

Conceptos básicos de la **FIANZA**

*Basic concepts of
SURETY BONDS*

Oficina Operativa
Av. Santa Fe 830, Piso 7
C1059ABP Buenos Aires
Argentina

Teléfono: 5411 5032 8375
e-mail: info@apfpasa.ch
www.apfpasa.ch

Operating Office
Santa Fe 830, 7th floor
C1059ABP Buenos Aires
Argentina

Phone: 5411 5032 8375
E-mail: info@apfpasa.ch
www.apfpasa.ch

Conceptos básicos de la **FIANZA**

*Basic concepts of **SURETY BONDS***



Asociación Panamericana de Fianzas
Panamerican Surety Association

Español

Spanish

Índice

Introducción	6	Fianzas judiciales	15
FIANZAS	7	Fianzas de fidelidad	15
Definición, tipos y criterios de suscripción	7	Criterios de suscripción	16
Definición	7	Contragarantías	19
Consideraciones generales	8	Conclusiones	19
Otras garantías	8	Fronting	21
Mercados de fianzas	10	Definición	21
Fianzas en el área gubernamental	10	Participantes	21
Fianzas en el área privada	10	La suscripción en otros mercados conlleva un riesgo mayor	22
Tipos de fianzas según el riesgo	12	Suscripción y fijación de precios	23
Fianzas de seriedad de oferta	12	Reaseguro	24
Fianzas de anticipo	12	Conclusiones	24
Fianzas de cumplimiento	12	Estadísticas del mercado latinoamericano sobre fianzas	25
Fianzas de mantenimiento	13	Glosario de términos de fianzas	32
Fianzas de pago	13	La Asociación Panamericana de Fianzas en el mundo	37
Fianzas de aduana	13		
Fianzas financieras	14		

Introducción

Las estadísticas demuestran que la cultura de la contratación de seguros está aún poco extendida en la gran mayoría de los países en desarrollo, y este hecho es incluso más evidente cuando analizamos los números de la penetración de las fianzas en estas economías.

El mercado afianzador latinoamericano ha crecido significativamente en las últimas décadas. Sin embargo, en muchos países, el propósito, las características y los detalles de este producto son poco conocidos por las empresas contratantes, las contratadas y la población en general.

Incluso en países con mercados de fianzas más consolidados, es común encontrarse con corredores, tomadores y asegurados con dudas acerca de las condiciones, el funcionamiento y las coberturas de los productos ofrecidos por las compañías de seguros que trabajan con fianzas.

Pensando en estas situaciones, la Asociación Panamericana de Fianzas (APF-PASA) decidió elaborar este cuadernillo, que presenta las principales características de este producto de manera sintetizada, con un lenguaje simple y con conceptos generales, respetando las características particulares que las fianzas tienen en cada país.

El principal objetivo de las fianzas es garantizar las obligaciones contractuales que ayudan a impulsar el desarrollo de los más diversos países, y la APF-PASA, a su vez, con esta obra y otras iniciativas, trabaja para dar a conocer cada vez más nuestro producto en estos mercados.

Gustavo Henrich
Presidente Comité de Fianzas

FIANZAS

Definición, tipos y criterios de suscripción

Definición

Según la definición del diccionario, una fianza es un *acuerdo entre partes mediante el cual una de ellas contrae la obligación de hacer lo que corresponde a otra* en caso de que esta no lo cumpla. Es, además, la garantía adicional otorgada por un tercero que ampara el cumplimiento de las obligaciones contraídas. El *contrato de fianza* es el acuerdo por escrito mediante el cual las partes se obligan respecto de un asunto o cosa específica cuyo cumplimiento puede serles exigido. Este documento establece los términos y condiciones contractuales.

Una fianza es un documento *accesorio* a un contrato principal, el contrato que garantiza la *afianzadora* respecto de un *afianzado*, la empresa constructora. Este contrato se celebra por una contraprestación conocida como *prima*. Las *afianzadoras* comparten con sus *reafianzadoras* los riesgos eventuales que han asumido. Las *reafianzadoras* respaldan a las *afianzadoras*, que han contraído con el gobierno o la parte contratante la responsabilidad de cumplir con la obligación de la empresa constructora o del *afianzado*, como se llama a esta parte en el sector.



Consideraciones generales

Es importante tener en cuenta que un contrato de fianza es accesorio a un contrato principal. Por lo tanto, puede imponer a la afianzadora menor responsabilidad pero no mayor que la que haya asumido el afianzado. La *vigencia* del contrato de fianza puede ser *igual o menor* que la del contrato principal y la afianzadora puede estar obligada no solo a indemnizar al beneficiario de la fianza (la parte contratante), sino también a finalizar la obra. Estas son algunas de las características que aportan valor a las fianzas. A su vez, si las afianzadoras deben completar las obras o indemnizar al beneficiario, tienen *derecho a recuperar* del afianzado. Si el monto garantizado es inferior a la obligación del afianzado, la indemnización puede ser proporcional a la suma afianzada, excepto que se haya acordado de otro modo con anterioridad a la suscripción de la fianza. En caso de que haya dudas sobre los reclamos, deberá aplicarse el *procedimiento de conciliación* que las partes hayan acordado previamente. Si, en el contrato, el afianzado y el beneficiario han estipulado el arbitraje, deben acordar el monto de la indemnización. El procedimiento de conciliación determinará si el reclamo es válido y admisible, evitará el abuso de discrecionalidad por parte del beneficiario y garantizará el derecho de la afianzadora a recuperar del deudor original (el afianzado), es decir, el contratista.

Otras garantías

Además de las fianzas, existen otras garantías, como las garantías bancarias. El *crédito* se define como una suma de dinero que alguien adeuda a una entidad y que el acreedor tiene derecho a recuperar. En este sentido, la *carta de crédito* es un documento que un banco emite en nombre de un tercero para garantizar un cierto pago a otra parte en condiciones específicas. Una *garantía* es la firma al final de los documentos de crédito para garantizar su pago en caso de que el obligado principal no lo hiciera. Una *hipoteca* es un instrumento que también puede ser parte de una garantía; es una garantía real que afecta un bien inmueble para responder por el incumplimiento de una obligación. Pero las hipotecas tienen desventajas importantes: no son divisibles ni líquidas (el inmueble aún debe venderse).



Las cartas de crédito fueron creadas para garantizar obligaciones financieras o comerciales, porque garantizan obligaciones de pago específicas (no el cumplimiento de las obligaciones) según ciertas condiciones que implican la restricción o renuncia al derecho a cobrar el pago. Estos instrumentos crediticios son independientes del contrato principal. Son, típicamente, instrumentos bancarios. Son responsabilidades contingentes, pero, como ya se señaló, no dependen del contrato principal. Como son documentos ejecutivos pagaderos a la vista, son particularmente sensibles desde el punto de vista del obligado principal. Las cartas de crédito o las garantías bancarias tienen pros y contras. Los argumentos a favor de las cartas de crédito incluyen el hecho de que son líquidas, pagaderas a la vista, respaldadas por una institución bancaria y otorgan el derecho de regreso. Una de las desventajas de las cartas de crédito es que son difíciles de obtener por montos muy grandes. Por otro lado, el emisor de la carta de crédito está limitado por las reglamentaciones bancarias: debe emitirse contra el capital propio del banco pero no está respaldada por el reaseguro, de modo que no puede compartirse el riesgo, lo cual aumenta la exposición.

Asimismo, las cartas de crédito imponen al constructor obligaciones onerosas e implican un depósito de dinero; tienen un costo alto y requieren antecedentes excelentes puesto que el banco nunca tiene la intención de asumir riesgos. Las cartas de crédito son, básicamente, instrumentos de pago. Por otro lado, quitan oportunidades a las pequeñas y medianas empresas (pymes). Las pymes han sido la fuerza que ha impulsado el desarrollo de la economía global, generando actividad en todos los espacios que dejaron de lado las grandes empresas. Además, la carta de crédito presenta el problema de reclamos arbitrarios porque, al ser un instrumento pagadero a la vista, el acreedor puede ejecutarla sin tener el derecho legal de hacerlo. Si no se ha recibido el pago con relación a una carta de crédito, todo derecho a ese pago se extinguirá al vencimiento de esa carta de crédito.



Mercados de fianzas

Fianzas en el área gubernamental

La ventaja de las fianzas en el área gubernamental es que son exigidas por ley. Las disposiciones legales establecen qué riesgos deben cubrirse, la vigencia de las fianzas, el porcentaje de cobertura requerido, las obligaciones del supervisor en las obras (cuando se haya designado un supervisor) y los procedimientos administrativos para ejecutar las fianzas. A menudo, se obtienen importantes beneficios con las fianzas en el área gubernamental: existe un tercero contractual, el supervisor de la obra, que controla el cumplimiento de las obligaciones de las otras dos partes, es decir, las obligaciones contractuales del afianzado y las que el beneficiario haya contraído, como servidumbre de paso, pago a término, autorizaciones, reconocimiento de mayores costos en las obras. Esto brinda un alto grado de certidumbre. En la mayor parte de los casos, la contratación en el área gubernamental es el resultado de un concurso; por lo tanto, si participaron varios concursantes, hay varios expertos que analizan la obra. Los precios pueden indicar si la obra será potencialmente eficiente o si puede presentar riesgos porque el afianzado

ofertó un precio muy bajo y, por lo tanto, los márgenes peligran.

Fianzas en el área privada

Desde el punto de vista del mercado, todo lo que no es gubernamental es privado. Esta área está un poco más sujeta a la arbitrariedad porque la solicitud de fianzas queda a criterio del beneficiario (el dueño de la obra). Es aquí donde aparece la *antiselección*; los beneficiarios contratarán una fianza solo por lo que consideran altamente vulnerable. Entonces, se pierde la “magia” de las fianzas porque, como no se predetermina nada, puede tomarse cualquier decisión acerca de qué activos deben cubrirse (solo el cumplimiento, el pago anticipado, etc.), los términos y condiciones para la fianza y el porcentaje de la obra que se va a cubrir. En cuanto al proceso, las decisiones las toma el dueño de la obra y, de este modo, el contrato puede permitir cualquier curso de acción, incluso los ilegales. En general, hay margen para una arbitrariedad potencial dado que el beneficiario tiene a cargo la supervisión y decide qué es correcto y qué es incorrecto, a menudo sin tener el conocimiento necesario. En el área privada no hay concursos. Las obras se adjudican

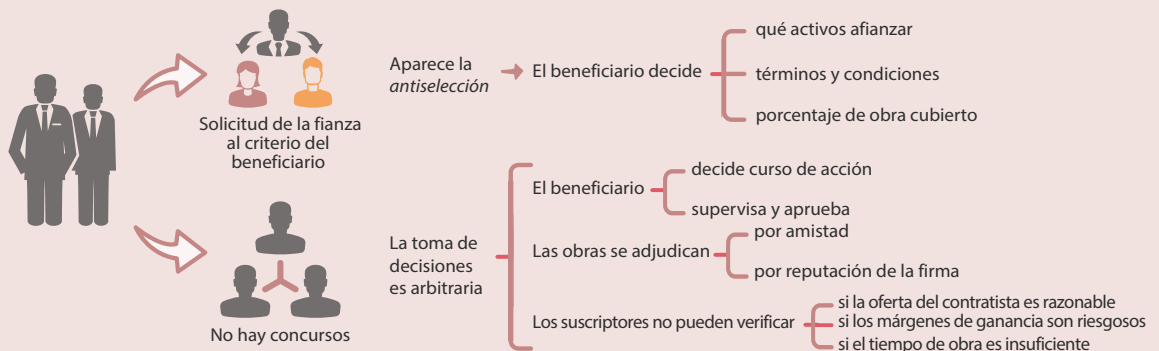
por amistad o reputación de la firma, pero sin un conocimiento profundo de las alternativas que ofrece el mercado. Así pues, los suscriptores carecen de los medios para verificar si la

oferta presentada por el contratista es correcta y razonable o si, al contrario, los márgenes de ganancia son riesgosos o el tiempo para hacer la obra es insuficiente.

FIANZAS EN EL ÁREA GUBERNAMENTAL



FIANZAS EN EL ÁREA PRIVADA



Tipos de fianzas según el riesgo

Fianzas de seriedad de oferta

Garantizan que el afianzado cumplirá con las condiciones de la licitación durante un periodo especificado; de este modo, el beneficiario tendrá tiempo suficiente para analizar las ofertas que haya recibido, calificarlas y seleccionar la mejor. Durante este periodo, el contratista que presentó la oferta tiene la obligación de mantenerla. Si el contratista no cumpliera con lo cotizado, el beneficiario tendrá derecho a ejecutar la fianza. El monto garantizado oscila entre el 1% y el 5% del precio de la obra, y la indemnización permitirá al beneficiario recuperar el tiempo perdido. Asimismo, si el mejor oferente, el que cotizó el menor precio, no mantiene su oferta, la indemnización ayudará al beneficiario a compensar mayores costos por adjudicación a la segunda mejor oferta. Las fianzas de seriedad de oferta se presentan con la licitación. Tienen una vigencia de 90 a 120 días; cumplido este plazo, no serán vinculantes para la afianzadora.

Fianzas de anticipo

Garantizan el dinero que se haya dado como anticipo al contratista. Tienen la misma vigencia

que el contrato y el monto garantizado tiene que ser el 100% del anticipo. Deben presentarse al recibir el anticipo. La cobertura finalizará al vencimiento de las fianzas o cuando se haya usado todo el anticipo, con lo cual se extingue la obligación de devolverlo; o si se cancela el contrato de mutuo acuerdo de las partes; o en caso de que el afianzado devuelva el monto al beneficiario o, como mínimo, la parte del anticipo que no se utilizó.



Fianzas de cumplimiento

Garantizan el cumplimiento total del contrato en lo que respecta a sus términos y condiciones, volumen, calidad, especificaciones y vigencia. Deben tener la misma vigencia que el contrato principal. El monto garantizado oscila, comúnmente, entre el 10% y el 25%, pero en algunos mercados, como el estadounidense, las fianzas de cumplimiento deben garantizar el

100% del precio de la obra. Deben presentarse cuando se firma el contrato. Si la terminación de la obra excede un año, debe pagarse una prima adicional en proporción al tiempo que exceda ese periodo de un año. La cobertura de las fianzas de cumplimiento caduca cuando termina la obra o vence el contrato.



