

# EL COMPLEJO MUNDO DEL DESARROLLO INMOBILIARIO

## ENCONTRAR SOLUCIONES EN SEGUROS Y FIANZAS





## ESTE WHITE PAPER ES PARA TI SI...

- Emprendes desarrollos inmobiliarios comerciales, para vivienda o de infraestructura.
- Eres una Fibra, Fondo inmobiliario o tienes un CKD inmobiliario.
- Te interesa crecer en el mercado de los desarrollos inmobiliarios.
- Consideras importante contar con un “socio estratégico” para la detección y prevención de riesgos.
- Necesitas un plan integral de riesgos, incluyendo seguros y fianzas para tus desarrollos inmobiliarios.
- Buscas un aliado que entienda tu negocio y pueda adaptarse a tus necesidades específicas.

# 1. AVANCES Y RIESGOS DEL DESARROLLO INMOBILIARIO

Tanto en infraestructura como en espacios comerciales y de vivienda, los desarrollos inmobiliarios son un área en crecimiento constante, que genera enormes ingresos y ganancias multimillonarias, pero también riesgos considerables para quienes los emprenden. Solo en el ramo de vivienda, se trata de una actividad que genera 16 mil millones de pesos anuales en México.

Ante la multiplicidad de situaciones e imponderables que intervienen en el curso de un desarrollo inmobiliario,

se hace indispensable contar con un plan global: una solución integral que contemple las diferentes eventualidades que pueden surgir en cada etapa del proyecto.

El propósito de este white paper es darte algunas ideas y líneas generales de acción en lo que se refiere a estudios de riesgo y soluciones de seguros y fianzas para desarrollos inmobiliarios.

# 2. ETAPAS CLAVE EN PROYECTOS INMOBILIARIOS: planeación, ejecución, operación

Conviene dividir cualquier desarrollo inmobiliario en tres fases o etapas: **planeación, ejecución y operación**. Cada una de ellas genera sus propios riesgos y, por lo tanto, distintas necesidades de seguros y fianzas. Hay que hacer notar que **es pertinente detectar esas necesidades y hacer las contrataciones correspondientes desde la etapa de planeación**, pues de otro modo estamos en peligro de buscar esos respaldos cuando sea demasiado tarde, estar cubriendo riesgos innecesarios o no identificar posibles riesgos y quedar descubiertos. Por ejemplo, hay seguros que se tienen que contratar antes de la construcción, aunque ejercen su cobertura cuando la obra está terminada.

Al realizar contratos de desarrollo inmobiliario, es importante analizar el tipo de **garantías de afianzamiento** que se solicitarán en cada etapa a contratistas y/o subcontratistas para garantizar el cumplimiento de sus

obligaciones. Dentro del mercado afianzador, **existe el “Programa de Proveedores”, esquema global orientado a garantizar el cumplimiento de las obligaciones en este tipo de proyectos** por medio del análisis de la capacidad técnica, operativa, financiera, moral y jurídica de cada proveedor. De la misma manera, este esquema facilita gestionar la emisión de fianzas, cuidando la inversión de los proyectos inmobiliarios.

Por lo anterior, **es indispensable que el desarrollador inmobiliario cuente con un socio comercial** que domine su giro de negocio y tenga el conocimiento y alcance de negociación en el sector asegurador y afianzador. Esto le permite recibir **asesoría en la contratación de un programa integral** de seguros y de fianzas que tenga como objetivo la **mitigación de riesgos** en cada etapa del proyecto.

## PLANEACIÓN

Además de estructurar el proyecto desde el punto de vista técnico y financiero, en la etapa de planeación **es importante que el desarrollador tome en cuenta los riesgos que deberán ser cubiertos y garantizados mediante instrumentos de seguros y fianzas**. Entre los más importantes, se encuentran:

### Fianzas como Fiado (desarrollador inmobiliario).

En la etapa de planeación, se deberá identificar si las autoridades gubernamentales solicitarán fianzas al desarrollador inmobiliario en las que este deba tomar la figura de “fiado”. Dichas fianzas se derivan de obligaciones contractuales o de ley, y **garantizan ante todo la correcta realización de las obras, así como de la urbanización que las conecta con la infraestructura pública**. Debemos tomar en cuenta que ocasionalmente encontramos funcionarios públicos que buscan reclamar dichas fianzas, incluso si las obras en cuestión se realizaron adecuadamente y en tiempo. Por eso, **es importante tener un asesor que tenga experiencia** en lidiar con este tipo de casos, para hacer frente a estos reclamos, protegiendo los intereses del desarrollador.

