



UNAP



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
TURISMO**

EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

“SEGUROS Y FINANZAS”

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO**

PRESENTADO POR:

HEINZ FRANCIS GRODIER GONZALES RUIZ

IQUITOS, PERÚ

2019



UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN

"OFICINA DE ASUNTOS ACADÉMICOS"

Universidad Nacional de la Amazonía Peruana



**ACTA DE EXAMEN ORAL DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA**

En la ciudad de Iquitos, a los 22 días del mes de ABRIL del 2019, a horas 04:30 PM se ha constituido en el Auditorio de esta Facultad, el jurado designado mediante Resolución Decanal N° 0437-2019-FACEN-UNAP, integrado por el LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr. (Presidente), LIC.ADM. WINSTON JOSE RENGIFO VILLACORTA, Mgr. (Miembro) y el LIC.ADM. JAIME RENGIFO PEÑA, Mgr. (Miembro), para proceder al acto del Examen Oral de Suficiencia Profesional - Actualización Académica del Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo HEINZ FRANCIS GRODIER GONZALES RUIZ, tendiente a optar el título profesional de LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO.

De acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos y sustentado en la Ley N°30220, el jurado procedió al Examen Oral sobre la Balota N°04 "SEGUROS Y FINANZAS".

El acto público fue aperturado por el Presidente del jurado, dándose lectura a la Resolución que fija la realización del Examen Oral.

De inmediato procedió a invitar al examinado a realizar una breve exposición sobre el tema del examen y posteriormente a los señores del jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente del jurado, se dio por concluido el examen oral pasando el jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado; concluyendo que la examinada ha sido: APROBADO POR UNANIMIDAD

El jurado dio a conocer el resultado del examen en Acto Público, siendo las 06:30 PM se dio por terminado el acto académico.

LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.
Presidente

LIC.ADM. WINSTON JOSE RENGIFO VILLACORTA, Mgr.
Miembro

LIC.ADM. JAIME RENGIFO PEÑA, Mgr.
Miembro

Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonía del Perú, rumbo a la acreditación

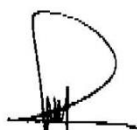
Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos - Maynas - Loreto
<http://www.unapiquitos.edu.pe> - e-mail: facenunap@yahoo.es
Teléfonos: #065-234364 / #065-243644 - Decanatura: #065-224342 / 944670264



MIEMBROS DEL JURADO



Lic. Adm. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO
Presidente



Lic. Adm. WINSTON JOSE RENGIFO VILLACORTA
Miembro



Lic. Adm. JAIME RENGIFO PEÑA
Miembro

RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

FACEN_SUF PROF_GONZALES RUIZ.pdf

AUTOR

HEINZ FRANCIS GRODIER GONZALES RUIZ

RECuento de palabras

2973 Words

RECuento de caracteres

16450 Characters

RECuento de páginas

16 Pages

Tamaño del archivo

373.7KB

Fecha de entrega

Feb 13, 2024 5:41 PM GMT-5

Fecha del informe

Feb 13, 2024 5:41 PM GMT-5

● 8% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 2% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

Resumen

ÍNDICE

	Pág.
PORTADA	1
ACTA DE SUSTENTACIÓN	2
MIEMBROS DEL JURADO	3
RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD	4
ÍNDICE	5
RESUMEN	6
INTRODUCCION	7
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LOS CONTRATOS	8
1.1. CONTRATO	8
1.2. CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS	8
1.3. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR	10
CAPITULO II: FORMACION DE LOS CONTRATOS	11
2.1. NEGOCIACIÓN	11
2.2. ACEPTACION	11
CAPITULO III: SEGURO	15
3.1. Definición	15
3.2. OBJETO DEL SEGURO	15
3.3. CONTRATO DE SEGURO	15
3.4. LA PRIMA	16
3.5. RIESGOS	16
3.6. EL SINIESTRO	16
CAPITULO IV: SEGURO DE TRANSPORTES	17
4.1.EL SEGURO DE TRANSPORTE MARITIMO	17
4.2. EL SEGURO DE TRANSPORTE TERRESTRE	18
4.3. EL SEGURO DE TRANSPORTE AEREO	18
CAPITULO V: LA FIANZA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	20
BIBLIOGRAFÍA	22