Fianzas de mantenimiento

Garantizan que la obra cumpla con los requisitos de las especificaciones contractuales. Tienen una vigencia de 1 a 3 años y el monto garantizado es del 10% al 25% del monto del contrato. Deben presentarse cuando se adjudica la obra. La cobertura finaliza al vencimiento de la póliza.



Fianzas de pago

El contratista debe entregarlas al beneficiario para garantizar que pagará a sus proveedores. Si un proveedor entregó materiales al contratista y este no los paga, podría peligrar la terminación de la obra. En este caso, la fianza de pago indemnizará al proveedor y evitará que se retiren de la obra los materiales provistos al contratista. Las fianzas de pago se emiten por periodos cortos de 90 a 180 días. Deben presentarse al adjudicar la obra. El monto garantizado oscila entre el 5% y el 20% del monto del contrato. La cobertura termina al vencimiento de la póliza.



Fianzas de aduana

Las fianzas de aduana han dado un importante impulso a la actividad comercial y brindan grandes oportunidades. Su propósito es garantizar el pago de aranceles aduaneros que pueden no estar especificados. Se utilizan también en casos en que el periodo para calcular los aranceles pueda afectar la calidad de las mercancías. De esta

forma, se garantiza el pago del impuesto para que el importador pueda retirarlas de la aduana y, cuando se haya determinado el impuesto, la afianzadora garantiza su pago. Funcionan muy bien para la importación temporaria de máquinas y materias primas para maquiladoras (plantas de ensamblaje). También se utilizan para mercaderías en tránsito. Si estas permanecen en el país, deben pagarse los aranceles. Se usan también en caso de que haya alguna discrepancia. Cuando se importan materias primas, en general pueden aplicarse dos o tres posiciones arancelarias para determinar los aranceles aduaneros que hay que pagar, con la consiguiente pérdida de tiempo mientras se llega a un acuerdo. Entonces, para sacar las mercaderías de la aduana se pagan los aranceles más bajos y, si luego se determina que deberían haberse pagado los más altos, las fianzas de aduana garantizan la diferencia. Las fianzas de aduana también garantizan las obligaciones de empresas extranjeras. Suele suceder que algunas empresas se establecen en un país extranjero, asumen obligaciones frente al gobierno y, finalmente, se van del país sin cumplirlas. Estas fianzas garantizan, en nombre de estas empresas extranjeras, el pago de estas obligaciones, que pueden ser de índole fiscal o laboral, o pueden surgir de aranceles de registro ante autoridades comerciales. El periodo de vigencia es de 90 a 365 días, y el monto es siempre el 100% de

los aranceles garantizados. Las fianzas de aduana pueden presentarse al ministerio de Hacienda o al ente recaudador de impuestos. La cobertura finaliza al vencimiento de la póliza.



Fianzas financieras

Garantizan el pago de obligaciones monetarias. Se utilizan para contratos de servicios (lucro cesante), promociones comerciales o rifas (entrega de premios), mercaderías en consignación (custodia de mercaderías de terceros), obligaciones diferidas (excluido el crédito bancario o comercial). Tienen la misma vigencia que el contrato principal. El monto garantizado oscila entre el 1% y el 100% de la obligación. Las condiciones de presentación dependen de cada caso. La cobertura termina cuando vence la póliza o se paga la obligación.



Fianzas judiciales

Permiten el desarrollo normal de los procesos judiciales. Como regla general, los procesos judiciales llevan cierto tiempo y pueden pasar muchas cosas hasta que el tribunal dicte sentencia. Estas fianzas garantizan las obligaciones que son el objeto de procesos judiciales o incluso de procesos arbitrales. En los procesos civiles (relacionados con temas comerciales), las fianzas judiciales pueden garantizar el cumplimiento de las obligaciones que originaron el reclamo. Si se presentaron medidas cautelares en contra del demandado, las fianzas judiciales garantizan los daños y perjuicios que surjan de la adopción de estas medidas, como primer paso en caso de que se entable un juicio. El tribunal también puede solicitar fianzas judiciales para garantizar el derecho del demandado a presentar una contrademanda si ganara el juicio; en este caso, el demandado tiene derecho a accionar judicialmente contra el demandante por costos legales o daños y perjuicios. Las fianzas judiciales penales garantizan que el demandado será procesado y, en caso de que no comparezca o no cumpla con la penalidad impuesta por el tribunal, el gobierno tendrá derecho a la indemnización. Estas fianzas están vigentes durante el proceso judicial, ya sea civil o penal, y garantizan el 100% del monto que deberá pagarse conforme al fallo judicial. Las condiciones de presentación dependen de la sentencia.

La cobertura de las fianzas judiciales vencerá solo cuando terminen los procesos judiciales.



Fianzas de fidelidad

Se utilizan, por ejemplo, cuando empleados o terceros están encargados de custodiar los activos de una empresa como resultado de haber contraído responsabilidad comercial o contractual o para proteger bienes que estén en custodia o consignación de un tercero (empresas de seguridad). La vigencia de estas fianzas es la misma que la del contrato. El monto garantizado oscila entre el 10% y el 100% de los activos involucrados. Los requisitos de presentación para las fianzas de fidelidad varían según el caso. Puesto que su demanda es constante, las fianzas de fidelidad se emiten por un año y se renuevan anualmente al vencimiento de cada vigencia.



Criterios de suscripción

El contrato de fianza debe incluir condiciones y reglamentaciones que se adecuen a la obra. En la mayoría de los casos, esto no se cumple porque parece que es más fácil adaptar un contrato que se haya utilizado previamente que redactar uno nuevo especial para la obra que va a cubrir la fianza que se emite.

En cuanto al *contrato*, se recomienda considerar lo siguiente: ¿se definen con claridad el diseño, los volúmenes y la calidad o solo se plantean vagamente? ¿Tiene el contrato una vigencia coherente con el volumen de la obra? Si se ha fijado el precio, ¿son suficientes los márgenes para hacer frente a esos cambios de precios? Si el precio es variable, ¿cuáles son los criterios para hacer ajustes de forma que el beneficiario pueda compensar al afianzado por esos cambios de precios? ¿Está sincronizado el programa de pagos con el avance de la obra o debe el afianzado financiar parte de ella en algunas de las etapas? ¿Cuál es el objeto final del contrato? ¿Tiene el beneficiario interés en completar la obra? ¿Es urgente la obra? ¿Es parte de un proyecto posterior más importante que pueda generar grandes exposiciones en el futuro? ¿Cuáles son las penalidades por retraso? ¿Son proporcionales al tamaño de la

obra y al monto del contrato o son más bien costos de oportunidad que se transfieren a las afianzadoras en forma de riesgo? De todas maneras, el monto de las penalidades no debe superar el 15%. Es muy importante entenderlas. En general, esto se estipula claramente en los contratos. Si, en caso de una obra muy compleja, el beneficiario se niega a aceptarla porque hubo un problema menor, por ejemplo, faltaba la llave de una sala, ¿se da por finalizada la obra? El contrato debe estipular que los montos de las penalidades deben ser proporcionales al incumplimiento y no pasarán a ser montos de indemnización que acabarán disminuyendo el costo de la obra para el beneficiario al transferir indebidamente un reclamo a la afianzadora. Si, al finalizar la obra, hay montos retenidos, ¿cuándo van a ser liberados? ¿Son parte de la indemnización? ¿Se sumarán estos montos retenidos a la indemnización de la afianzadora?



Con respecto a los *afianzados*, es conveniente analizar lo siguiente: ¿tienen experiencia previa en obras o proyectos similares? Con relación a la envergadura de las obras, ¿tienen la suficiente capacidad de administración o están dispuestos a tenerla? Es frecuente que sean muy competentes, pero administran tantas obras al mismo tiempo que no tienen capacidad para manejar todas ellas en la forma adecuada y algunos pueden fracasar. Además, ¿los afianzados tienen capacidad financiera para hacer frente al incumplimiento? ¿Tienen recursos propios o acceso a ellos? ¿Sus proveedores les darán crédito o son nuevos en el negocio y no tienen crédito y su capital de trabajo está comprometido? ¿Tienen control sobre factores clave que les permitan realizar las obras, como la servidumbre de paso, si es su responsabilidad conseguirlos? ¿Pueden tener acceso a las materias primas críticas que se necesiten para el cumplimiento de un contrato en particular? ¿Están manejando en ese momento otros contratos que puedan poner en peligro a toda la compañía? Aun cuando las obras que se están garantizando no impliquen dificultades de cumplimiento, ¿pueden verse amenazadas por otras obras? ¿Son conscientes de la importancia de los asuntos legales o tienden a firmar cualquier tipo de contrato sin el asesoramiento legal necesario? ¿El

margen de la obra es atractivo? ¿Están interesados los afianzados en completar la obra o el margen es muy ajustado y a la larga podría causar su abandono desencadenando riesgos adicionales? ¿Los afianzados están dispuestos a comprometer las contragarantías? Si a los afianzados se les requiere constituir una hipoteca como garantía, ¿estarían dispuestos a hacerlo? Si no confían en sí mismos, ¿por qué la afianzadora debería confiar en ellos?



Aun cuando no parezca que los *beneficiarios* son muy importantes, es necesario considerar lo siguiente: ¿los beneficiarios están realmente interesados en la finalización de las obras o hay intereses políticos subyacentes? ¿Han nombrado un supervisor para la obra, y su supervisor es un tercero experto? ¿Es proactiva la actitud de los beneficiarios? Si hay reclamos, ¿los beneficiarios están dispuestos a solucionarlos? ¿O mostrarán una actitud agresiva hacia el contrato o el afianzado? Esto es muy importante porque en el área gubernamental

al igual que en la privada algunos beneficiarios conllevan riesgos que, aunque no sean visibles, podrían causar un significativo aumento de la exposición. ¿Los beneficiarios tienen suficiente presupuesto para completar las obras? Muy a menudo las obras se comienzan con el único recurso del anticipo pero no hay más recursos disponibles para completarlas. ¿Los beneficiarios tienen una buena coordinación administrativa de manera que los pagos puedan seguir el ritmo del avance de obra? Porque la demora en los pagos puede poner en peligro el flujo de caja o el capital de trabajo de los afianzados y poner en riesgo todas las obras. ¿Su situación financiera es estable a largo plazo o deberían preverse los cambios en sus activos o en sus intenciones con relación a este contrato? ¿Han conseguido los permisos y licencias necesarios para completar las obras? Esto es muy

importante, ya que en la mayoría de los casos el plan es comenzar a trabajar inmediatamente después de recibir el anticipo, pero, si en ese momento no se han obtenido las autorizaciones locales para la construcción, el cronograma de avance puede resentirse desde el comienzo, y las obras pueden no haberse empezado en los seis meses siguientes, lo que supondría un reclamo inminente; el trabajo no debería empezarse nunca sin la correspondiente autorización, y es esencial que este hecho se establezca expresamente en la fianza. Muchos suscriptores han fracasado en este tema. Asimismo, sería útil tener información sobre cómo han manejado los beneficiarios los reclamos previos. ¿Qué criterios se han fijado? En caso de demoras, ¿cómo manejan los beneficiarios las penalidades y el costo de oportunidad?



Contragarantías

Existen muchos tipos de contragarantías para proteger a las afianzadoras en caso de reclamos. Las *garantías líquidas* que por lo general piden los bancos son muy seguras. Son depósitos bancarios, cheques, certificados de depósito a plazo fijo. Es difícil acceder a ellas porque forman parte del capital de trabajo del constructor, pero las afianzadoras deberían tratar de incluirlas en sus contratos en alguna proporción. Las *garantías fiduciarias* son las que ofrecen otras firmas comerciales para responder por el afianzado ante las afianzadoras. No obstante, tienen algunas desventajas: una es que el análisis financiero solo brindará la información del momento; la otra es que no es posible conocer cómo se desarrollará el cumplimiento del afianzado a lo largo del tiempo en el caso de obras de mediano y largo plazo. La vulnerabilidad del afianzado en el tiempo puede poner en peligro la garantía. En cuanto a las *garantías prendarias*, en el caso de las maquinarias hay que tener en cuenta la depreciación. La maquinaria se deprecia con el curso del tiempo. Cuando se ofrecen en prenda las acciones de capital o activos similares, es imposible saber cuál será su valor de mercado o cuánto costarán en el futuro. Las *hipotecas*, por otra parte, se aprecian con el paso del tiempo,

pero también pueden ser usadas para garantizar otras transacciones con bancos u otras instituciones. El aspecto más positivo de las hipotecas es que persisten en el tiempo porque están ligadas a los inmuebles, que son activos de larga duración.

Conclusiones

Las fianzas son el mejor instrumento para garantizar las obligaciones contingentes asumidas. Pueden cubrir obligaciones de difícil acceso para los bancos porque las afianzadoras pueden distribuir el riesgo a través de sus reafianzadoras u otras afianzadoras. Permiten un aumento significativo de la competencia, porque a través de ellas pueden ingresar nuevos actores y participar en las licitaciones, permitiendo así a los propietarios de las obras obtener las mejores condiciones posibles.

Son especialmente valiosas para garantizar obligaciones por montos no especificados. Esta es quizás una de las diferencias más significativas con respecto a otros instrumentos financieros: las fianzas se emiten para garantizar montos no especificados y es necesario es-

pecificarlos para hacer posible el pago. En el caso de una carta de crédito, el *beneficiario* recibe del banco el monto de la carta de crédito sin ninguna explicación adicional. Esto es una considerable arbitrariedad.

En cuanto a la administración de la acumulación de riesgos del afianzado, los bancos no analizan con profundidad el proceso de acumulación; toman garantías por sumas tan altas que no se preocupan por analizar qué grado de acumulación podría poner en peligro la ejecución de las garantías. Las afianzadoras son más objetivas porque tienen un profundo conocimiento de los afianzados y sus antecedentes.

A diferencia de la carta de crédito, las fianzas se ejecutan dentro de su periodo de vigencia; están vigentes hasta la finalización del proceso de conciliación y esto les confiere gran certeza para garantizar las obligaciones al beneficiario. Las negociaciones, siempre que la fianza se haya reclamado a tiempo, no cancelan la póliza, pero la mantienen en

reserva para ser ejecutada cuando se fije la suma pertinente.