En cuanto a **seguros**, hay que considerar que, aunque la siniestralidad es baja en esta etapa, cuando se presenta un siniestro trae problemas muy serios. En esta fase habrá que analizar la necesidad de adquirir las siguientes pólizas:

**1 Seguro de Responsabilidad Civil Profesional.** Protege a los profesionales involucrados en el diseño y ejecución de una obra. Por ejemplo, si un arquitecto se equivoca en la parte del diseño, o si un ingeniero hace un mal cálculo y esto causa un siniestro, la aseguradora asume la responsabilidad de las consecuencias hasta el monto asegurado por dicho evento. En esencia, este seguro, protege contra riesgos derivados de errores profesionales. Es importante **adquirirlo cuando se ha llegado a un máximo de 10% de avance de la obra**.

**2 Seguro de Consejeros y Funcionarios.** Este seguro, también llamado D&O (*Directors and Officers Liability*), protege los bienes involucrados y los gastos legales ante demandas que se pudieran ocasionar por las decisiones tomadas en el desarrollo de un proyecto. **Es obligatorio para empresas que cotizan en bolsa** y busca proteger a sus accionistas. Esta modalidad es muy importante para la colocación de los CKD (Certificados de Capital de Desarrollo) en fondos inmobiliarios.

**3 Seguro de Protección de Inversionistas.** El VCAP (*Venture Capital Asset Protection*) es un seguro más orientado a fondos de capital, dirigido a todo el que invierte. Es algo que generalmente las empresas no aseguran en México, pero deberían hacerlo para proteger el fondo de inversión de capital. Algunas de sus coberturas son:

- Responsabilidad por la administración de la sociedad
- Responsabilidad por prácticas laborales
- Responsabilidad bursátil

## EJECUCIÓN

La segunda etapa de cada proyecto corresponde a la ejecución. Durante la misma se pone en marcha el proyecto delineado en la planeación. Es en esta fase cuando se

presentan mayores índices de riesgos, debido a que en esta fase comienza el involucramiento directo de contratistas y/o subcontratistas. Por ello, es importante armar

una “Solución Integral de Seguros y Fianzas” que proteja la inversión y contenga los riesgos dentro del desarrollo inmobiliario.

Las soluciones que existen son las siguientes:

**1 Programa de Proveedores.** Es un contrato celebrado entre el desarrollador inmobiliario, el broker y la afianzadora y/o aseguradora de caución, mediante el cual se establecen las condiciones específicas por contemplar para las obligaciones a garantizar por subcontratistas y proveedores en cuanto a las principales partidas de un proyecto inmobiliario (como excavación, cimentación, estructura, albañilería, acabados, instalaciones y equipos, entre otras) al que se integra cada proveedor con un endoso de inclusión.

**2 Seguro de Responsabilidad Civil Profesional.** Protege a los profesionales involucrados en el diseño y ejecución de una obra. Como ya vimos, se adquiere desde la planeación, aunque durante la ejecución aún se

puede asegurar. Esto depende del porcentaje de avance del proyecto. Es posible incluso asegurar un diseño terminado, pero para ello hay que adentrarse en cómo fue realizado. Cada cliente lleva a cabo los proyectos a su manera. Por increíble que parezca, existen personas que empiezan por hacer la corrida financiera y después elaboran los estudios.

**3 Seguro de Responsabilidad Civil.** Es obligatorio, por lo que todo mundo lo contrata. Asegura los daños que el asegurado pueda ocasionar a terceros, ya sea bienes o personas. El monto de la prima no suele ser muy elevado.

**4 Seguro de Obra Civil.** Cubre los daños materiales que afecten a la obra, como derrumbes, durante el proceso de construcción. Este seguro incluye la cobertura de BUSINESS INTERRUPTION, la cual recupera pérdidas financieras en caso de tener un siniestro que ocasione un incumplimiento en los tiempos de entrega del inmueble.