RESUMEN

Los seguros se centran en la protección contra pérdidas personales o materiales mediante el pago de primas, mientras que las fianzas se enfocan en garantizar el cumplimiento de contratos y obligaciones financieras mediante el respaldo de un tercero (el fiador). Ambos conceptos desempeñan un papel esencial en la gestión de riesgos y en la seguridad financiera de individuos y empresas.

Los Seguros y Fianzas representan la herramienta que respalda y proporciona protección para los activos de sus contratantes. Estos contratos se basan en la promesa de la aseguradora de cumplir sus obligaciones hacia sus clientes en el marco de procesos de contratación, ya sean públicos o privados. Su función principal es ofrecer servicios de aseguramiento y fianzas adaptados a las necesidades de cada individuo o empresa, respaldados por asesoramiento profesional y personalizado.

Además, estas entidades se encargan de gestionar, renovar y ajustar contratos y pólizas de seguros y fianzas según los cambios en las circunstancias de sus clientes. Asimismo, tienen la responsabilidad de facilitar la obtención de fianzas para empresas que requieren liquidez, solidez y eficiencia en sus operaciones comerciales. Emiten pólizas de fianza con especialización en diversos sectores, como la construcción, el ámbito legal, el gobierno y la atención médica, para cubrir la obligación asumida.

INTRODUCCION

Los seguros y las fianzas son dos pilares fundamentales en el mundo financiero y de la gestión de riesgos. Estas herramientas desempeñan un papel crucial en la protección y seguridad económica tanto para individuos como para empresas.

Los seguros, a través de contratos, ofrecen cobertura y protección contra pérdidas financieras imprevistas, permitiendo a las personas y organizaciones mitigar los riesgos asociados con accidentes, enfermedades, daños a la propiedad y otros eventos adversos.

Por otro lado, las fianzas son garantías que respaldan el cumplimiento de acuerdos contractuales, ya sea en el ámbito de la construcción, licitaciones públicas o acuerdos comerciales. Estas garantías proporcionan

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LOS CONTRATOS

1.1. CONTRATO

Según (Bosch et al., 2016) Un contrato se define como un convenio de intención entre dos o más partes, cuyo propósito es establecer compromisos legales que den origen, transfieran, modifiquen o impongan sus derechos y responsabilidades.

En el contexto del comercio internacional, los contratos pueden utilizarse en diversas situaciones, como la compraventa, distribución, acuerdos de comisión, relaciones con proveedores, licencias y franquicias, prestación de servicios y convenios especiales.

Los principales objetivos de un acuerdo internacional son los siguientes:

En caso necesario, proporcionar una declaración por escrito en presencia de testigos.

Identificar los elementos de la relación y sus limitaciones.

Definir aspectos operativos clave, como la delimitación geográfica, exclusividad, precio, modalidades de pago, garantías y el cumplimiento de las obligaciones.

1.2. CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS POR SU PRESTACIÓN

En esta categorización específica, los contratos pueden ser identificados según la relación entre las partes y la naturaleza de las prestaciones, pudiendo ser un contrato con una sola parte que presta un servicio, un contrato con múltiples partes que prestan servicios recíprocamente, o contratos plurilaterales en los que múltiples partes ofrecen servicios de forma independiente.

a) Contrato Unilateral

El contrato que involucra una prestación unilateral se caracteriza por el hecho de que la totalidad de las responsabilidades contractuales recae en una de las partes, mientras que la otra parte es meramente receptiva y no desempeña un papel activo en la transacción, limitándose a actuar de manera pasiva

b) Contrato Recíproco

En el contrato con prestaciones recíprocas, ambas partes se encuentran en una dinámica de dar y recibir, donde cada una asume el papel de proveedor y receptor en relación a la otra. En este contexto, tanto la parte que debe cumplir con la prestación como la contraparte que espera recibir algo se convierten mutuamente en deudores y acreedores.

