Ciberseguros: La Cobertura que las Empresas Mexicanas Todavía No Entienden Bien

Por Octavio Sánchez | Agosto 2026 | Cultura en Seguros

BY CULTURA DEL CONTRATO DE SEGURO

CIBERRIESGO PYMES MÉXICO



El Problema Central: Una Brecha de Comprensión

El ciberseguro es, probablemente, el ramo donde **más distancia existe entre lo que el comprador cree que está adquiriendo y lo que la póliza efectivamente cubre**. A diferencia de un seguro de auto o de incendio —cuyo objeto asegurado es tangible e intuitivo—, una póliza de ciberriesgo combina conceptos de responsabilidad civil, gastos propios, interrupción de negocio y cumplimiento normativo, todos aplicados a un evento cuya naturaleza técnica escapa al entendimiento de la mayoría de los tomadores de decisiones.

El resultado es un mercado con enorme potencial de crecimiento, pero también con un riesgo real de **decepción al momento del siniestro**. Este análisis desglosa qué cubre realmente una póliza de ciberriesgo frente a lo que el comprador típico asume que cubre.

Lo que este análisis responde

- ¿Qué cubre realmente una póliza de ciberriesgo?
- ¿Dónde está la brecha entre expectativa y realidad?
- ¿Qué exclusiones se pasan por alto?
- ¿Qué deben hacer aseguradoras e intermediarios?

El Tamaño del Problema: Brecha entre Exposición y Protección

94%

Empresas con intentos de ataque

Sufrieron al menos un intento de ciberataque en el año analizado (AMECI y AON).

+78%

Aumento en ransomware

Los ataques de ransomware crecieron 78% en un solo año en México.

$2.4M

Costo promedio por incidente

Costo promedio de una violación de datos en pesos mexicanos por evento.

8%

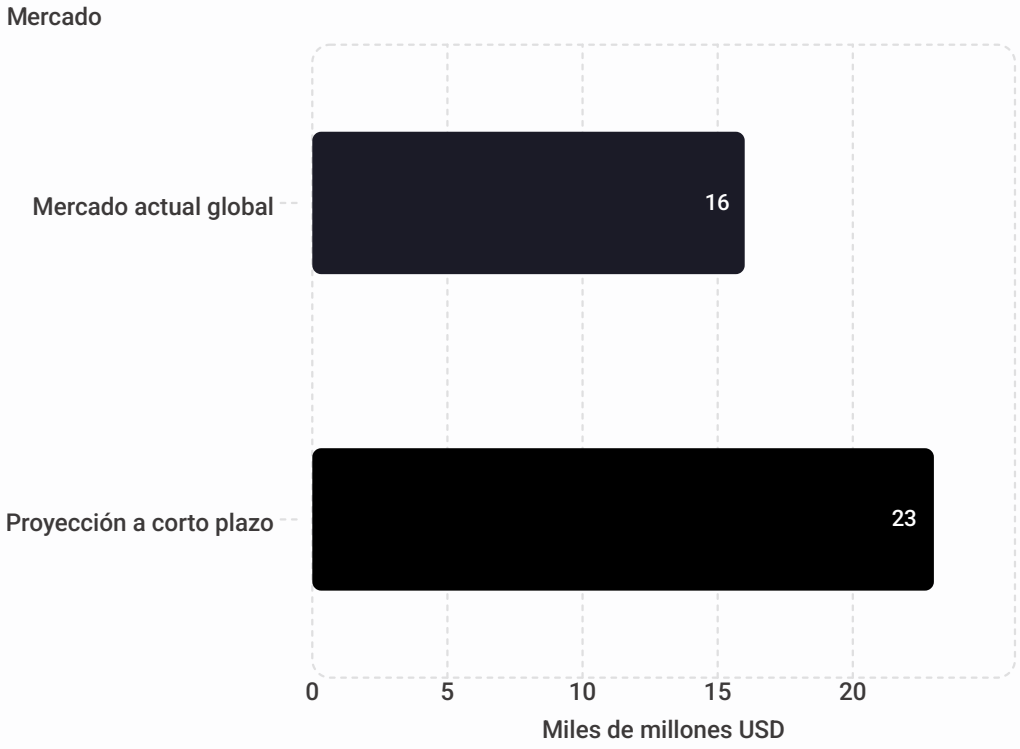
PyMEs con ciberseguro

Solo el 8% de las pequeñas y medianas empresas mexicanas cuenta con cobertura cibernética.

⚠ La paradoja mexicana: exposición prácticamente universal (94%) frente a una penetración de cobertura marginal (8%). Cada póliza mal entendida erosiona la confianza que se necesita para cerrar esa brecha.



El Mercado Global y la Oportunidad en México



Una responsabilidad, no solo una oportunidad

El mercado global de seguros cibernéticos alcanzó aproximadamente **16,000 millones de dólares** y se proyecta que supere los **23,000 millones** en el corto plazo. En México, la penetración marginal entre PyMEs representa una oportunidad extraordinaria de crecimiento para el sector asegurador.