La gran ventaja de las fianzas es que permiten completar las obras en nombre del afianzado. Como el objetivo final de los contratos públicos o privados es la finalización de los trabajos, las fianzas son un vehículo extremadamente útil para lograr este objetivo sin que el beneficiario tenga que atravesar un nuevo proceso de licitación. Además, contribuyen al desarrollo de las pymes, porque el acceso a las fianzas es más sencillo que el acceso a otros instrumentos financieros más convencionales emitidos por los bancos.

Las fianzas permiten a la compañía contratante recibir ofertas de otros expertos, y en otros mercados, lo que garantiza la finalización del trabajo. La cantidad de oferentes aumenta, lo que a su vez brinda certidumbre de que el precio convenido para el contrato es el mejor que podría haberse obtenido. Finalmente, las fianzas brindan una garantía objetiva de las obligaciones del afianzado.

Fronting

Definición

La operación de *fronting* ha estado creciendo en el mercado afianzador y se usa con relativa frecuencia. Por sus características, presenta determinados rasgos especiales.

Pueden darse dos definiciones de las operaciones de *fronting*: una de ellas, como se conoce en el mercado de seguros generales, y la otra, como se usa normalmente en el mercado afianzador. En el primer caso, puede definirse como “el tipo de cobertura en la cual una aseguradora que suscribe una póliza transfiere la totalidad del riesgo, o su mayor parte, a otra aseguradora o reaseguradora”.

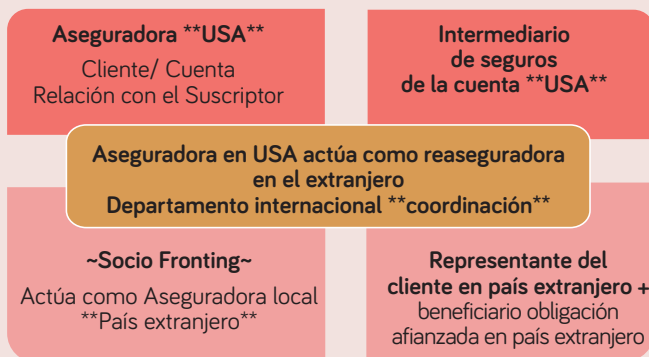
Y en el segundo caso, la que se relaciona con el mercado afianzador, la operación de *fronting*

puede definirse como la “emisión de una póliza para un afianzado al que se le ha adjudicado un contrato o tiene que cumplir con una obligación en otro país y, por lo tanto, necesita una garantía en ese mercado”.

Participantes

Las operaciones de *fronting* tienen un actor adicional, porque el cliente de una afianzadora necesita una póliza en un país extranjero, pero esta no puede emitirla en forma directa y le pide que lo haga a una empresa colega que opera en ese país. La compañía que necesita prestar este servicio al cliente y va a solicitar la póliza a una empresa colega en otro país se llama “compañía instructora” y la otra es la “compañía emisora o *fronting*”.

ELEMENTO CLAVE EN UNA FIANZA INTERNACIONAL: COMUNICACIÓN



La suscripción en otros mercados conlleva un riesgo mayor

Indudablemente para una compañía afianzadora cruzar la frontera para cubrir a uno de sus afianzados implica un mayor riesgo; por lo tanto, tiene que ser aún más cuidadosa que en la suscripción de un negocio directo. También necesita estar familiarizada con ese mercado y tener en cuenta el tipo de pólizas utilizadas en él, principalmente si son fianzas a primer requerimiento o no. Por lo menos, la compañía instructora debería conocer los aspectos básicos y relevantes de la legislación, la regulación del mercado y la certidumbre legal.

La compañía instructora debería considerar también si ha trabajado antes con la compañía *fronting* (en calidad de compañía instructora o *fronting*), su gerenciamiento, su posición en el mercado, las reaseguradoras (también en ambos casos). Es decir, conocer los diversos aspectos que ayudarán a clarificar dudas y conseguir asesoramiento sobre temas clave, como los aspectos legales y culturales, el tipo de fianza que se necesita, la administración de los reclamos, entre otros.

El último punto comprende una de las situaciones más delicadas, porque, cuando el beneficiario es un cliente muy importante para la compañía *fronting* (por ej., el Ministerio de Obras Públicas, que es un actor clave en una

gran cantidad de mercados afianzadores) y se ha presentado un reclamo contra la póliza, la compañía *fronting* se sentirá presionada a pagar la indemnización si la póliza ha sido debidamente ejecutada o no, o si no existen recursos legales para rechazar o demorar el pago, lo que la compañía por lo general haría en su negocio directo. De lo contrario, podría arriesgarse a ser incluida en una “lista negra”, tener algunos problemas con la Superintendencia, o algunas otras consecuencias similares o más graves.

Entonces, también es necesario conocer la estructura del Departamento de Reclamos de la compañía *fronting* y, de ser posible, conocer a la persona responsable de ese departamento.

Es importante dejar bien claro que este es un servicio adicional que brinda la afianzadora a sus clientes (que obviamente generará valor agregado) y no a las compañías que no pertenecen a su cartera de clientes. Aunque pueda parecer obvio, debería mencionarse que los únicos contratos que serán cubiertos son los que se relacionan con la actividad normal del cliente. No es muy aconsejable cubrir aquellos contratos que representan la primera experiencia del afianzado en un país extranjero. No obstante, pueden darse algunas situaciones en las cuales se pueden considerar algunas circunstancias atenuantes (un consorcio con una colega local, algún tipo

de contrato estratégico para el gobierno de ese país, etc.). Siempre hay una primera vez y, si la afianzadora no apoya el desarrollo y la expansión de su cliente, lo hará otro competidor.

La experiencia del cliente en ese país es más que importante. Sobre todo, sus contactos comerciales (proveedores y otros), acciones de *lobby*, capacidad de negociación (pueden existir barreras idiomáticas, culturales, de sistemas de medidas, etc.).

Suscripción y fijación de precios

En cuanto a las contragarantías, el cliente debería saber desde un principio que, en esta operación, hay un mayor riesgo y, por esta razón, las garantías deberían ser mayores, lo cual incluye mayor liquidez que la que se requiere para un seguro directo.

Como el contrato se regirá por una legislación que no es la habitual, la compañía instructora tiene que evaluarla en mucho más detalle que lo que hace habitualmente al suscribir en su propio mercado. Además de las cuestiones anteriores sobre contragarantías, para la compañía *fronting* es importante tener otro tipo de garantía, como el Slip de Reaseguro Facultativo para Operaciones de *Fronting* desarrollado por la Asociación Panamericana de Fianzas e ICI-SA, y cuyo uso se recomienda a los miembros de ambas asociaciones.



También es aconsejable utilizar un documento adicional, como una póliza emitida por la compañía instructora, cuyo beneficiario sería la compañía *fronting*. Este documento está diseñado para cubrir la póliza y el contrato. Los convenios de cooperación entre ambas compañías también son válidos, pero se recomienda firmarlos de antemano. Además, la compañía instructora debería evaluar minuciosamente a la compañía emisora como si fuera el afianzado o en más detalle aún. Muy a menudo la urgencia reside en la ansiedad y la necesidad del cliente y del departamento comercial de la afianzadora de cerrar el contrato lo antes posible, y se dejan de lado cuestiones importantes, como el lugar y la fecha de entrega de la póliza, o su pago (a veces se paga a cada compañía por separado y otras, en un solo lugar).

Estos dos temas deben ser especificados, porque, si la póliza se envía a la compañía instructora, los gastos de *courier* deberían incluirse en el costo. Si el pago se efectiviza en un solo lugar, los detalles para la transferencia de fondos deben indicarse con claridad: fecha, monto neto, y otras cuestiones

que pueden ser de naturaleza regulatoria, como los procedimientos vigentes en algunos países para las transferencias de divisas al exterior.

Del mismo modo, el cliente también debe ser informado con claridad sobre la tasa de prima convenida por ambas aseguradoras (que deberá ser más alta dado el aumento del riesgo) y los impuestos correspondientes. Además, si interviene un *broker*, también debería tenerse en cuenta la comisión (aunque en muchos casos podría ser menor que la de las pólizas directas, porque la compañía *fronting* aumentará sus costos para cerrar la operación). El Certificado de Cobertura —si es necesario o aconsejable— no debe obviarse.

Reaseguro

Otro punto básico es la cobertura de reaseguro, porque, en muchos contratos, estas operaciones no están cubiertas. Por otra parte, también sucede que la cobertura de estas operaciones es del 100% o un porcentaje muy alto (depende de la legislación, porque en algunos mercados las operaciones de *fronting* no están autorizadas); entonces la autoridad de control requerirá un Certificado de Cobertura porque esa póliza no estará cubierta en el contrato de reaseguro automático de la compañía instructora. Luego deberán tenerse en cuenta las regulaciones de la Superintendencia para analizar cómo actuar, ya que, en una gran cantidad de

mercados, los reguladores exigen que la compañía instructora esté registrada como reaseguradora. Esto no es sencillo para muchas aseguradoras que operan solo en una plaza, en especial si son de línea única, debido a que se requieren calificaciones de capital e internacionales.

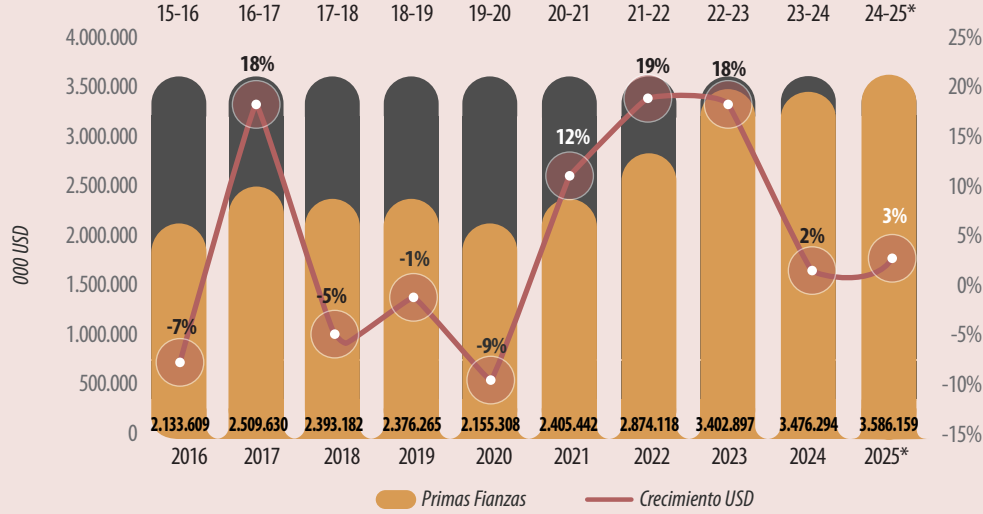
Una solución alternativa sería que una de las reaseguradoras de la compañía instructora (preferentemente la reaseguradora líder) convenga en emitir un Certificado de Cobertura facultativa para esta operación y luego la retroceda (a cambio de una comisión) a la compañía instructora (es decir, la compañía cedente), que la incluirá en su reaseguro automático. Finalmente, es importante acordar los plazos y condiciones del Certificado de Cobertura, cuyo texto y condiciones de ejecución serían los mismos que los de la póliza, y pueden incluir especificaciones, como la garantía de Pago de Prima; el Certificado deberá ser enviado antes de entregar la póliza.

Conclusiones

Las operaciones de *fronting* pueden parecer simples, pero tienen una gran variedad de sutiles diferencias que las hacen más complejas. La realidad muestra que, en la actualidad, esas operaciones son más frecuentes (en gran medida, gracias a la globalización) y son una herramienta muy importante para generar valor agregado para los clientes, además de ingresos por primas.

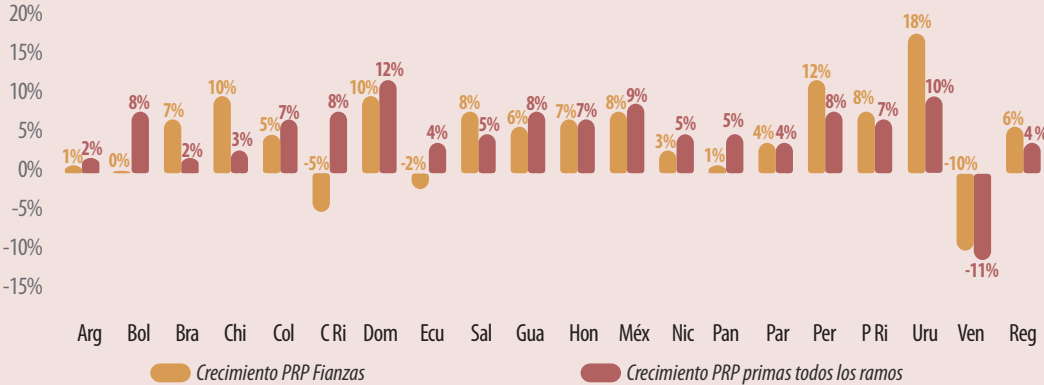
Estadísticas del mercado latinoamericano sobre fianzas

América Latina - Fianzas: Primas y Crecimiento



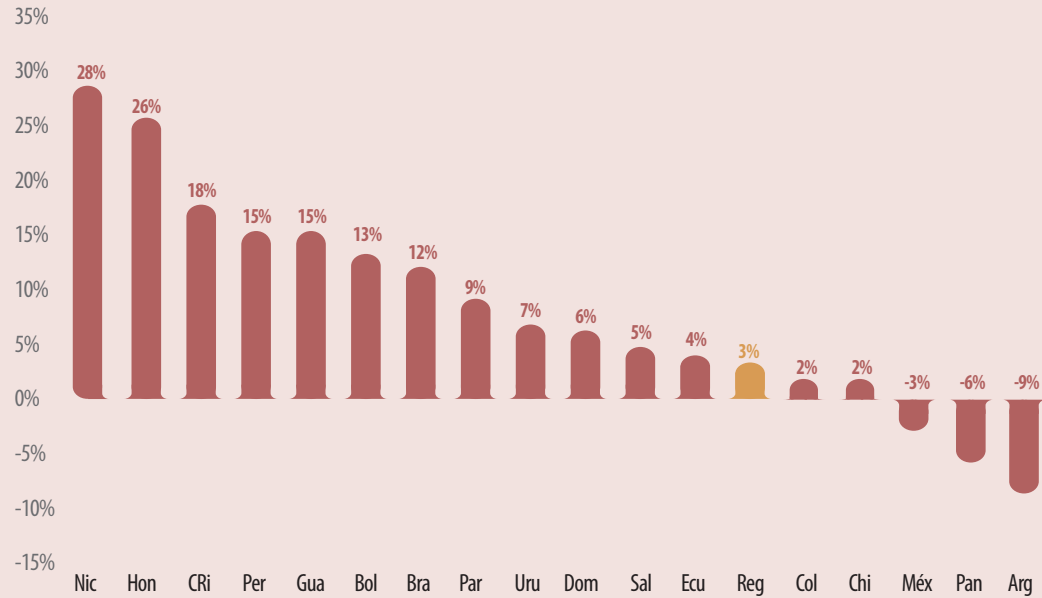
* Cifras a septiembre 12 meses, excepto Rep. Dominicana; Panamá, junio 2025, 12 meses; Puerto Rico y Venezuela, diciembre 2024.