POR SU VALORACIÓN

a). Contrato Oneroso,

Estos contratos se caracterizan por involucrar a ambas partes en un proceso en el cual cada una de ellas experimenta un costo o sacrificio que se equilibra con un beneficio.

b). Contrato Gratuito

Este tipo de contrato, también conocido como contrato de beneficencia, se caracteriza por la situación en la cualquiera de los contratantes obtiene beneficio .

POR SU RIESGO

a). Contrato Conmutativo

Un contrato se considera conmutativo cuando ambas partes, al

momento de su celebración, son plenamente conscientes de un hecho específico y seguro, ya que pueden prever de antemano el costo y el beneficio que ambas partes podrán obtener en correspondencia.

b). Contrato Aleatorio

También conocido como contrato aleatorio, este tipo de acuerdo implica que desde el inicio, ambas partes se basan en un evento cuyo resultado es desconocido o indeterminado, es decir, que ambas enfrentan un factor de riesgo no establecido previamente y cuya resolución solo se conocerá más adelante..

1.3. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR

Transferir la propiedad del artículo vendido.

Cumplir con la entrega del producto conforme a los acuerdos establecidos.

Mantener y resguardar el artículo comprometido para su entrega, asumiendo la responsabilidad de los riesgos asociados hasta que se complete la entrega.

Proporcionar al comprador los documentos que acrediten la propiedad del bien.

Ofrecer garantía o corrección de defectos si se requiere.

-

DEL COMPRADOR

Realizar el pago en el sitio y momento convenidos.

Proporcionar las garantías acordadas si se establece un pago a plazos.

Aceptar la entrega del producto adquirido.

Cumplir con el pago de los intereses acordados en caso de aplazamiento del precio.

Cubrir los costos de transporte, a menos que se acuerde lo contrario.

CAPITULO II: FORMACION DE LOS CONTRATOS

2.1. NEGOCIACIÓN

ACUERDO DE VOLUNTADES

El contrato requiere una expresión clara de la voluntad de las partes que participarán en el acto legal. Por lo tanto, cuando las partes involucradas manifiestan su voluntad en el momento en que se establece el contrato, se conoce como un contrato celebrado en el momento de la manifestación de voluntad.

OFERTA

Se trata de una declaración de voluntad unidireccional emitida por el oferente hacia uno o más receptores, en la cual se presenta la posibilidad de celebrar un contrato específico bajo condiciones que solo requieren la aceptación del destinatario para que el contrato se formalice.

CONTRAOFERTA

Cuando el receptor de la propuesta altera ciertas condiciones de la oferta, se origina una contraoferta antes de que se formalice el contrato, lo que significa que se está modificando la propuesta original.

2.2. ACEPTACION

Es la manifestación de voluntad del destinatario de la oferta para aceptarla, y es en el momento de su aceptación cuando se formaliza el contrato. Para que sea válida, deben cumplirse los siguientes requisitos:

- a) La aceptación debe ser idéntica en todos sus términos a la oferta.
- b) La aceptación debe realizarse mientras la oferta aún esté vigente.

c) La persona que acepta debe tener la intención de quedar legalmente comprometida.

d) En cuanto a la forma, al igual que la oferta, puede ser libre, a menos que el contrato esté sujeto a formalidades específicas, en cuyo caso la forma debe cumplir con esas exigencias

OPERADORES DE LA COMPRA VENTA INTERNACIONAL

En el contexto de la negociación y establecimiento de acuerdos para transacciones comerciales internacionales, es crucial reconocer el canal de distribución. Este canal puede involucrar tanto a los participantes directos como a intermediarios, que pueden ser individuos o empresas, actuando en su propio nombre o en representación de terceros y asumiendo riesgos que pueden ser propios o del tercero.