## OPERACIÓN

En la etapa de operación, el proyecto ha sido concluido y su propietario deberá asegurarse de cubrir los riesgos que pudieran sufrir los inmuebles. Dentro de los seguros y fianzas que se sugiere contratar en esta etapa están:

**1 Seguro Empresarial.** Ampara áreas comunes y los espacios que queden por venderse cuando ha concluido el proyecto, esto es, cuando se entrega la obra o inicia la operación dentro de la misma. Es muy amplio y cubre exactamente lo mismo que el de Obra Civil: incendio, terremoto, inundación, robo con violencia, etc. De hecho, el Seguro Empresarial inicia en cuanto termina el de Obra Civil.

**2 Seguro de Casa Habitación.** Sirve como complemento al anterior y se vende a quienes ya compraron espacios. Es de los seguros menos vendidos en México, aunque los daños causados por los terremotos de gran intensidad demuestran su utilidad. Además, su prima no es muy onerosa. Puede llegar a ser más barato que el seguro de un coche.

**3 Fianzas de Arrendamiento (en vivienda y centros comerciales).** Se ofrece una fianza a los inquilinos para garantizar el pago de las rentas derivadas del contrato de arrendamiento ante el beneficiario (arrendador). Se celebra entre el propietario del inmueble y los diferentes comerciantes o inquilinos que renten los espacios.

Algunas soluciones importantes para proteger la inversión y contener los riesgos dentro del desarrollo inmobiliario son el Programa de Proveedores, y seguros como los de Responsabilidad Civil.



“ Un broker especializado conoce a fondo el mercado y diseña programas únicos que se alinean a las necesidades específicas de cada cliente ”

7

### 3. EL BROKER, ALIADO PARA CAPITALIZAR LAS MEJORES PRÁCTICAS

Manejar las herramientas, como seguros y fianzas, que sirven para encarar los riesgos implícitos en los desarrollos inmobiliarios **requiere de un conocimiento profundo del mercado, así como de todo lo que puede salir mal** en proyectos que toman meses o años para materializar-

se. Ante esto, **se requiere algo más que un agente que venda el seguro o la fianza más adecuada. De hecho, lo recomendable es contar con un broker especialista en seguros y fianzas para desarrollos inmobiliarios y con presencia en el mercado que:**



Analice y **entienda las condiciones y necesidades** de cada proyecto.



**Oriente y apoye en la implementación de un Programa de Riesgos para cada desarrollo; no solo en los de gran envergadura, sino también en los medianos y pequeños.**

Esta forma de trabajar lleva al broker a **diseñar “programas únicos” que se alinean con las necesidades específicas de cada cliente** y recogen las mejores prácticas del sector. Todo esto, buscando siempre una verdadera alineación de intereses entre el broker y el desarrollador inmobiliario, así como **tener mejor control de los seguros y fianzas involucrados**.

Un broker especializado conoce la problemática y necesidades del desarrollador, así como las responsabilidades que existen a lo largo del proceso. Esto le permite **aportar ideas concretas sobre cómo diseñar y generar oportunamente las pólizas de seguros y fianzas**.

Dentro de las **funciones** de un corredor especializado están las de **consultoría, administración, servicio y asesoria**.

ría en caso de siniestro. Estas no generan costo al desarrollador inmobiliario, ya que son parte de la Solución Integral del Programa de Seguros y de Fianzas contratado.

Considerando que en los proyectos de desarrollo inmobiliario se opera bajo presiones de tiempo, es importante contar con un broker de seguros y de fianzas que posea una infraestructura robusta y responda a las necesidades del desarrollador con oportunidad y eficiencia.

En el terreno de los Programas de Proveedores, es fundamental trabajar con un socio estratégico que tenga presencia con las principales afianzadoras y aseguradoras de caución en el mercado. Además, debe contar con experiencia e infraestructura que le permitan negociar las mejores condiciones de acuerdo con las necesidades de afianzamiento de cada cliente.

En este caso, se trabaja a partir de una póliza maestra de la cual derivan los endosos de inclusión que garantizan las obligaciones de los proveedores que se van contratando. De esa manera, el desarrollador mantiene siempre el control, porque su broker lo representa y trabaja para él, cuidando los intereses del proyecto. El clien-

te de la afianzadora es el desarrollador, y este detalle es importantísimo.