América Latina - Fianzas: Crecimiento promedio ponderado 2016-2025* Primas por país



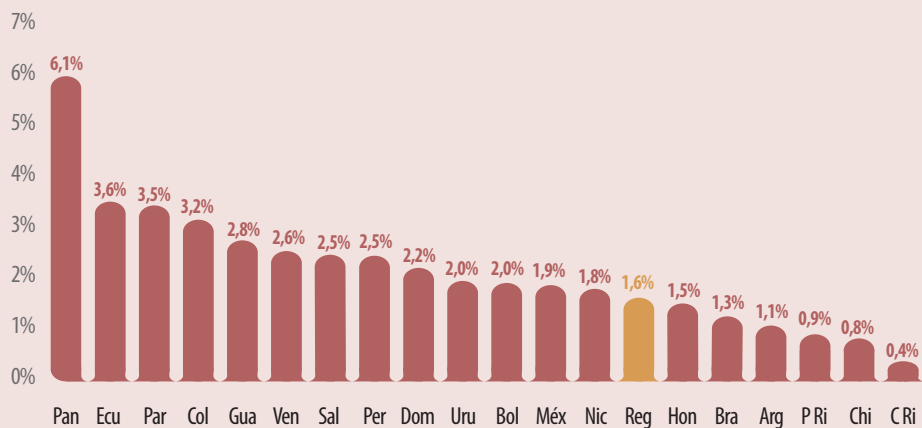
* Cifras a septiembre 12 meses, excepto Rep. Dominicana; Panamá, junio 2025, 12 meses; Puerto Rico y Venezuela, diciembre 2024.

América Latina - Fianzas: Crecimiento 2024-2025* Primas por país



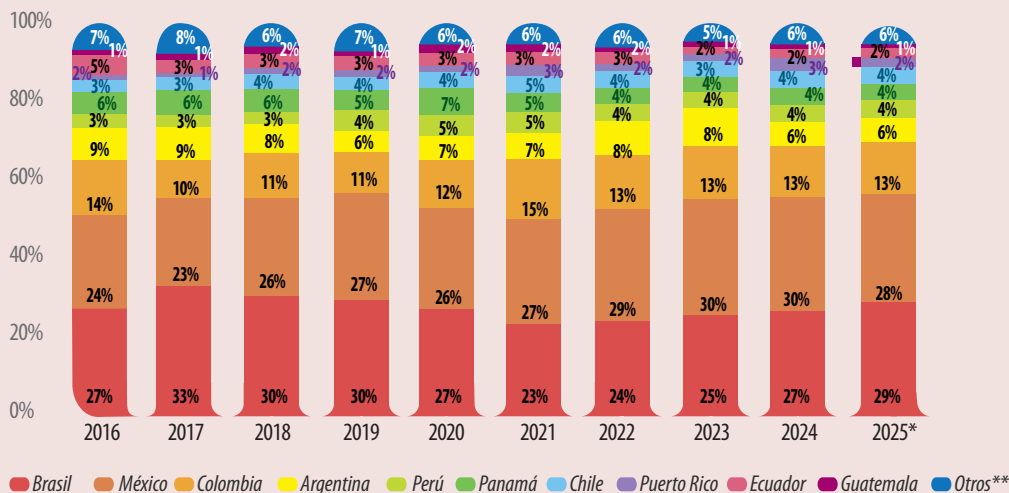
* Cifras a septiembre 12 meses, excepto Rep. Dominicana; Panamá, junio 2025, 12 meses; Puerto Rico y Venezuela, diciembre 2024.

América Latina - Fianzas: Primas de fianzas (% de todos los ramos) por país 2025*



* Cifras a septiembre 12 meses, excepto Rep. Dominicana; Panamá, junio 2025, 12 meses; Puerto Rico y Venezuela, diciembre 2024.

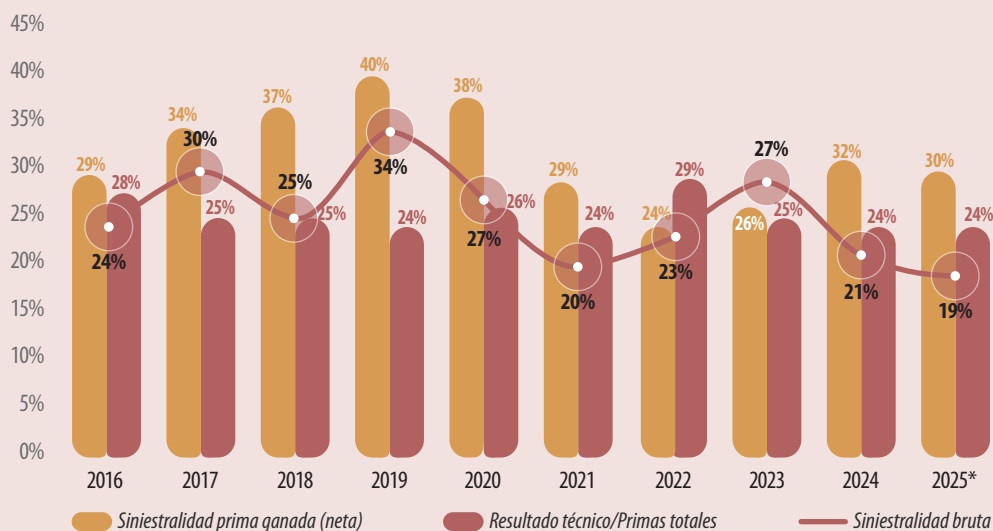
América Latina - Fianzas: Participación de mercado Primas por país USD 3.586 MM 2025*



* Cifras a septiembre 12 meses, excepto Rep. Dominicana; Panamá, junio 2025, 12 meses; Puerto Rico y Venezuela, diciembre 2024.

** Incluye: Bolivia, Costa Rica, Dominicana, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Uruguay, Venezuela.

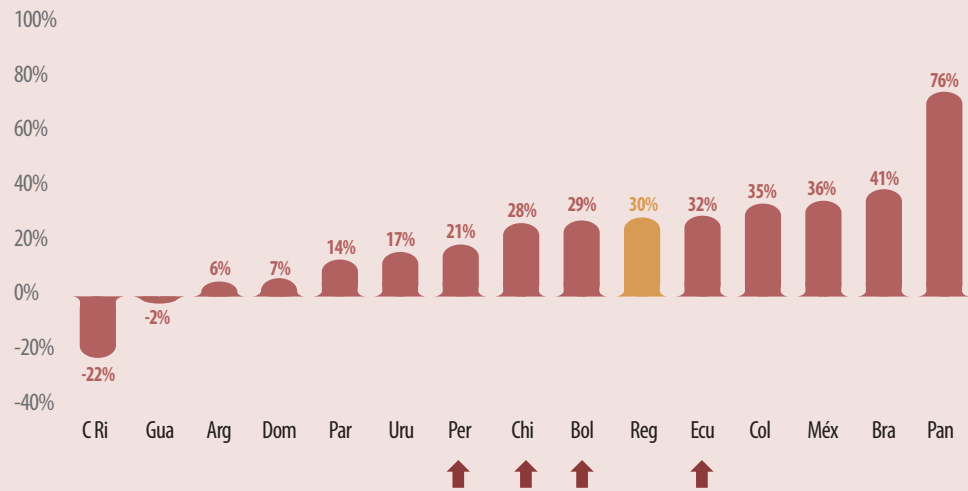
América Latina - Fianzas: Siniestralidad y Resultado técnico (% primas totales)



México: De 2016 a 2020 la Siniestralidad Bruta solo incluye recuperaciones de Reaseguro No Proporcional; a partir de 2021 se considera Siniestros netos.

* Cifras a septiembre 12 meses, excepto Rep. Dominicana; Panamá, junio 2025, 12 meses; Puerto Rico y Venezuela, diciembre 2024.

América Latina - Fianzas: Siniestralidad prima ganada por país 2025*



Países con Fianzas a primer requerimiento

* Cifras a septiembre 12 meses, excepto Rep. Dominicana; Panamá, junio 2025, 12 meses; Puerto Rico y Venezuela, diciembre 2024.

Glosario de términos de fianzas

■ **Adjudicación**

Acto público o privado a través del cual el contratante, una vez cumplidas las formalidades de la licitación, asigna a una persona natural o jurídica un contrato para la adquisición de bienes, prestación de servicios o realización de obras.

■ **Administración/Manejo conjunto/Manejo mancomunado del anticipo**

Convenio entre un fiduciario y una compañía de seguros o afianzadora, reconocido por una institución bancaria, por medio del cual se depositan fondos y valores para su custodia, y por el que ambas entidades conjuntamente manejan tales fondos y valores, y para su retiro exigen ciertos requisitos y firmas.

■ **Afianzado**

Persona natural o jurídica cuya obligación a favor de un tercero, llamado beneficiario, está garantizada por una fianza.

■ **Agravación (del riesgo)**

Situación que se produce cuando en el riesgo cubierto surgen circunstancias que cambian su naturaleza y agravan la peligrosidad existente al momento de la contratación. El tomador está obligado a informar sobre cualquier circunstancia que aumente el riesgo.

■ **Amortización del anticipo**

Proceso por el cual se reduce en forma proporcional el monto de la fianza de anticipo mediante la presentación de documentos, debidamente avalados por el beneficiario, que prueben que los fondos anticipados se han aplicado al proyecto.

■ **Análisis de riesgo**

Componente de la gestión de riesgos que consiste en: la identificación de elementos negativos, su probabilidad y magnitud; la evaluación de sus consecuencias y la aplicación de técnicas cuantitativas y cualitativas para reducir: (a) la incertidumbre sobre los riesgos, (b) las pérdidas y (c) los costos asociados.

- **Anticipo**
Adelanto de dinero, valores y materiales recibidos por el contratista para ser empleados en el cumplimiento del contrato.
- **Cupo/Línea de afianzamiento**
El límite máximo que la afianzadora haya decidido otorgar a un determinado afianzado para la emisión de fianzas. El cupo se basa principalmente en: la experiencia de la afianzadora con dicho afianzado, las contragarantías aportadas, su trayectoria, su situación económico-financiera.
- **Endoso**
Documento contractual complementario que se añade a la póliza y formaliza cualquier modificación al texto original (alcance de la cobertura, importe de la prima, adiciones, supresiones, aclaraciones, etc.).
- **Estados financieros**
Documentos contables que reflejan la situación económica y financiera de una empresa a una fecha determinada y que se utilizan en el análisis de riesgos.
- **Exclusión**
Declaración expresa de la aseguradora en la que esta indica los hechos o circunstancias que la exoneran de responsabilidad en caso de un siniestro.
- **Fianza**
Contrato mediante el cual una persona, llamada fiador, se compromete frente al acreedor de otra, llamada deudor, a cumplir una obligación contraída por este último si no es satisfecha oportunamente.
- **Fianza a primer requerimiento**
Tipo de fianza mediante la cual el afianzador se compromete ante el beneficiario a pagar una suma de dinero tan pronto como este le notifique el incumplimiento del contratista, sin la obligación de acreditar de modo alguno dicho incumplimiento.
- **Fianza condicional**
Tipo de fianza cuya ejecución, al momento de existir un reclamo, quedará sujeta al cumplimiento de los requisitos estipulados en la ley, en el contrato principal y en la póliza.

Fianza de anticipo

Fianza que garantiza el uso adecuado del dinero y/o materiales dados como anticipo por el beneficiario al afianzado en relación con el contrato principal, o su devolución en caso de incumplimiento.

Fianza de arrendamiento

Fianza que garantiza el cumplimiento de las obligaciones asumidas por el contratista en virtud de un alquiler de bienes.

Fianza de concesiones

Fianza que garantiza el pago del canon y el cumplimiento de planes de inversiones y de otras obligaciones derivadas de una concesión de bienes, servicios u obras.

Fianza de cumplimiento

Es la garantía de cumplimiento de contrato, emitida por una afianzadora autorizada, que el licitante ganador deberá entregar al beneficiario en los días posteriores a la formalización del contrato. Garantiza la entrega oportuna y puntual, con las características y en las cantidades estipuladas, de los bienes o servicios contratados. El monto afianzado puede variar y generalmente oscila entre el 5% y el 100% del valor contractual. La fianza se hará exigible cuando el tomador incumpla cualquiera de sus obligaciones contractuales por causas a él imputables, y normalmente la aplicación de la garantía de cumplimiento será proporcional al monto de las obligaciones incumplidas más multas/sanciones, si están cubiertas.

Fianza de mantenimiento

Una fianza de mantenimiento protege al dueño/beneficiario de un proyecto terminado —durante un plazo especificado— contra los defectos y fallas en materiales/mano de obra/diseño que pudieran surgir después de la entrega y aceptación (provisional). La fianza garantiza que el tomador corregirá los defectos o que se compensará por ellos al dueño/beneficiario.

Fianza de seriedad de oferta

Fianza que garantiza el mantenimiento de las ofertas en licitaciones públicas o privadas, si los oferentes resultan adjudicatarios. Se garantiza que firmarán el contrato, proveerán las fianzas necesarias y cumplirán con los demás requisitos que les sean exigidos.