Operadores Directos.

a) El Exportador (vendedor)

La entidad que emite la factura comercial puede ser diversas: un fabricante que vende sus productos directamente, un distribuidor o concesionario que los revende bajo un acuerdo de suministro con el fabricante, o un comerciante que adquiere y vende los productos sin un contrato de suministro con el fabricante.

b) El Importador (comprador)

La entidad que emite la factura comercial debe indicar su papel en el proceso de ventas, ya sea fabricante, distribuidor, comerciante o agente de ventas que emite la factura. En cuanto al importador, según los documentos aduaneros, puede clasificarse de diferentes maneras: como fabricante (importa productos para su uso industrial), mayorista (importa grandes cantidades de manera regular), minorista (importa cantidades más pequeñas de manera frecuente) o detallista (importa productos para su posterior venta individual al por menor).

Operadores indirectos o canales de comercialización

a. Bróker

Se trata de una persona que opera bajo un acuerdo de corretaje o intermediación, cuya función principal es conectar al comprador con el vendedor, proporcionándoles información comercial relevante y cobrando una comisión acordada por este servicio.

b. Comisionista

Se trata de una persona que opera bajo un acuerdo de corretaje o intermediación, cuya función principal es conectar al comprador con el vendedor, proporcionándoles información comercial relevante y cobrando una comisión acordada por este servicio.

c. Agente Comercial,

Es el que actúa en mérito a un contrato de agencia suscrito con el vendedor, por el cual puede colocar pedidos (Intermediario) o vender de stock por su cuenta y riesgo, estando facultado para prestar servicios de post-venta.

LA MERCADERIA

Son las mercaderías que desea adquirir que el importador desea adquirir y que consecuentemente originan un contrato.

En el contrato se debe especificar claramente las características, especificaciones técnicas, tiempo de vida, formas de uso de ser el caso, almacenamiento entre **otros**.

LA CANTIDAD

Detallar la cantidad requerida por el comprador

LA FECHA MAXIMA DEL EMBARQUE

Es importante detallar con claridad el acuerdo tomado por el importador y exportador acerca de la fecha de embarque.

PRECIO

En toda transacción comercial internacional, resulta necesario

establecer el precio teniendo en cuenta los Incoterms 2000.

MEDIOS DE PAGO

Se debe establecer el medio de pago por medio del cual se realizará el pago de las mercancías.

Estos pueden ser:

- Medios de Pagos Simples
 - Cheque Bancario
 - Orden de Pago Simple

- Medios de Pagos Documentarios:
 - Los créditos documentarios

LA ENTREGA

En la entrega se debe de cumplir con lo acordado: donde entregara el importador al exportador las mercancías y en que condiciones.

EL ARBITRAJE Y LA LEY APLICABLE

Se debe puntualizar contractualmente la ley aplicable al contrato. La determinación de la ley aplicable puede ser expresa cuando las partes lo indican, o tacita cuando los tribunales la deducen en base al idioma elegido, o externa cuando en caso de litigio los árbitros la eligen.

CAPITULO III: SEGURO

3.1. Definición

(Del Saz & De Avila , 2020) El seguro es un acuerdo formalizado con una compañía aseguradora, conocido como "póliza", en el cual la compañía se compromete a proporcionar una cantidad de dinero, denominada "indemnización", si la persona que adquiere el seguro sufre daños personales, como enfermedades o accidentes, e incluso en sus activos, como automóviles, negocios, talleres o propiedades, debido a diversas circunstancias como robos, incendios o terremotos. Esta indemnización se entrega a la persona asegurada o a quien esta haya designado como beneficiario

3.2. OBJETO DEL SEGURO

Consiste en disminuir la probabilidad de enfrentar pérdidas significativas y asegurar la defensa ante eventos adversos graves y complicados mediante el pago regular de una tarifa.