Otra de las funciones que tiene un Programa de Proveedores consiste en verificar la calificación crediticia (buró de crédito) de cada subcontratista (fiado), y hacer llegar al beneficiario (desarrollador inmobiliario) cualquier observación que impida emitir la fianza, lo que es un filtro extra para la elección de proveedores y para reevaluar el cierre de contratos.

En cuanto a los seguros, la experiencia que ha acumulado el corredor especializado en desarrollos inmobiliarios le permite proporcionar rápidamente un indicativo de costos, basado en los diferentes tipos de proyecto que ha visto, así como definir las condiciones de las pólizas, debido a que tiene el conocimiento del tipo de riesgos que se pueden presentar. Según las necesidades del cliente, el corredor solicita y negocia con la aseguradora las coberturas que se requieren. Además, al trabajar con diferentes aseguradoras, puede realizar un concurso interno y escoger las mejores opciones de coberturas y costos para que el cliente elija la que más les convenga.

## Fianza de Empresas o Mercantil

### Mercantil



#### Características:

- Las emiten instituciones financieras autorizadas por gobierno
- La emisión tiene un costo de prima
- Se emiten a través de agentes certificados por la autoridad
- Es sistemática
- Se hace entrega mediante póliza
- Puede publicitarse

La Fianza Mercantil o de Empresa es emitida por una institución autorizada por el Gobierno Federal que garantiza el cumplimiento de las obligaciones adquiridas por el fiado ante el beneficiario o acreedor.



## 4. PROGRAMA DE PROVEEDORES

Un Programa de Proveedores **ofrece todo lo que requiere el desarrollador** inmobiliario en términos de administración de garantías dentro de las diferentes etapas de un proyecto de construcción.

Dado que **el desarrollador** no construye, sino que **hace las negociaciones de los terrenos, gestiona los permisos, concibe el proyecto y subcontrata todo**, con un Programa de Proveedores se garantiza el cumplimiento del objeto del contrato de sus proveedores, contratistas y subcontratistas –incluyendo anticipos, calidad de los trabajos, vicios ocultos, contingencias laborales y penas convencionales, si así se considera.

En ese contexto, **el broker –siempre al lado del desarrollador– buscará obtener las mejores condiciones y redactar los textos de las fianzas** en función del contrato principal. Además, **contribuirá a facilitar la administración e incluso puede generar reportes por proyecto**.

Visto de esta manera, se trata de un servicio que da tranquilidad al desarrollador, ya que no tiene que reclutar a nadie que supervise que las fianzas estén bien redactadas. **Cuando una fianza emana de un Programa de Proveedores, podemos estar seguros de que tiene el texto correcto.**

Dentro del Programa de Proveedores, también se cuenta con un programa preventivo, mediante el cual se emite un aviso previo a la afianzadora con apoyo del broker, que contribuye al cumplimiento de obligaciones por parte del fiado.

Igualmente, cuando el desarrollador requiere hacer efectivo alguno de los endosos de inclusión por incumplimiento de alguno de sus proveedores, el broker brinda asesoría y acompañamiento durante todo el proceso. De esta manera, **ayuda al beneficiario a obtener un resultado satisfactorio, dándole apoyo jurídico para la obtención de dictámenes favorables** y aportando su experiencia para la resolución de los mismos.



El Programa de Proveedores proporciona un servicio que da tranquilidad al desarrollador, ya que este no tiene que reclutar a nadie que supervise que las fianzas estén bien redactadas.

## 5. SERVICIO INTEGRAL DEL PROGRAMA DE PROVEEDORES DE MURGUÍA

Murguía trabaja con todas las afianzadoras y, para garantizar la máxima protección al desarrollador, su Programa de Proveedores incluye:

**1 Análisis.** Se realiza un estudio financiero y jurídico, donde **se investiga la situación de cada proveedor/fiado en relación con su solvencia económica y experiencia técnica** para garantizar el cumplimiento del contrato. Se revisa también **que cuente con una calificación favorable en buró de crédito** (que el desarrollador inmobiliario no puede consultar directamente, por no ser una entidad financiera), y, **dentro de la base de datos de afianzadoras, se identifica que no existan incumplimientos, reclamaciones o falta de pago de primas**. Esto funciona como un filtro en la selección de proveedores.