Fideicomiso

Acuerdo en virtud del cual una persona natural o jurídica (fideicomitente) transfiere a otra persona (fiduciario) uno o más bienes para que, al vencimiento de un plazo o al cumplimiento de una condición, el fiduciario transmita el beneficio establecido por el fideicomitente a su propio favor o a favor de un tercero (beneficiario).

Fraude

- (1) Acto cometido voluntariamente con la intención de engañar a terceros a fin de perjudicarlos.
- (2) Acto del afianzado que, valiéndose por lo común de simulaciones, tiende a afectar los derechos al cobro y a la indemnización con que cuentan sus acreedores (beneficiario, afianzadora).
- (3) Situación que se produce cuando el beneficiario de una fianza ha provocado en forma intencional el siniestro o exagerado sus consecuencias a fin de obtener la indemnización pactada.

Fronting

Operación en virtud de la cual una compañía local, a solicitud de una compañía extranjera, emite una fianza por cuenta y riesgo de esta. La “compañía *fronting*” es la emisora de la fianza en el país donde se celebra el contrato cuyo cumplimiento hay que garantizar. La “compañía *backing*” es la afianzadora del país del contratista y quien solicita la emisión de la fianza.

Fuerza mayor

Situación o acontecimiento que impida a cualquiera de las partes llevar a cabo alguna de sus obligaciones contractuales y que tenga las siguientes características: que sea imprevisible y excepcional, independiente de la voluntad de las partes, no imputable a una falta o negligencia de una de ellas, y que no pudiera haberse evitado aplicando la mayor diligencia posible. En estos casos, ni el afianzado ni la afianzadora responden por el eventual incumplimiento de las obligaciones cubiertas por la fianza.

Hipoteca/Prenda

Derecho real por el cual un bien, normalmente inmueble, se afecta en garantía de una determinada obligación, de modo que, si esta resulta incumplida, el acreedor puede vender el

bien y cobrar su deuda con el producto de dicha venta. En fianzas, la hipoteca puede ser una modalidad de contragarantía de una operación.

■ **Intermediario/Agente/Corredor**

Persona natural o jurídica autorizada por el órgano competente (de su país) para comercializar los productos de las aseguradoras. Asume la responsabilidad de asesorar al cliente en la contratación de las diferentes coberturas, informar de las alternativas de mercado, comunicar las limitaciones, exclusiones y costos del seguro. Es la responsable de realizar los trámites para la contratación de las pólizas y asesorar al cliente en caso de siniestro.

■ **Liberación de la fianza**

Una compañía afianzadora queda, en general, liberada de sus obligaciones en los siguientes casos: (a) cuando se hayan cumplido enteramente las obligaciones garantizadas, como se estipula en el contrato subyacente y/o en la legislación aplicable; (b) cuando el beneficiario haya presentado una declaración de liberación; (c) cuando se hayan pagado reclamos por el valor total de la fianza; (d) cuando se haya terminado el contrato subyacente y/o las obligaciones garantizadas sean nulas.

■ **Tres C (Carácter, Capacidad, Capital)**

Son los tres pilares de la suscripción en fianzas. Carácter: integridad, trayectoria y confiabilidad del tomador o de sus accionistas/dueños. Capacidad: experiencia en proyectos similares y conocimientos técnicos del tomador. Capital: solidez económico-financiera y recursos del tomador para llevar a cabo todos los proyectos en curso.

La APF en el mundo

La Asociación Panamericana de Fianzas es una institución sin fines de lucro fundada en 1972 por un grupo de compañías afianzadoras del continente americano.



Hoy, con miembros en más de 27 países de tres continentes, la APF representa al mercado mundial del seguro de cumplimiento, fianzas, cauciones, garantías, seguro de crédito y sus respectivos reaseguros.

English

Inglés

Table of contents

Introduction	42	Financial bonds.....	50
SURETY BONDS	43	Judicial bonds	51
Definition, types and underwriting criteria	43	Fidelity bonds.....	51
Definition	43	Underwriting criteria	52
General considerations.....	44	Counterguarantees	55
Other guarantees	44	Conclusions	55
Surety bond markets	46	Fronting	57
Surety bonds in the Government area	46	Definition	57
Surety bonds in the private area	46	Participants	57
Types of surety bonds according to risk	48	Underwriting in other markets implies a higher risk.....	58
Bid bonds	48	Underwriting and pricing.....	59
Advance payment bonds	48	Reinsurance	60
Performance bonds	48	Conclusions	60
Maintenance bonds	49	Latin American market statistics for surety bonds.....	61
Payment bonds.....	49	Glossary of surety terms	68
Customs bonds.....	49	The Panamerican Surety Association worldwide.....	72

Introduction

Statistics show that in most of the developing countries the contracting of insurance is not a widespread culture, which is even more evident when we analyze the surety penetration figures in these economies.

The Latin American surety market has grown significantly over the last decades. However, in many countries, the purpose, characteristics and details of this product are little known by the contracting and contracted companies and the population in general.

Even in countries where the surety market is more consolidated, brokers, policyholders and the insured frequently have doubts about the conditions, operation and covers of the products offered by insurance companies that write surety bonds.

Being aware of this situation, the Panamerican Surety Association (PASA) decided to prepare this booklet that briefly describes the main characteristics of this product in simple language and provides general concepts, respecting the specifics of surety bonds in each country.

The main goal of surety bonds is to guarantee the contractual obligations that help boost development in a myriad of different countries. And with this work and other initiatives, PASA endeavors to make our product increasingly known in these markets.

Gustavo Henrich
Surety Committee President

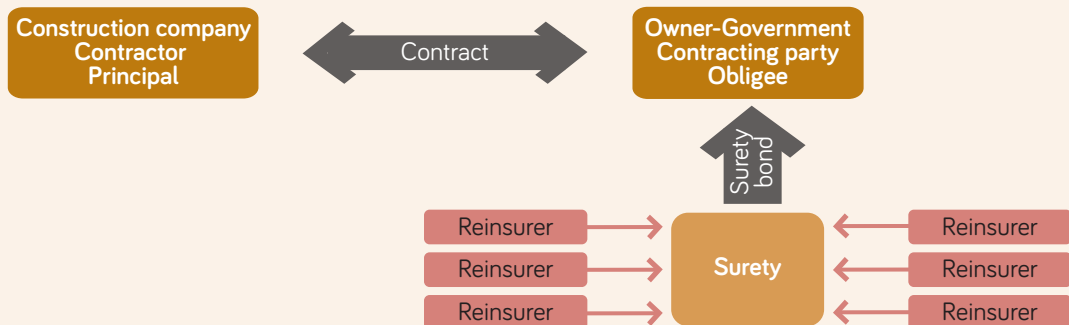
SURETY BONDS

Definition, types and underwriting criteria

Definition

According to the dictionary, a surety bond is *an arrangement between parties whereby someone agrees to do something which somebody else was bound to do*, if the latter fails to comply with said obligation. It is also the collateral pledged as security for the performance of the obligations assumed. The *surety contract* is the written agreement whereby the parties bind themselves with regard to a specified matter or thing, and the fulfillment of which can be enforced on them. Said document sets forth the terms and conditions of the agreement.

A surety bond is a document accessory to a main contract, the contract which is being guaranteed by the *surety*, with respect to a *principal*, the construction company. This contract is entered into in exchange for a consideration, known as *premium*. Sureties share with their *surety reinsurers* the contingent risks they have assumed. The surety reinsurers back the sureties, the latter being bound to the Government or contracting party for the obligation of the construction company or principal, as this party is referred to in the sector.



General considerations

It is important to bear in mind that a surety contract is accessory to a main contract. Consequently, it may impose less but not more liability on the surety than the liability assumed by the principal. The *term* of the surety contract may be *equal or shorter* than the term of the main contract and the surety may become bound not only to indemnify the surety bond obligee (the contracting party) but also to complete the work. These are some of the features that attach value to surety bonds. In turn, if sureties have to either complete the works or indemnify the obligee, they are *entitled to recovery* from the principal. If the secured amount is lower than the principal's obligation, the indemnification may be proportional to the surety coverage underwritten, unless otherwise agreed prior to the underwriting of the surety bond.

In case of doubt in relation to claims, the *conciliation procedure* originally agreed by the parties must be followed. If in their contract the principal and the obligee have provided for arbitration, they must agree on the amount to be indemnified. The conciliation procedure will ascertain the validity and admissibility of the claim, will prevent the abuse

of discretion by the obligee and will ensure the right of the surety to recover from the original obligor (the principal), that is, the contractor.

Other guarantees

There are other guarantees besides surety bonds, such as bank guarantees. *Credit* is defined as an amount of money owed by someone to an entity and which the creditor has the right to recover. In line with this, the *letter of credit* is a document issued by a bank on behalf of a third party to *guarantee* a certain payment to another party under specified conditions. A guarantee is the signature at the end of credit documents to secure their payment on the default of the principal. A *mortgage* is a vehicle that may also be part of a guarantee; it is a security interest that attaches to real property to answer for the default on an obligation. But there are significant drawbacks to mortgages: they are not divisible and they are not liquid (the item of real property is still to be sold).



Letters of credit were created to guarantee financial or commercial obligations, because they secure specific payment obligations (rather than performance obligations), under certain conditions that restrict or release the right to collect payment. These credit instruments are independent from the main contract. They are typically banking instruments. They are contingent liabilities that can be incurred, but, as has already been said, they do not depend on the main contract. As they are execution instruments payable on demand, they are particularly sensitive from the point of view of the principal. Letters of credit or bank guarantees have their pros and cons. Arguments in favor of letters of credit include the fact that they are liquid, payable on demand, backed by a banking institution and grant the right of recourse. One of the drawbacks of letters of credits is that they are difficult to get for very large amounts. Besides, the letter of credit issuer is constrained by banking regulations: it must be issued against the bank's own capital, but without being backed by any reinsurance, so risk cannot be shared, which increases exposure.

Furthermore, letters of credit impose costly conditions on the constructor and involve depositing money; they are high in cost and require excellent previous track record since it is never the bank's intent to assume risks. Letters of credit are, basically, instruments of payment. On the other hand, they take opportunities away from small and medium enterprises. SMEs have been the driving force behind the development of global economy, generating activity in all the spaces of the economy that are left behind by big companies. Besides, the letter of credit poses the problem of arbitrary claims because, as it is an instrument payable on demand, the obligee may call upon it without being legally entitled to do so. If payment in relation to the letter of credit has not been received, any right to such payment will no longer hold upon the expiration of said letter of credit.



Surety Bond Markets

Surety bonds in the Government area

The advantage of surety bonds in the Government area is that they are required by law. Statutory provisions establish which risks must be covered, the terms of surety bonds, the percentage of coverage required, the supervisor's duties in the works (when a supervisor has been appointed) and the administrative proceedings for calling on surety bonds.

Very often, important benefits are derived from surety bonds in the Government area: there is a third party to the contract, the works' supervisor, who monitors the other two parties' fulfillment of their obligations, that is, the principal's contractual obligations and the obligations that may have been contracted by the obligee, such as any right of way, payment on time, authorizations, recognition of increased costs in the works. This provides a great degree of certainty.

Most of the times, contracting in the government area is the result of competitive bidding, so if several bidders have taken part in a competitive bidding, there are many experts analyzing the works. Prices can reveal if the works will be potentially efficient or if they may be at risk

because the principal has bid at a very low price, and, consequently, margins are jeopardized.

Surety bonds in the private area

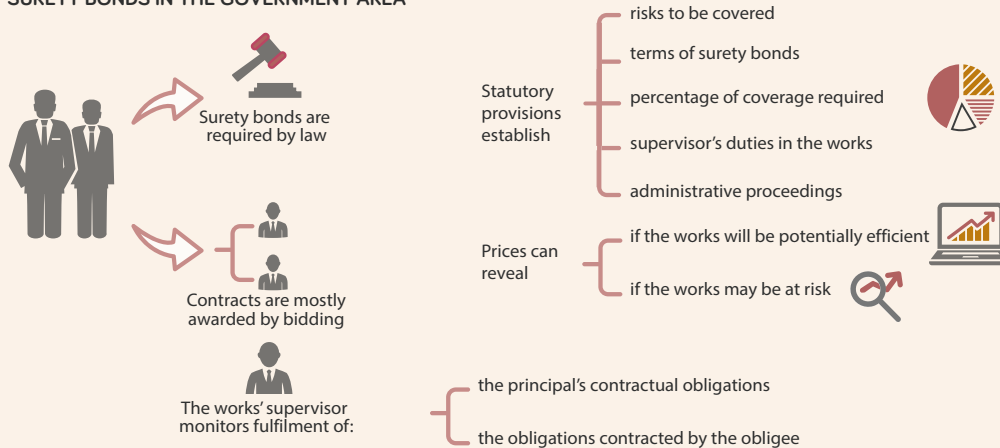
From the point of view of the market, anything that is not governmental is private. This area is a bit more subject to arbitrariness since it is within the discretion of the obligee (the works' owner) to require surety bonds. Here is where *anti-selection* appears; obligees will take out a surety bond only for what they consider highly vulnerable. Then, the "magic" of surety bonds is lost, because as nothing is predetermined, any decision may be taken as regards which assets are to be covered (only performance, down payment, etc.), terms and conditions to be required for the bond, and percentage of the works to be covered.

As regards the process, the decisions are made by the owner of the works and so, any courses of action may be allowed by the contract, even illegal ones. Generally, there is room for potential arbitrariness, since the obligee is in charge of supervision and decides what is right and what is wrong, often lacking the necessary knowledge. There is no competitive bidding in the private

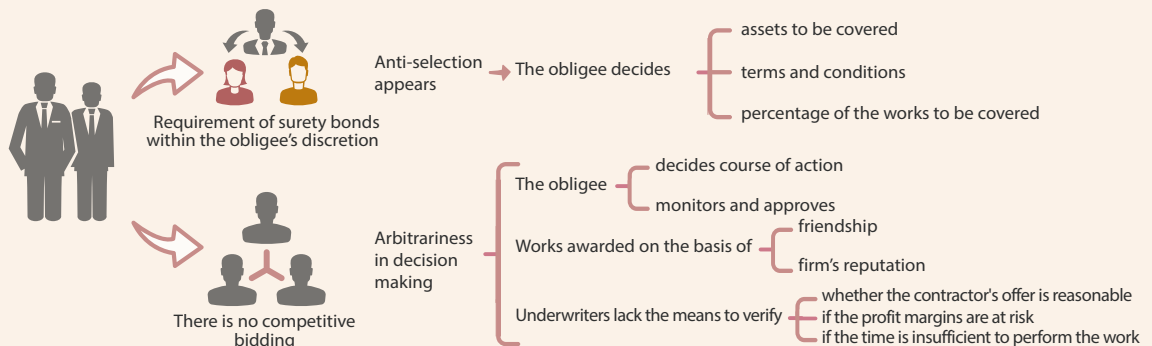
area. The works are usually awarded on the basis of friendship or the firm's reputation, but without deep knowledge of the alternatives offered by the market. Consequently, the underwriters lack

the means to verify whether the offer made by the contractor is correct and reasonable or if, on the contrary, profit margins are at risk or the time is insufficient to perform the work.