Sin embargo, esta oportunidad conlleva una responsabilidad proporcional: cada póliza colocada sin la comprensión adecuada del comprador es una futura reclamación rechazada, un cliente insatisfecho y un freno a la madurez del mercado.

Las Cuatro Grandes Familias de Cobertura

Las pólizas de ciberriesgo más completas se organizan en cuatro grandes bloques. Entenderlos —y sus límites— es el punto de partida para cerrar la brecha entre expectativa y realidad.



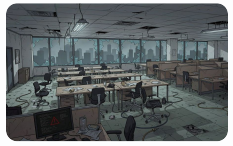
1. Costos Propios (First-Party)

Gastos directos de la empresa: forenses, restauración de sistemas y datos, notificación legal, asesoría de crisis y extorsión cibernética (negociación y, en algunas pólizas, pago del rescate).



2. Responsabilidad Civil (Third-Party)

Reclamaciones de clientes, proveedores o empleados por daños derivados de la exposición o mal manejo de su información personal. Conecta directamente con la LFPDPPP vigente en México.



3. Interrupción de Negocio

Pérdida de ingresos y gastos adicionales de operación por paralización de sistemas. Es la cobertura de mayor impacto económico real y también la que suele tener sublímites más restrictivos.



4. Fraude Digital y Coberturas Complementarias

Transferencias no autorizadas, phishing y, más recientemente, suplantación mediante *deepfakes* de ejecutivos. Generalmente se ofrecen como coberturas adicionales u opcionales.

La Brecha Real: Expectativa vs. Realidad

Estos son los cinco malentendidos más frecuentes —y más costosos— que enfrentan los compradores mexicanos de ciberseguros.

❌ «El seguro paga el rescate si sufrimos ransomware»

No todas las pólizas cubren el pago del rescate. Muchas solo cubren gastos de gestión y negociación. El pago del rescate puede ser una cobertura adicional, condicional o simplemente excluida.

❌ «La interrupción de negocio está cubierta al 100%»

El comprador ve el límite general sin revisar los sublímites internos. El sublímite de interrupción de negocio puede representar una fracción menor del total, resultando en indemnizaciones significativamente inferiores a la pérdida real.

❌ «El seguro me protege automáticamente de sanciones regulatorias»

La póliza puede cubrir gastos legales y ciertas multas cuando la legislación lo permite, pero no exime a la empresa de sus obligaciones de cumplimiento ni convierte en asegurable cualquier sanción.

❌ «Con antivirus y respaldos, cualquier aseguradora me cubre igual»

Las aseguradoras evalúan la postura de seguridad con creciente rigor. Una declaración inexacta puede dar lugar a excepciones al momento del siniestro, dejando al asegurado sin cobertura cuando más la necesita.

❌ «Si nunca hemos sufrido un ataque, no lo necesitamos»

Más del 40% de las reclamaciones no reciben ningún pago. Las exclusiones —especialmente vulnerabilidades preexistentes no declaradas— son la causa más habitual de rechazo. La ausencia de incidentes previos no es garantía de protección futura.

Exclusiones Frecuentes que el Comprador Rara Vez Revisa

Las exclusiones más críticas

Infraestructura de terceros

Incidentes originados en proveedores de nube o plataformas externas cuando la póliza no contempla expresamente la cadena de suministro tecnológico.

Ataques de Estado o naturaleza bélica

Una exclusión que ha generado litigios internacionales relevantes y que las aseguradoras han precisado con mayor detalle en sus condicionados recientes.

Fallas técnicas ordinarias

Fallas de infraestructura no relacionadas con un acto malicioso, cuando la póliza distingue entre incidente de ciberseguridad e interrupción técnica ordinaria.

Sanciones no asegurables

Multas cuya asegurabilidad está prohibida por la legislación aplicable, incluso cuando los gastos de defensa legal sí están cubiertos.

¿Por qué importa revisarlas?