**2 Ejecutivos de Servicio Especialistas en Fianzas.** Este equipo está formado por profesionales con años de experiencia en fianzas, y certificados en fianzas. **Poseen capacidad de toma de decisión, habilidades administrativas y pueden dar asesoría en casos complejos.** Su labor permite dar mantenimiento a las líneas de afianzamiento y a los Programas de Proveedores.

**3 Área Jurídica de Fianzas.** Murguía cuenta con un equipo de expertos que asesoran legalmente a sus clientes a lo largo del proceso de afianzamiento, ya sea que estos actúen como beneficiarios o como fiados. Esta asesoría incide sobre la elaboración de los contratos para el Programa de Proveedores, incluyendo la redacción correcta de los textos para las fianzas. Además, da **soporte jurídico** a sus clientes en caso de reclamación.

**4 Sistema Administrador de Servicio.** En cada proyecto se deben gestionar decenas y cientos de proveedores. Murguía cuenta con un sistema de gestión que soporta la administración de los Programas de Proveedores, además de proporcionar reportes día a día para conocer el estatus de cada programa contratado, las fianzas emitidas y pagadas, los tipos de fianzas y el proveedor relacionado.

**5 Red de servicio.** Además de las sucursales de Murguía, se suman a su red las sucursales *in-house* de las afianzadoras con quienes maneja el Programa de Proveedores. Esto permite agilizar el tiempo de respuesta de los requerimientos de afianzamiento.



El sistema de gestión de Murguía soporta la administración de los Programas de Proveedores, además de proporcionar reportes día a día para conocer el estado de cada programa contratado.

# Coberturas de Programa de Proveedores

Las Fianzas de Proveedores se dividen en diferentes tipos, según la obligación garantizada.

## BUENA CALIDAD Y VICIOS OCULTOS

Garantiza la buena calidad y ausencia de vicios ocultos de los bienes, obras realizadas, servicios prestados, materiales empleados o mercancías, entregadas bajo los contratos y hasta por el tiempo convenido por los mismos.

Prevé la reparación de defectos por vicios ocultos que pudieran presentarse en los bienes, obras realizadas, servicios prestados, materiales empleados o mercancías.



## CONCURSO O LICITACIÓN

Garantiza el sostenimiento de una oferta y la formalización de un contrato derivado de la asignación del mismo por un concurso o licitación pública o privada.

## CUMPLIMIENTO

Garantiza el cumplimiento de las obligaciones del objeto principal del contrato que sanciona la realización de una actividad, entrega de un producto o prestación de un servicio en tiempo y forma.

## ANTICIPO

Garantiza la debida inversión, amortización y devolución total o parcial de cualquier monto que el desarrollador le dé al subcontractista o proveedor en calidad de anticipo por los servicios contratados.

## CONTINGENCIAS LABORALES

Garantiza el pago de sentencias condenatorias firmes derivadas de juicios presentados por trabajadores en contra del beneficiario o derivadas de requerimientos de pago por omisiones del proveedor en los pagos de aportaciones obrero patronales, en calidad de patrón sustituto o solidario.

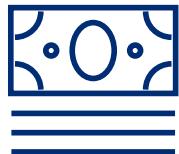
## MONTO SUGERIDO DE COBERTURAS

Para determinar el monto afianzar es importante identificar el riesgo de la obligación, en donde cada empresa determinará el porcentaje a afianzar dentro de sus contratos.

A continuación, presentamos sugerencias de un comparativo en cuanto a los montos a afianzar para los proyectos:

- En **fianzas de anticipo**, se afianza el 100% del monto de anticipo proporcionado para la obra (incluyendo el IVA)
- En **concurso y licitación**, se estima un 5% del valor de la propuesta.
- En fianzas de **cumplimiento, calidad y contingencias laborales**, puede variar entre un 10 y un 20% del monto del contrato sin IVA.

## Palabras clave en seguros y fianzas



### RECLAMACIÓN

Es el procedimiento mediante el cual un beneficiario solicita a una afianzadora el pago de una suma determinada por el incumplimiento del fiado de las obligaciones garantizadas mediante la póliza de fianza o endoso de inclusión.



### WIN-RATE

Se refiere al nivel de éxito de recuperación de reclamaciones de fianzas. Las afianzadoras pagan —y pagan bien— una reclamación, pero hay que saber elaborar las fianzas. Por eso se requiere un área jurídica que dé acompañamiento durante todo el proceso.