3.3. CONTRATO DE SEGURO

Es el contrato escrito, conocido como "póliza", mediante el cual el asegurador se compromete a pagar una indemnización al asegurado en caso de que ocurra el evento previamente establecido (siniestro), a cambio del pago de una prima. Esta póliza debe detallar por escrito los derechos y responsabilidades de ambas partes y, en caso de disputa, servirá como el único medio de prueba

3.4. LA PRIMA

Es el pago que el asegurado efectúa al asegurador, típicamente en forma anual, como parte del contrato de seguro. En este contexto, la prima se asemeja al precio en una transacción de compra-venta y es un elemento fundamental en el acuerdo.

3.5. RIESGOS

Este término se emplea de diversas maneras y a menudo se refiere a la falta de certeza, la ambigüedad, un objeto asegurado o la posibilidad de sufrir una pérdida. Se trata de la posibilidad de que ocurra un evento que pueda resultar en pérdidas económicas.

3.6. EL SINIESTRO

Es el evento, incidente o circunstancia inesperada que causa daño significativo a personas o propiedades debido a accidentes, incendios, naufragios u otros sucesos causados por la acción humana o la naturaleza.

CAPITULO IV: SEGURO DE TRANSPORTES

4.1.EL SEGURO DE TRANSPORTE MARITIMO

El propósito de este tipo de seguro es proporcionar cobertura para cualquier interés que esté expuesto a los riesgos asociados con la navegación o el transporte por mar. Su regulación se encuentra establecida en el Código de Comercio.

RIESGOS DEL TRANSPORTE MARITIMO

a) Avería gruesa: Se considera que se ha producido un acto de avería gruesa únicamente cuando se ha causado deliberada y razonablemente un daño o sacrificio extraordinario con el propósito de preservar la seguridad colectiva.

b) Avería simple: Es aquella que ocurre de manera no intencionada como resultado natural de las operaciones de la embarcación..

c) Protesta de mar: De acuerdo con el Tratado de Derecho Marítimo de Vigier de Torres, la protesta de mar es la declaración por escrito y de acuerdo con las leyes ante la autoridad competente, hecha por el capitán o patrón de una embarcación, con el propósito de establecer la falta de responsabilidad suya y de su tripulación en relación con cualquier incidente, situación o daño, salvaguardando así los derechos legales de los propietarios y otros interesados en la expedición.

d) Pérdida total física: Sucede cuando la embarcación resulta tan gravemente dañada que ya no se puede reconocer como la embarcación originalmente asegurada o cuando el asegurado queda privado de ella debido a un naufragio

4.2. EL SEGURO DE TRANSPORTE TERRESTRE

(Aceituno , 1997) La diferencia entre el seguro marítimo y el seguro de transporte terrestre, ya sea por carretera o ferrocarril, radica en el enfoque de lo que está cubierto. En el seguro marítimo, se parte del principio de que solo están protegidos los riesgos explícitamente incluidos, mientras que en el seguro de transporte terrestre, lo que no se excluye de manera específica se considera cubierto.

Seguro ferroviario, en términos generales, aborda desafíos similares al seguro de transporte por carretera. Además, el seguro de accidentes personales dentro del contexto ferroviario cubre riesgos relacionados con lesiones a individuos, incluyendo costos médicos, compensación por fallecimiento, asistencia legal, entre otros. Un aspecto relevante en el seguro ferroviario es la cobertura para viajeros, como el Seguro Obligatorio de Viajeros (SOV), que adquiere una importancia particular en esta modalidad de transporte.

4.3. EL SEGURO DE TRANSPORTE AEREO

Cada operación de transporte conlleva cierto grado de riesgo, independientemente de la distancia o la duración del viaje, ya que siempre existen circunstancias imprevisibles.

El propósito de este seguro es garantizar los riesgos inherentes a la navegación que puedan afectar tanto a la aeronave, la carga y el flete, como las responsabilidades relacionadas con los daños ocasionados por la aeronave a terceros, ya sea en tierra, agua o durante el vuelo. Debido al alto

valor que pueden tener los activos asegurados, es común que se utilice el reaseguro para proteger esta cobertura de manera adecuada.

