capaciten en el uso adecuado de los criterios de calificación y se aseguren de que todos los documentos y requisitos necesarios se cumplan antes de la emisión de una póliza. Al hacer esto, se puede garantizar un proceso más eficiente y efectivo en la emisión de pólizas, lo que puede mejorar la reputación de la aseguradora y su capacidad para atraer nuevos clientes

BIBLIOGRAFÍA

- Allbiz. (2020). *Allbiz*. Obtenido de Aseguradora del Sur, Compañía de seguros: <https://2055-ec.all.biz/info-about>
- ASG. (s.f.). EVALUADORA LATINOAMEROCANA .
- Cosede. (2016). *cosede.gob.ec*. Obtenido de <https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/LEY-GENERAL-SEGUROS.pdf>
- Falcón, R. (2008). Sistema de Evaluación del Riesgo en el Otorgamiento de Créditos Agropecuarios dentro del Sistema Bancario Venezolano.
- García, D. (1997). *El riesgo financiero de la pequeña y mediana*. Pirámide.
- <https://www.significados.com/manual/>. (s.f.). <https://www.significados.com/manual/>.
Obtenido de <https://www.significados.com/manual/>.
- Leal Fica, A., Aranguiz Casanova, M., & Gallegos Mordones, J. (17 de 01 de 2017). ANÁLISIS DE RIESGO CREDITICIO, PROPUESTA DEL MODELO CREDIT SCORING. Chile.
- MERCAPITAL. (s.f.). <https://www.mercapital.ec/es/blog/que-es-calificacion-riesgo-ecuador>.
Obtenido de <https://www.mercapital.ec/es/blog/que-es-calificacion-riesgo-ecuador>.
- Ross, Westerfield, & Jaffe. (2012). *Finanzas Corporativas. 9ª edición*. México: McGraw Hill.
- Solís, L. D. (s.f.). <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-cualitativo-de-investigacion/>. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-cualitativo-de-investigacion/>.

ANEXOS

Anexo 1

FORMATO DE ENCUESTA

Preguntas a realizar en la entrevista:

Ejecutivos de Aseguradora del Sur

¿Cuáles son los parámetros de Calificación que utiliza Aseguradora del Sur?

¿Qué es lo que se analiza con los requisitos Solicitados?

¿Cuáles con los tipos de Riesgo que se analiza?

¿Cuáles son los tipos de garantías que se utiliza y en qué casos?

¿Qué tipos de calificación recomendaría a los clientes?

FIGURA 6: ENTREVISTA A ÁMBAR VACA



NOTA: FOTO DE LA ENTREVISTA REALIZADA POR ZOOM A ÁMBAR VACA EJECUTIVA SEÑOR DE FIANZAS DE LA ASEGURADORA DELSUR

Coordinador Nacional de Fianzas de Aseguradora del Sur

¿Cuál es el diferenciador de Aseguradora del Sur en el Ramo de Fianzas en el mercado?

¿Cómo se determina el riesgo en las calificaciones de Fianzas?

¿Cuál es el Apetito de riesgo de Aseguradora del Sur?

¿Cómo enfoca el nivel de Riesgo en base a provincias?

FIGURA 7: ENTREVISTA CESAR BOORQUEZ



NOTA: FOTO DE LA ENTREVISTA REALIZADA POR ZOOM A CESAR BOORQUEZ COORDINADOR DE FIANZAS DE LA ASEGURADORA DEL SUR

Jefe Nacional de Fianzas de Aseguradora Del Sur

1. ¿Cuál ha sido la trayectoria de este Ramo de Fianzas durante el Tiempo?
2. ¿Cuál es la Colocación del ramo de Fianzas en el año 2019 y en su prospección al 2020 antes de la pandemia y su visión en este momento?
3. ¿Cuál es el criterio de Riesgos con el que se basa la aseguradora para la calificación de Fianzas?

FIGURA 8: ENTREVISTA ZENAIDA VALLEJO

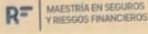


NOTA: FOTO DE LA ENTREVISTA REALIZADA POR ZOOM A ZENEIDA VALLEJO JEFA NACIONAL DE FIANZAS DE LA ASEGURADORA DEL SUR

Anexo 2

Respaldo de Valoraciones

FIGURA 9: VALORACIÓN ANTONIO MANCHENO

VALIDACION DE LA PROPUESTA

Nombres y Apellidos	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Antonio José Mancheno G.	12 años	Ing. Comercial	Director Comercial

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto					X
Aplicabilidad					X
Conceptualización					X
Actualidad					X
Calidad Técnica					X
Factibilidad					X
Pertinencia					X

NOTA: EN ESTA FIGURA VERIFICAMOS LA VALORACION REALIZADA POR EL DIRECTOR COMERCIAL, ESPECIALISTA EN SEGUROS

FIGURA 10: VALORACION AMBAR VACA




VALIDACION DE LA PROPUESTA

Nombres y Apellidos	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Ambar Eliza Vaca Mena	12 años	Ing. Comercial	Asesor de Fianzas

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto					X
Aplicabilidad					X
Conceptualización				X	
Actualidad					X
Calidad Técnica				X	
Factibilidad					X
Pertinencia					X

NOTA: EN ESTA FIGURA VERIFICAMOS LA VALORACION REALIZADA POR UNA DE LAS ASESORAS DE FIANZAS, EJECUTIVA DE LA ASEGURADORA DEL SUR.

FIGURA 11: VALIDACION KAREN MENESES

Nombres y Apellidos	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Karen Marcela Meneses	1.11	Master en Admin. Empresas	Ejecutivo de Fianzas

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto				X	
Aplicabilidad				X	
Conceptualización				X	
Actualidad				X	
Calidad Técnica				X	
Factibilidad				X	
Pertinencia				X	

NOTA: EN ESTA FIGURA VERIFICAMOS LA VALORACION REALIZADA POR UNA DE LAS ASESORAS DE FIANZAS, EJECUTIVA DE LA ASEGURADORA DEL SUR.