SURETY BONDS IN THE GOVERNMENT AREA



SURETY BONDS IN THE PRIVATE AREA



Types of surety bonds according to risk

Bid bonds

They guarantee that the principal will honor the terms of the bid for a specified period of time; in this way, the obligee has enough time to analyze the bids received, qualify them and select the best. During this period, the contractor that submitted the bid is obliged to maintain it. If the contractor decided not to honor the bid, the obligee would be entitled to call on the bond. The amount guaranteed ranges from 1% to 5% of the price of the works, and the indemnification would allow the obligee to recover the time lost. Likewise, if the best bidder, the one who offered the lowest price, does not maintain the price, the indemnification will help the obligee to make up for the increased costs the second best bid will carry. Bid bonds are submitted together with the bid. The effective period is 90 to 120 days, after which bid bonds will no longer be binding on the surety.

Advance payment bonds

They guarantee the cash advanced to the contractor. The effective period of these bonds is the same as that of the contract and

the amount guaranteed has to be 100% of advance payment. They must be submitted upon receipt of the advance. The coverage will be terminated when the bonds have expired, or when the advance has been used up, after which the obligation to return it no longer exists; or in case the contract is terminated by mutual agreement of the parties; or in case the principal returns the amount to the obligee, or at least the unused portion of the advanced cash.



Performance bonds

They guarantee the full performance of the contract as regards terms and conditions, volume, quality, specifications and contract period. The effective period must be the same as that of the main contract. The amount guaranteed usually ranges from 10% to 25%, but in some markets,

such as the U.S.A., performance bonds are required to guarantee 100% of the works price. They must be submitted on execution of the contract. If the works completion goes beyond one year, an additional premium must be paid in proportion to the time exceeding that one-year period. Performance bonds coverage is terminated on delivery of works or on expiration of the contract.



Maintenance bonds

They guarantee the conformance of the works to the requirements of the contract specifications. The effective period is 1 to 3 years and the amount guaranteed is 10% to 25% of the contract price. They must be submitted on delivery of the works. The coverage is terminated on expiration of the policy.



Payment bonds

They must be submitted by the contractor to the obligee to guarantee the strict payment of the contractor to its suppliers. If a supplier has delivered materials to the contractor and the latter fails to pay for them, the completion of the works could be jeopardized. In this case, the payment bond will indemnify the supplier thus preventing the materials provided to the contractor from being removed from the works. Payment bonds are issued for short periods ranging from 90 to 180 days. They must be submitted on delivery of the works. The amount guaranteed ranges from 5% to 20% of the contract price. The coverage is terminated on expiration of the policy.



Customs bonds

Customs bonds have significantly boosted commercial activity and they allow for great opportunities. Their purpose is to guarantee the payment of customs duties which may be unspecified. They are also applied to cases

when the period to compute duties may jeopardize the quality of the goods. Then, the payment of the tax is guaranteed to enable the importer to clear the goods and, once the tax has been determined, the surety guarantees its payment. They work very well for temporary importation of machinery or raw materials in *maquilas* (assembly plants). They are also used for goods in transit. If the goods remain in the country, the duties must be paid. They are also used in case of discrepancy. When raw materials are imported, two or three tariff items may usually be involved in the determination of the customs duties to be paid, with the subsequent loss of time in trying to reach an agreement. Then the goods are cleared through payment of the lowest duties and, if it is later determined that higher duties should have been paid, the customs bonds guarantee the difference. Customs bonds also guarantee foreign companies' obligations. It sometimes happens that some companies settle in a foreign country, become liable to the Government and, in the end, leave the country without honoring their obligations. These bonds guarantee, on behalf of said foreign companies, the payment of those obligations, which may be fiscal or labor-related, or may arise from registration fees with trade authorities. The effective period is 90 to 365 days, and the amount guaranteed is always

100% of the secured duties. Customs bonds must be submitted to the Treasury or to the tax authority. Coverage is terminated on expiration of the policy.



Financial bonds

They guarantee the payment of monetary obligations. They are used for contracts for services (loss of profits), trade promotions or raffles (prizes delivery), goods on consignment (custody of goods belonging to others), deferred obligations (excluding bank or commercial credit). The effective period is the same as that of the main contract. The amount guaranteed is between 1% and 100% of the obligation. The conditions for submission depend on each case. The coverage is terminated upon expiration of the policy or payment of the obligation.



Judicial bonds

They provide for the smoothness of judicial proceedings. As a general rule, judicial proceedings take some time, and lots of things may happen until a decision is made by the court. These bonds guarantee the obligations that are the subject matter of judicial or even arbitration proceedings. In civil law proceedings (business-related matters), judicial bonds may guarantee the fulfillment of the obligations which give rise to the claim. If precautionary measures have been filed against the defendant, judicial bonds guarantee damages that may arise from the adoption of said measures, as a first step in case a lawsuit is instituted. The court may also require judicial bonds to guarantee the right of the defendant to a counterclaim should the defendant win the lawsuit; in this case, the defendant has recourse against the plaintiff for legal costs or damages. Criminal judicial bonds guarantee that the defendant will be prosecuted and in case of failure to appear for trial or to comply with the penalty imposed by the court, the Government will have the right to indemnification. These bonds are effective for the duration of the judicial proceedings, whether civil or criminal, and guarantee 100% of the amount to be paid pursuant to the court decision. The conditions of submission depend on the judicial decision. Judicial bonds

coverage will expire only when the related judicial proceedings are terminated



Fidelity bonds

They are used in cases such as employees or third parties being in charge of the custody of company's assets as a result of a contract or commercial liability, or to protect property placed in custody of or on consignment with a third party (security companies). The effective period of these bonds is the same as that of the contract. The amount guaranteed ranges from 10% to 100% of the assets involved. Submission requirements for fidelity bonds vary according to the case. Since they are constantly in demand, fidelity bonds are issued for one year and are renewed on a yearly basis upon maturity of each effective period.



Underwriting criteria

The surety contract should include the conditions and regulations appropriate to the works. More than often, contracts are inappropriate because it seems easier to adapt a previously used contract than draft a new one especially intended for the works which the surety bond being underwritten is meant to cover.

As far as the *contract* is concerned, it is recommended to consider the following: are the design, the volumes and the quality clearly defined or are they vaguely stated? Is the term of the contract consistent with the volume of the works? If the price is fixed, are margins adequate to cope with price changes? If the price is variable, what are the adjustment criteria so that the obligee may make up to the principal for those price changes? Is the payment schedule timed with work progress, or must the principal finance part of the works at some of the stages? What is the final purpose of the contract? Is the obligee interested in completing the works? Are the works urgent? Are the works part of a more important project that will follow which may generate big exposures in future? Which are the penalties in case of delay? Are they proportionate to the size of the works and the amount of the

contract, or are they rather opportunity costs transferred to the sureties under the form of risks? In any case, the amount of penalties should not exceed 15%. The interpretation of penalties is extremely important. This is generally expressly stated in the contracts. If in case of very complex works the obligee refuses to accept delivery of the works because of a minor problem, such as a missing key to a room door, are the works considered to be completed? The contract must establish that the amounts of the penalties ought to be proportionate to the breach, and that they will not turn into indemnification amounts which, in the end, will result in a reduction in the cost of the works to the obligee by unduly transferring a claim to the surety. If there are amounts retained at work completion, when will they be released? Are they part of the indemnification? Will those retained amounts add to the surety indemnification?



With respect to the principals, it is convenient to analyze the following: do they have previous experience in similar works or projects? In relation to the size of the works, do principals have adequate administration capacity and are they willing to have it? Quite frequently, contractors are very capable, but they run so many works at the same time that they lack the capacity to handle all of them properly and some may fail. Besides, do principals have financial capacity to cope with default? Do they have resources of their own or access to them? Do they have access to credit from their suppliers or are they new in the business and do not have credit and their working capital is compromised? Do they have control over key factors that allow them to perform the works, such as right of way, if it is their responsibility to get them? Can they have access to critical raw materials which are required for the performance of a particular contract? Are they currently handling other contracts that may jeopardize the whole company? Even if the works that are being guaranteed do not entail difficulties in performance, can they be jeopardized by other works? Are they aware of the importance of legal matters or do they tend to sign any contract without the necessary legal advice? Is the works margin attractive? Are principals interested in completing the

works, or is the margin very tight and might eventually cause the works to be abandoned, thus triggering further risks? Are principals willing to commit the counterguarantees? If the principals are asked to set up a mortgage as security interest, would they be willing to do so? If they do not trust themselves, why should the surety company trust them?



Even though *obligees* do not appear to be very important, it is necessary to consider the following: are obligees really interested in the completion of the works or is there a political interest behind? Have obligees appointed a supervisor for the works, and this supervisor is both a third party and an expert? Is the obligees' attitude proactive? If there are any claims, will the obligees be willing to solve them? Or will they show an aggressive attitude towards the contract or the principal? This is very important because in the Government area as well as in the private area, some obligees pose risks which, although they might not be visible, could cause exposure to

increase significantly. Do obligees have enough budget to complete the works? Very often the works are started with the sole resources of the advance payment but no further resources are available to complete them. Do obligees have a good administrative coordination so that payments may keep up with work progress? Because delay in payments may jeopardize the principals' cash flow or their working capital, and put the whole works at risk. Are their financial positions stable in the long run or should changes be anticipated, whether in their assets or in their intentions in relation to this contract? Have they obtained the permits and licenses necessary to complete the works? This is of the utmost importance, given the fact that, in most

cases, the plan is to start work immediately after the advance payment is received, but if local authorizations for construction have not been obtained by then, the progress schedule will be jeopardized from the very beginning, and the works may even not have started six months afterwards, which would lead to an impending claim; work should never start without the corresponding authorization, and it is essential that this fact is expressly stated in the bond. Many underwriters have failed in this matter. Additionally, it should be useful to have information about how obligees have dealt with previous claims. Which criteria have been set? In case of delays, how do obligees handle penalties and opportunity costs?



Counterguarantees

There are many kinds of counterguarantees to protect sureties in case of claims. *Liquid guarantees* which are usually required by banks are very safe. They are cash deposits, checks, term certificates of deposit. They are difficult to access because they are part of the constructor's working capital, but sureties should try to include them in some proportion in their contracts. *Fiduciary guarantees* are those offered by other business firms to answer for the principal before the sureties. However, there are some disadvantages to fiduciary guarantees: one is that financial analysis will only provide current information; the other is that it is not possible to know how the principal's performance will develop in the course of time in case of medium and long term works. The principal's vulnerability in time may impair the guarantee. As regards *pledge guarantees*, depreciation is something to be aware of when machinery is pledged. Machinery depreciates in the course of time. When shares of stock or similar assets are offered as a pledge, it is impossible to know what their market value will be or how much they will be worth in future. *Mortgages*, on the other hand, appreciate with the passing of time, but they may also have

been used to secure other transactions with banks or other institutions. The upside of mortgages is that they last in time since they attach to items of real estate, which are long-lived assets.

Conclusions

Surety bonds are the most preferable instruments to guarantee contingent obligations assumed. They can cover obligations that are difficult for banks to have access to because sureties can distribute risk through surety reinsurers or other sureties. They allow for a significant increase in competition, because, through surety bonds, new players may join in and take part in bids, thus allowing the owners of the works to obtain the best possible conditions.

They are particularly valuable to guarantee liabilities for unspecified amounts. This is perhaps one of the most significant differences with other financial instruments: surety bonds are issued to guarantee unspecified amounts and it is necessary to specify them to enable payment. In the case of the letter of credit,

the obligee goes to the bank and receives the amount of the letter of credit with no further explanation. This is significant arbitrariness.

As regards the management of the principal's accumulation of risks, banks do not analyze in big depth the process of accumulation; they take guarantees for such high amounts that they are not concerned with analyzing which degree of accumulation could impair the call upon the guarantees. Sureties are more objective because they have a deep knowledge of the principals and their past record.

Unlike the letter of credit, surety bonds are called upon while they are in force; they are effective until the end of the conciliation procedure and this confers them great certainty to guarantee the obligations to the obligee. Negotiations, as long as the bond has been claimed on time, do not cancel the policy, but hold it in standby to be called upon when the pertinent amount is established.

The great upside of surety bonds is that they enable works to be finished on behalf of the principal. As the ultimate goal of government or private contracts is the completion of the works, surety bonds represent an extremely useful vehicle to achieve this end without making the obligee go through a new bidding process. Moreover, they contribute to the development of SMEs, because access to surety bonds is easier than access to other more conventional financial instruments issued by banks.

Surety bonds allow the contracting company to receive bids from other experts, and in other markets, which guarantees the completion of the work. Surety bonds result in an increase in the number of bidders, which, in turn, provides certainty that the price agreed for the contract is the best possible price to be obtained. Finally, surety bonds provide an objective guarantee of the principal's obligations.

Fronting

Definition

The fronting operation has been growing in the surety market and is relatively frequently used. Due to its characteristics, it has certain special features.

Two definitions of fronting operations may be given: one of them, as is known in the general insurance market, and the other as is normally used in the surety market. In the first case, it may be defined as the “type of coverage where an insurance company which underwrites a policy transfers the whole risk, or the best part of it, to another insurer or reinsurer.”

And in the second case, the one related to the surety market, *fronting* may be defined as the “issuance of a policy for a principal who has

been awarded a contract or has to comply with an obligation in another country, and therefore needs a guarantee in that market.”