TIPOS DE POLIZAS QUE CUBRE EL SEGURO DE TRANSPORTE

Para asegurar un cargamento, es necesario establecer un contrato de seguro que se adquiere a través de una compañía aseguradora. Existen dos tipos de pólizas:

Pólizas de Seguros Individuales: Estas pólizas están destinadas a cubrir una única operación de comercio exterior, como una sola exportación o importación. Proporcionan protección específica para un cargamento particular, un vuelo específico o un envío en particular.

Pólizas de Seguros Flotantes: En cambio, las pólizas flotantes se utilizan para cubrir múltiples operaciones de comercio exterior, que pueden incluir diversas exportaciones e importaciones. La póliza flotante sirve como base para emitir un Certificado de Seguro por cada envío amparado, y este certificado es un documento esencial para los trámites aduaneros, ya que confirma la existencia del contrato de seguro y la cobertura proporcionada.

CAPITULO V: LA FIANZA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

(Skinner, 2019) Es un acuerdo en el que una persona, el fiador, se compromete ante un acreedor a cumplir con una obligación específica en caso de que el deudor principal no lo haga. En contraste, el aval es una garantía personal que se establece en el texto de un título-valor y se formaliza con la firma del avalista en el anverso del documento de crédito.

Carta Fianza (Carta de Garantía): Este es un tipo de contrato en el cual el fiador y el deudor suscriben un acuerdo para garantizar el cumplimiento de una obligación ajena. Se materializa en un documento valorado emitido por el fiador, típicamente una entidad financiera, en favor del acreedor, que puede ser un prestamista o una entidad contratante. En caso de incumplimiento por parte del deudor, el fiador asume la responsabilidad.

Clasificación de la Fianza:

Fianza Convencional: Se establece a través de un contrato acordado entre las partes.

Fianza Legal: Impuesta por la ley, como requisito para ocupar ciertos cargos públicos.

Fianza Judicial: Requerida por orden de un tribunal, por ejemplo, para reemplazar una medida cautelar personal en casos penales.

Fianza Solidaria: Tanto el fiador como el deudor comparten igual responsabilidad ante el acreedor, sin la posibilidad de beneficios como la excusión o la división.

Fianza de Empresa: Una sociedad anónima autorizada por el gobierno ofrece garantías y cobra por este servicio. Opera bajo normas técnicas y reglamentaciones, demostrando solvencia económica y competencia técnica para asumir responsabilidades.

CONCLUSIONES

Es importante tomar en cuenta lo siguiente:

Importancia de la Protección: Los seguros y fianzas desempeñan un papel crucial en la protección financiera, ayudando a individuos y empresas a mitigar riesgos y cumplir con obligaciones contractuales.

Adaptabilidad y Personalización: Estos servicios son altamente adaptables y personalizables para satisfacer necesidades específicas, lo que permite a los usuarios obtener la cobertura adecuada para sus circunstancias únicas.

Comprender los Términos: Es esencial comprender completamente los términos y condiciones de las pólizas y contratos de fianza para tomar decisiones informadas y evitar sorpresas desagradables en el futuro.

Gestión Continua: Mantener las pólizas de seguros actualizadas y cumplir con los términos de los contratos de fianza es fundamental para garantizar una protección efectiva y el cumplimiento de las obligaciones.

BIBLIOGRAFÍA

Aceituno , J. (1997). *El seguro de transportes*. Chile: Editoril jurídica de Chile.

Bosch, E., Del Pozo, P., & Vaquer , A. (2016). *Toeria general del contrato*. Madrid: Editorial Marcio Pons.

Del Saz, J., & De Avila , R. (2020). *Los seguros de la empresa y el empresario*. Madrid: Editorial libro de cabecera.

Skinner, K. (2019). *El pequeño libro de las fianzas*. España: Editorial Independintly published.