Las afianzadoras pagan, y pagan bien, pero se requiere el apoyo de un área jurídica que sepa elaborar las fianzas y dé acompañamiento durante todo el proceso.

El área de Ingeniería asesora a los clientes en la elaboración de un estudio de riesgos para proporcionar un panorama mucho más realista.



## 6. DIFERENCIADORES DE UN BROKER ESPECIALIZADO

Una **labor fundamental del broker** consiste en **apoyar a sus clientes**, tanto en sus prácticas de contratación de proveedores como en la elección de seguros y fianzas. También interviene decisivamente en las reclamaciones de fianzas, incluyendo tanto aquellas donde el cliente aparece como fiado como las que tiene como beneficiario.

Con más de 60 años de experiencia en el mercado de riesgos, presencia en 13 estados del país, así como en Houston, Texas, y una amplia red de alianzas internacionales, Murguía, broker de fianzas, seguros y riesgos,

detecta las necesidades de sus clientes y está orientado a proporcionar un servicio personalizado, enfocado en ofrecer calidad y eficiencia a cada uno de ellos. Nos hemos destacado en el corretaje de programas de fianzas, seguros y administración de riesgos para empresas que operan en sectores de energía, construcción y desarrollo inmobiliario.

En cuanto a **Seguros de daños**, Murguía cuenta con dos áreas muy poderosas que fortalecen su apoyo hacia los clientes:



**Un área de Ingeniería** cuyo propósito es asesorar a sus clientes en la elaboración de un estudio de riesgos para proporcionar un panorama mucho más realista. Dicho estudio se basa en los tipos de actividades que están programadas, el valor de los bienes posiblemente expuestos, la evaluación técnica y precisa de los riesgos y el impacto verdadero de un eventual siniestro por causas naturales y humanas.



**Un área de siniestros 24/7**, orientada a dar la atención al cliente y asesorarlo antes de las reclamaciones con la compañía de seguros. Integrada por un equipo especializado en todo tipo de siniestros de daños, brinda apoyo en los momentos de crisis; asume al 100% la atención de cada caso; presenta alternativas de solución, y evita el desgaste del asegurado en caso de reclamación ante la aseguradora.

Esto lo convierte en un **broker dirigido y especializado en fianzas y seguros** que trabaja con 32 aseguradoras y 16 instituciones de garantías (Afianzadoras y Aseguradoras de caución) en proyectos de infraestructura, construcción, obra civil, energías renovables y no renovables (petróleo y gas).

**Por lo que hace a las fianzas**, Murguía está posicionada como la empresa número uno en la colocación de fianzas a nivel nacional. Enfoca su conocimiento del mercado en la concepción de **soluciones integrales** y en la obtención de **las mejores condiciones** de afianzamiento

para sus clientes. Para hacerlo, cuenta con un equipo de expertos que opera más de 40 programas de proveedores con desarrolladores de proyectos de infraestructura, vivienda y comercio.

Entre sus ventajas competitivas fundamentales están:

- Contar con un área dedicada a una intensa labor proactiva y de acompañamiento jurídico al cliente en caso de reclamaciones.
- Operar con sistemas ***in-plant*** y **esquemas integrales**, así como corretaje tradicional, tanto en seguros como en fianzas.
- Ofrecer un **Sistema Integral de Administración de Riesgos** que se aplica en más de diez empresas de envergadura.
- Un **servicio especializado y a la medida; precio, confianza y transparencia para construir relaciones a largo plazo**.



Murguía enfoca su conocimiento del mercado en la concepción de soluciones integrales y en la obtención de las mejores condiciones para sus clientes.

Un Plan de Desarrollo Inmobiliario bien integrado cuenta con un esquema de protección de riesgos completo en temas de seguros y fianzas. Así, se garantiza el éxito del desarrollador.



Canoa 521, Piso 7  
01090 CDMX  
México  
[murguia.com](http://murguia.com)

+ (55) 4209 1700  
[contact@murguia.com](mailto:contact@murguia.com)  
[contacto@murguia.com](mailto:contacto@murguia.com)

/Murguia  
 @MurguiaMX  
 Murguia Consultores