Participants

Fronting operations have an additional player because the client of a surety company needs a policy in a foreign country, but the surety company cannot directly issue it and asks a colleague company which operates in that market to do so. The company which needs to render this service to its client and is going to request the policy to a colleague company in another country is called the “instructing company” while the other is called the “issuing or fronting company.”

KEY ELEMENT IN INTERNATIONAL SURETYSHIP: COMMUNICATION

Insurer **USA**
Client/Account
Relationship with the
Underwriter

**Insurer broker
of the account
USA**

**Insurer in USA acts as reinsurer abroad
International Dept. **Coordination****

~Fronting partner~
Acts as local insurer
Foreign country

**Client's representative
in the foreign country +**
Beneficiary of bonded
obligation in the foreign country

Underwriting in other markets implies a higher risk

No doubt that for a surety company crossing the border to cover one of its principals implies an increased risk; therefore it has to be even more careful than in direct business underwriting.

Likewise, it is necessary to be familiar with that market and take into account the type of policies used there, mainly whether they are first-demand bonds or not. At least, the instructing company should know the basic and relevant aspects of the legislation, market regulation and legal certainty.

The instructing company should also consider: whether it has worked with the fronting company before (as an instructing or fronting company), its management, its position in the market, the reinsurers (also for both cases). That is, to be in knowledge of several aspects that will help clarifying doubts and get advice on key issues, such as legal and cultural aspects, type of surety bond required, claims management, among others.

This last point involves one of the most delicate situations, because when the beneficiary is a very important client for the fronting company (e.g. the Ministry of Public Works, which is a key player in a large number of surety markets) and a claim has been filed against the policy, the fronting company will feel pressed to pay the indemnity whether

the policy has been duly called or not, or whether or not legal resources exist to reject or delay payment, which the company would generally do in its direct business. Otherwise, it could risk being included in a “black list,” have some problems with the Superintendence, or some other similar or more serious consequences. Therefore, it is also convenient to be familiar with the Claims Department structure of the fronting company and, if possible, to know the responsible person there.

It is important to make quite clear that this is an additional service the surety company provides to its clients (which will obviously generate value added) and not to companies that do not belong to its portfolio. Although it may seem obvious, it should be mentioned that the only contracts that will be covered are the ones related to the normal activity of the client. It is not quite advisable to cover those contracts which represent the principal's first experience in a foreign country. However, there may be some situations in which some softening circumstances can be taken into account (a consortium with a local colleague, some type of strategic contract for the government of that country, etc.). There is always a first time, and if the surety company does not support the development and expansion of its client, this will be done by another competitor.

The experience of the client in such country is more than relevant. Above all, its business contacts (suppliers and others), lobbying, negotiation capacity (there can be language, cultural, measurement system barriers, etc.).

Underwriting and pricing

As to counterguarantees, the client should know from the beginning that this is an increased risk operation, and for this reason the guarantees should be higher, including higher liquidity than the one required for direct insurance.

Since the contract will be governed by legislation other than the usual, the instructing company has to examine it in far more detail than it usually does when underwriting in its own market.

Apart from the above issues on counter-guarantees, it is important for the fronting company to have another kind of guarantee, such as the Facultative Reinsurance Slip for Fronting Operations developed by PASA and ICISA, which the members of both associations have been recommended to use.

It is also recommended to use an additional document, such as a policy issued by the instructing company, the beneficiary of which would be the fronting company. This document is intended to cover the policy and the contract. The cooperation agreements between both companies are also valid, but it is advisable to sign them in advance. Furthermore, the issuing company should be thoroughly evaluated by the instructing company as if it were a principal or even in more detail. Most of the time the urgency lies in the anxiety and the need of the client and the surety company's commercial department to get the fronting contract as soon as possible, and important issues are left aside, such as the place and date of delivery of the policy, or its payment—sometimes the payment to each company is made separately, and others, at a single place.

These two issues have to be specified, because if the policy is sent to the instructing company, courier expenses should be included in the cost. If the payment is made at a single place, the details of the transfer of funds should be clearly stated: date, net amount, and other issues that may be of a regulatory nature, such as the procedures in force in some countries for the transfer of currency abroad.



Likewise, the client must also be clearly informed about the premium rate agreed by both insurers (which shall be higher because of the increased risks) and the taxes involved. Moreover, if a broker is involved, the commission should also be taken into account (though on many occasions it could be lower than those of the direct policies, because the fronting company shall have increased costs to close the operation). The Cover Note—if it is necessary and/or advisable—is not to be left aside.

Reinsurance

Another basic point is reinsurance coverage, because in many contracts these operations are not covered. On the other hand, it also happens that the coverage of these operations is 100% or a very high percentage (depending on the legislation, because in some markets fronting operations are not authorized), then the control authority will request a Cover Note because that policy will not be covered under the instructing company's automatic reinsurance treaty.

Then, the Superintendence regulations must be taken into account to analyze how to act, given that in a large number of markets the regulators request that the instructing company

be registered as reinsurer. This is not so easy for many insurance companies that operate in one place only, mainly if they are mono-liners, due to the capital and international qualifications required.

An alternative solution would be for one of the instructing company's reinsurers (preferably the lead reinsurer company) to agree to issue a facultative Cover Note for this operation and then retrocede it (for a commission) to the instructing company (that is, its cedent company), which will include it in its automatic reinsurance.

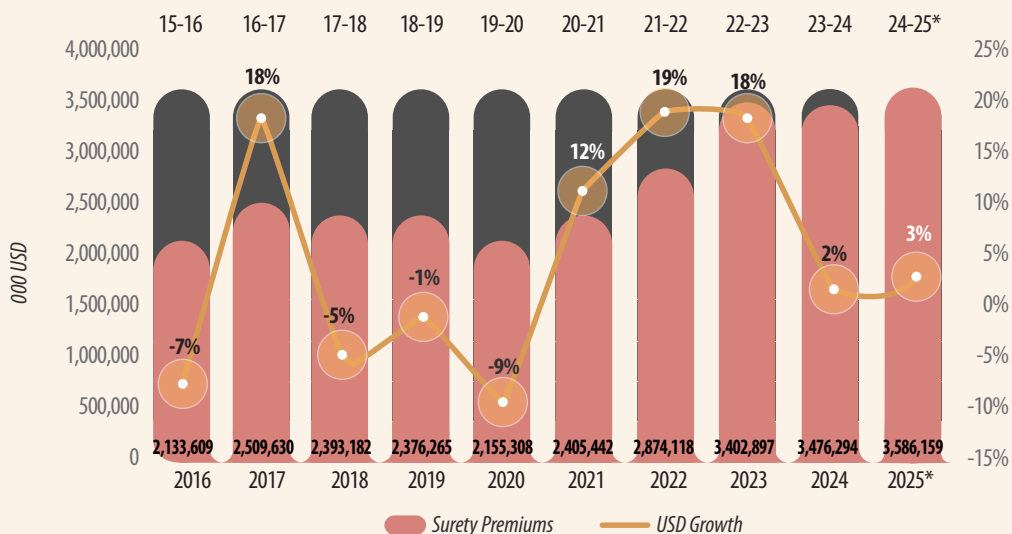
Finally, it is important to agree on the terms and conditions of the Cover Note, whose text and call terms should be the same as those of the policy, and may include specifications, such as the Premium Payment guarantee; the Note is to be sent before the policy is delivered.

Conclusions

Fronting operations may look simple but have a great variety of slight differences that make them more complex. Reality shows that today these operations are more frequent (to a great extent thanks to globalization) and are a very important tool to generate value added, apart from premium income for the clients.

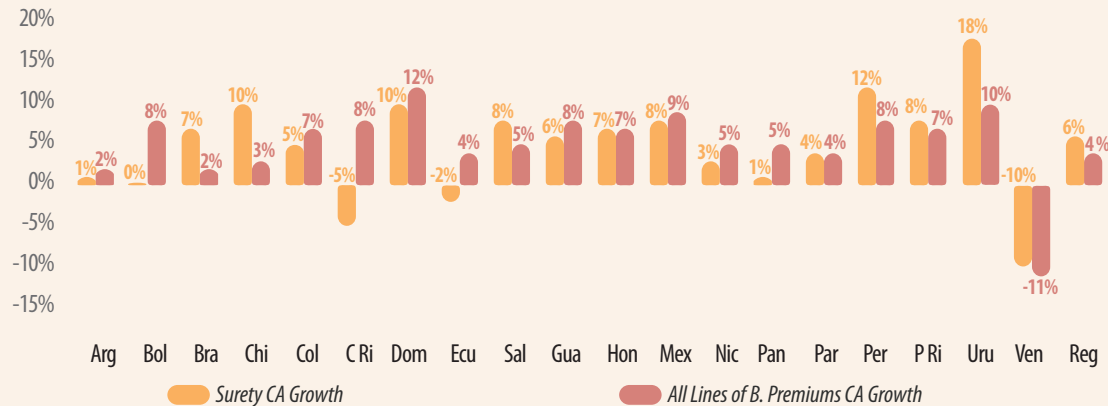
Latin American market statistics for surety bonds

Latin America - Surety: Premiums & Growth



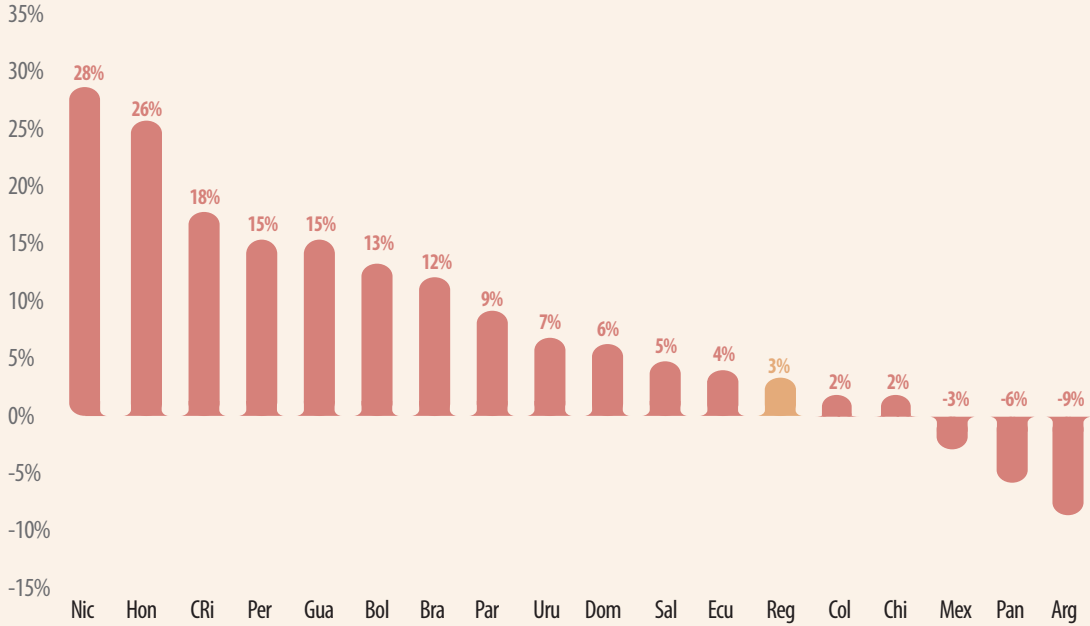
* Figures as of September 2025, 12 ms, except Dominican Rep. and Panama, June 2025, 12 ms; Puerto Rico and Venezuela, December 2024.

Latin America - Surety: Premiums Compounded Average Growth 2016-2025*
by country



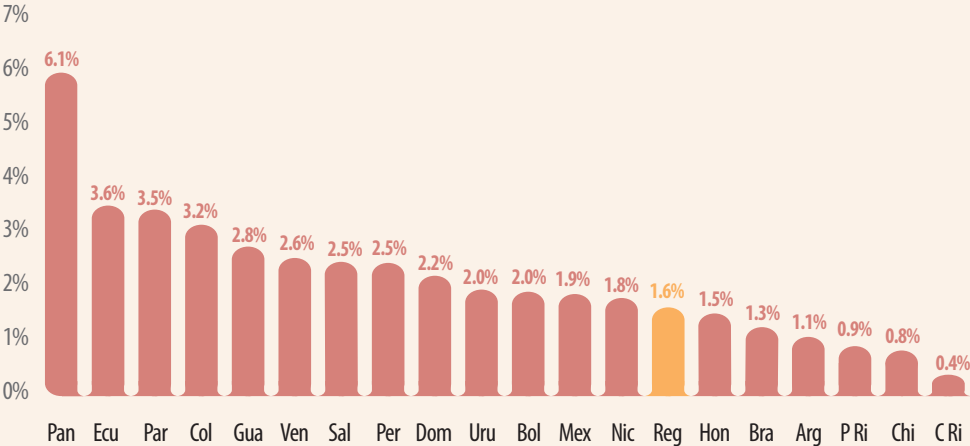
* Figures as of September 2025, 12 ms, except Dominican Rep. and Panama, June 2025, 12 ms; Puerto Rico and Venezuela, December 2024.

Latin America – Surety: Premiums Growth 2024-2025* by country



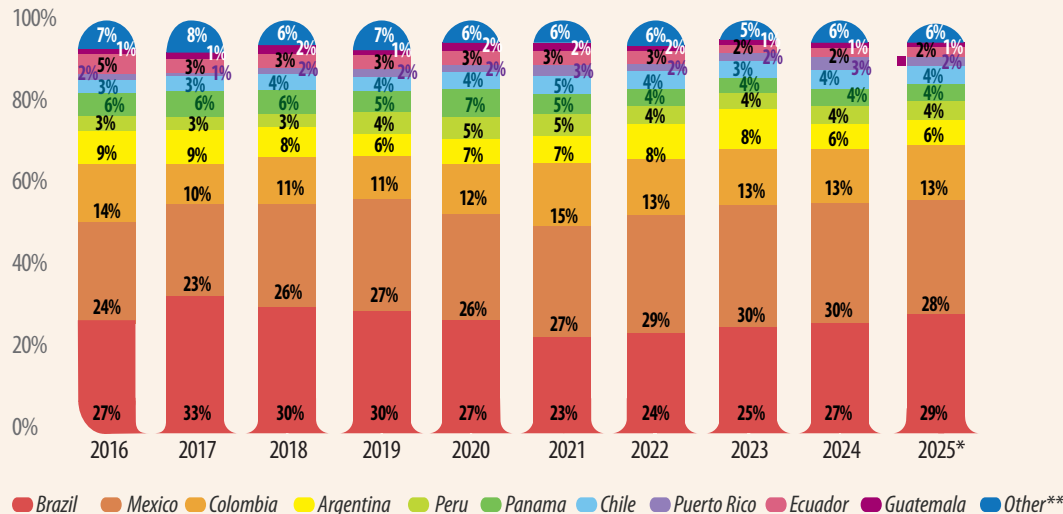
* Figures as of September 2025, 12 ms, except Dominican Rep. and Panama, June 2025, 12 ms; Puerto Rico and Venezuela, December 2024.

Latin America - Surety: Premiums as % of All Lines of Business by country 2025*



* Figures as of September 2025, 12 ms, except Dominican Rep. and Panama, June 2025, 12 ms; Puerto Rico and Venezuela, December 2024.

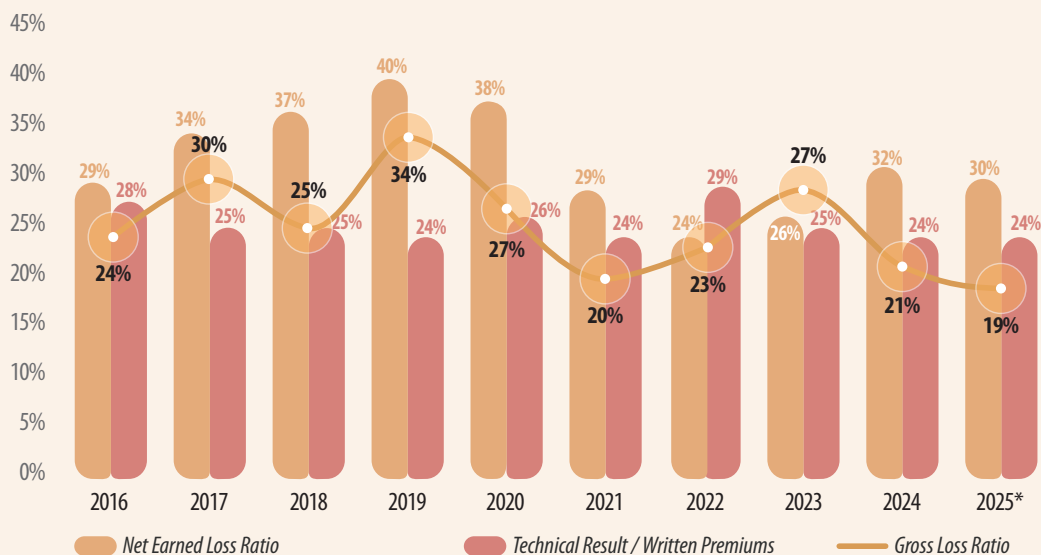
Latin America - Surety: Premiums Market Share by Country USD 3,586 MM 2025*



* Figures as of September 2025, 12 ms, except Dominican Rep. and Panama, June 2025, 12 ms; Puerto Rico and Venezuela, December 2024.

** Includes: Bolivia, Costa Rica, Dominican Rep., El Salvador, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Uruguay & Venezuela.

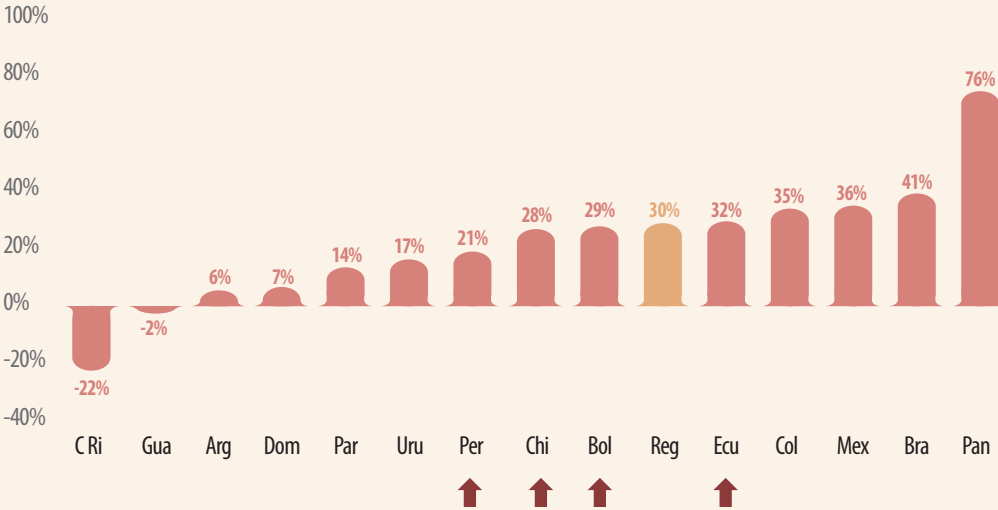
Latin America - Surety: Loss Ratio & Technical Result (% Written Premiums)



Mexico: From 2016 to 2020 Gross Loss Ratio only takes into account recoveries for Non Proportional Reinsurance, from 2021 it is the same as Net Losses.

* Figures as of September 2025, 12 ms, except Dominican Rep. and Panama, June 2025, 12 ms; Puerto Rico and Venezuela, December 2024.

Latin America - Surety: Net Earned Loss Ratio Premium by Country 2025*



Countries with on demand bonds

* Figures as of September 2025, 12 ms, except Dominican Rep. and Panama, June 2025, 12 ms; Puerto Rico and Venezuela, December 2024.

Glossary of surety terms

- **Advance payment**
Money, securities and materials given in advance to the contractor to be used in the performance of the contract.
- **Advance payment amortization**
Process through which the advance payment bond amount decreases proportionally against the presentation of documents duly endorsed by the beneficiary, showing that the advanced funds have been allocated to the project.
- **Advance payment bond**
Bond guaranteeing the proper use of money and/or materials delivered in advance by the beneficiary to the principal to comply with the obligations set forth in the main contract, or its reimbursement in case of noncompliance.
- **Advance payment management/Joint management**
Agreement between a trustee and an insurance or surety company, acknowledged by a bank, through which funds and securities are deposited in custody, so that both entities may jointly manage such funds and securities; certain requirements and signatures are needed for withdrawal.
- **(Risk) Aggravation**
A situation where certain circumstances change the nature of the covered risk and aggravate the risks declared at the time of contracting. The principal is obliged to inform about any circumstances involving risk aggravation.
- **Award**
Public or private act by which, once the tender formalities have been complied with, the contracting party assigns a natural or artificial person a supply, service or construction contract.

Bid bond

Bond guaranteeing that the winner of a public or private tender will enter into the contract at the offered terms. It guarantees that the bidder will sign the contract, provide the required bonds and comply with any other requirements.

Bond

Contract by which one party, called the surety, undertakes to perform the obligations of another party, called the principal or obligor, to its creditor or obligee in the event of nonperformance.

Bond release

A surety is typically discharged from its obligations under the bond in the following cases: (a) the guaranteed obligations are fully performed, as stipulated in the underlying contract and/or in the applicable legislation; (b) upon the beneficiary's declaration of release; (c) upon payment of claims for the full bond amount; (d) when the underlying contract is terminated and/or the guaranteed obligations become null and void.

Bonding line

The maximum amount of bonds a surety is prepared to issue on a principal's behalf. The bonding line is based mainly on: the surety's experience with the principal, the available counter-guarantees, the principal's track record and financial position.

Concession bond

Bond guaranteeing the payment of royalties and the compliance with investment plans and other obligations arising from a concession of goods, services or works.

Conditional bond

A type of surety bond which, in the event of a claim, may be executed if the legal, contractual and policy requirements have been complied with.

Endorsement

Written agreement attached to the policy formalizing any amendments to its original wording (scope of cover, premium rate, cover enhancements or restrictions, clarifications, etc.).

■ **Exclusion**

An express statement by which the insurer details the facts and circumstances limiting its liability in the event of a claim.

■ **Financial statements**

Accounting documents which reflect the economic and financial situation of an entity at a given date, and are evaluated in the risk assessment.

■ **Force majeure**

Occurrence or event that prevents any party from performing their contractual obligations and has the following characteristics: it is unforeseeable and extraordinary; it is beyond the parties' control; it cannot be attributed to the parties' fault or negligence; it could not have been avoided through the exercise of due care. In a force majeure event, neither the principal nor the surety are liable for the nonperformance of their obligations covered by the surety bond.

■ **Fraud**

- (1) Intentional act to deceive third parties with intent to harm them.
- (2) Act by the principal who, usually through a distortion of the facts, is intended to hamper the collection and indemnification rights of its creditors (beneficiary, surety).
- (3) Situation that arises when the beneficiary of a surety bond has intentionally caused a loss or exaggerated the impact of a loss to collect the agreed indemnification.

■ **Fronting**

Operation whereby, at the request of a foreign company, a local company issues a surety bond for the account and at the risk of such company. The “fronting company” is the one issuing the bond in the country where the guaranteed contract is executed. The “backing company” is the surety from the contractor's country requesting the bond issuance.

■ **Intermediary/Agent/Broker**

A natural or artificial person authorized by the competent authority (of its country) to sell insurance products, assuming responsibility for advising the client on the purchase of

different covers, informing about market alternatives, scope limitations, exclusions and cost of insurance. The intermediary is responsible for finalizing the policy issuance and advising the client in the event of claims.

Maintenance bond

A maintenance bond protects the owner/beneficiary of a completed project—for a specified time period—against defects and faults in materials/workmanship/design that could arise after handover and (provisional) acceptance. The bond makes sure the principal will correct the defects or that the owner/beneficiary will be compensated for such defects.

Mortgage/Pledge

Security, usually on real estate, to guarantee the performance of an obligation; if such obligation is defaulted, the creditor may sell the property to collect its debt. In suretyship, the mortgage can be a type of counter-guarantee for a transaction.

On-demand bond

A type of surety bond by which the surety undertakes to pay the beneficiary a sum of money on first written demand, without the obligation to prove the contractor's noncompliance.

Performance bond

Bond guaranteeing the performance of a contract, issued by an authorized surety, to be submitted by the tender winner to the beneficiary, following contract execution. It guarantees the punctual delivery of goods and services in the amounts and with the characteristics stipulated in the contract. The bond amount may usually range from 5% to 100% of the contract price. The bond is enforceable when the principal fails to perform any contractual obligation due to causes attributable to him and is normally claimed for a proportional amount of the unfulfilled obligations plus fines/penalties, if they are covered.

Principal

Natural or artificial person whose obligation in favor of a third party, called beneficiary, is covered by a surety bond.

■ **Rental bond**

Bond guaranteeing the contractor's obligations under a property rental agreement.

■ **Risk analysis**

A risk management component consisting of: identification of negative elements; assessment of their probability and magnitude; evaluation of their impact; application of quantitative and qualitative techniques to reduce: (a) risk uncertainty, (b) losses, and (c) associated costs.

■ **Three C's (Character, Capacity, Capital)**

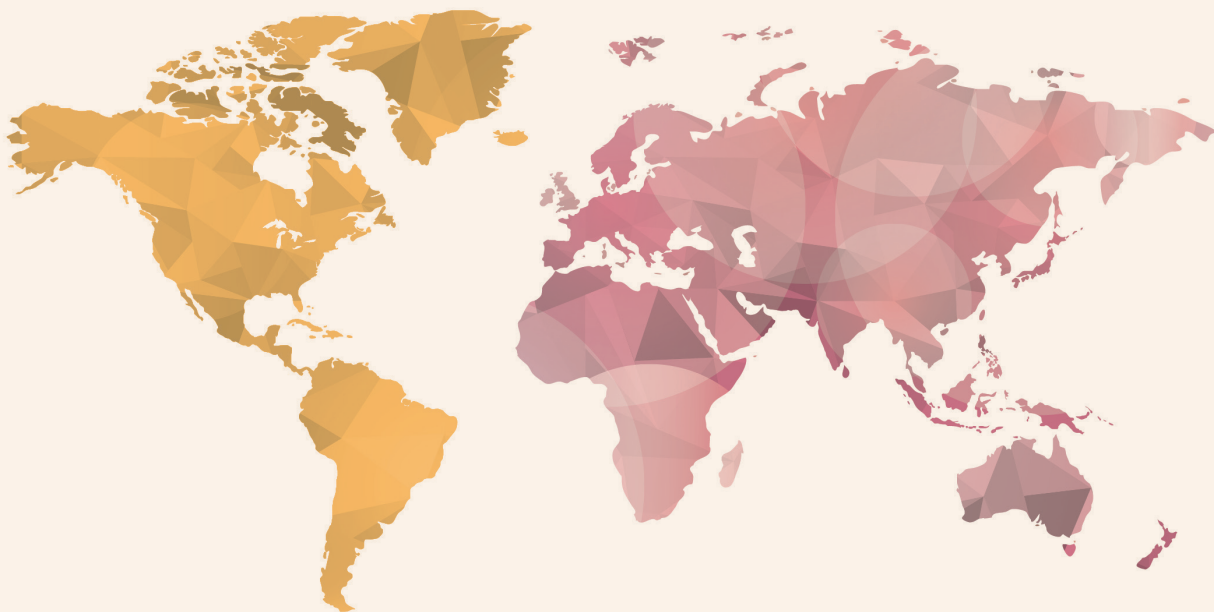
They are the three pillars of bond underwriting. Character: integrity, track record and reliability of either the principal or its shareholders/owners. Capacity: principal's experience in similar projects and technical expertise. Capital: principal's economic and financial strength and resources to complete all the ongoing projects.

■ **Trust**

Agreement whereby a natural or artificial person (the trustor) transfers to another person (the trustee) the ownership of one or more assets so that when a term expires or a condition is fulfilled, the trustee may assign the proceeds as established by the trustor for its own benefit or that of a third party (beneficiary).

PASA worldwide

The Panamerican Surety Association is a not-for-profit organization which was founded in 1972 by a group of sureties from the American continent.



Today, with members from more than 27 countries in three continents, PASA represents the world market of suretyship, surety insurance, guarantees, credit insurance and their reinsurance.



Asociación Panamericana de Fianzas
Panamerican Surety Association