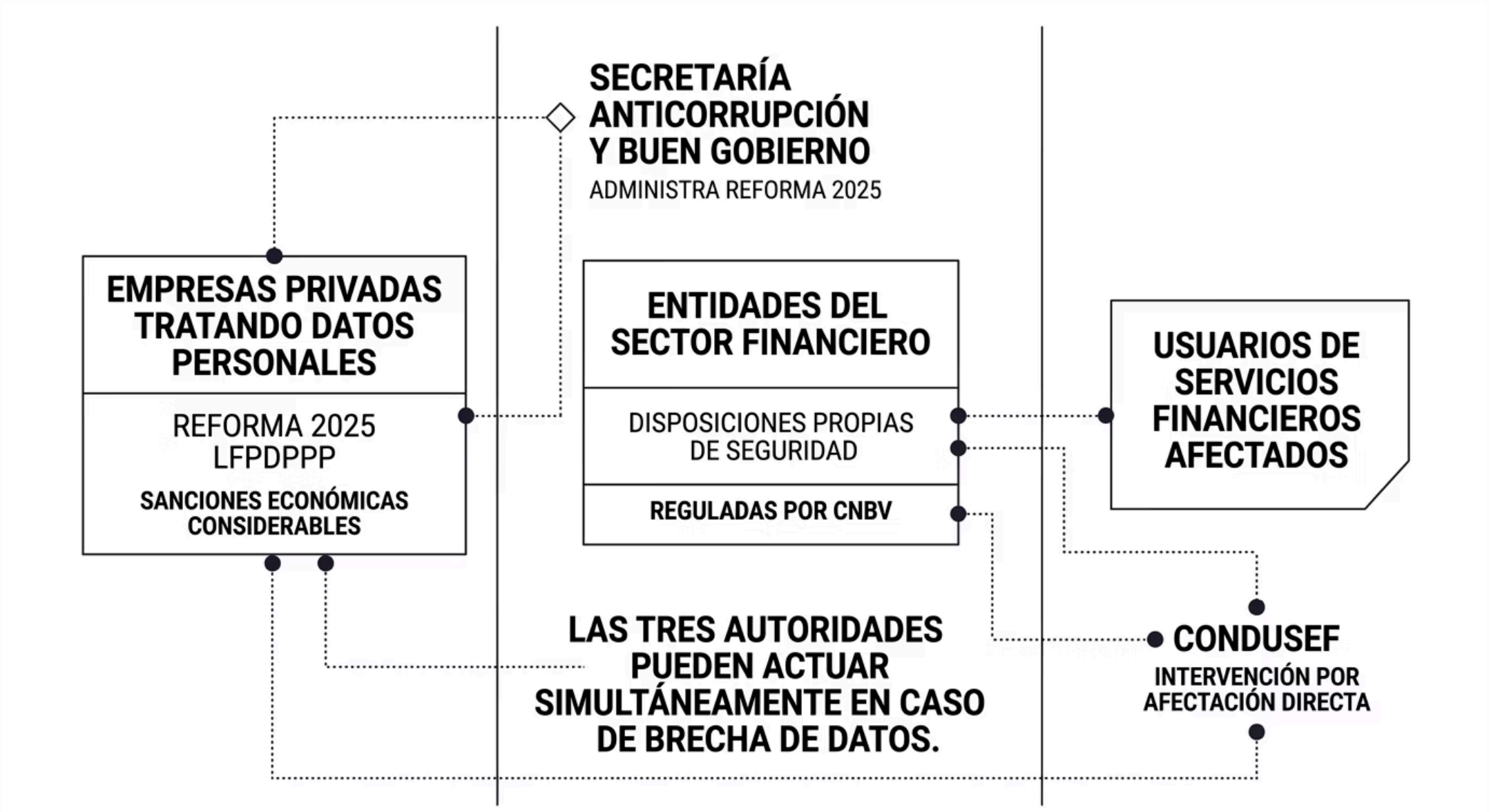
Las exclusiones son el motivo más habitual de rechazo en reclamaciones de ciberseguros. El asegurado típico descubre su existencia únicamente al momento del siniestro —el peor momento posible para una sorpresa de esa magnitud.

El sector asegurador y sus intermediarios tienen la responsabilidad de detallar estas exclusiones en **lenguaje llano y comprensible**, no como un anexo técnico que el cliente rara vez revisa antes de firmar.

⊗ +40% de las reclamaciones de seguros cibernéticos no reciben ningún pago. Las exclusiones no comprendidas al contratar son la causa principal.

El Marco Regulatorio Mexicano: Un Mosaico, No Una Sola Ley

El cumplimiento normativo en ciberseguridad en México no depende de una sola ley, sino de un **mosaico de obligaciones** que se activan según el sector, el tipo de datos y el tamaño de la operación.



La reforma a la LFPDPPP publicada en el **Diario Oficial de la Federación el 20 de marzo de 2025** abrogó la ley de 2010 y transfirió las atribuciones de supervisión y sanción —antes ejercidas por el INAI, organismo extinguido— a la **Secretaría Anticorrupción y Buen Gobierno**. Un ciberseguro bien diseñado debe considerar esta superposición regulatoria, no limitarse a un enfoque genérico de cumplimiento.

Obligaciones clave que no cubre la póliza

- Aviso de privacidad actualizado
- Medidas de seguridad implementadas
- Notificación de brechas a la autoridad
- Designación de responsable de datos

Recomendaciones para el Sector Asegurador y sus Intermediarios

Cerrar la brecha entre expectativa y cobertura real no depende solo de mejores productos, sino de **mejor comunicación al momento de la venta**.



Explicar los sublímites con claridad

El comprador debe entender, antes de firmar, cuánto cubre realmente la póliza para interrupción de negocio y extorsión, no solo el monto total agregado.



Aclarar el pago del rescate

Especificar explícitamente si el pago del rescate está o no incluido y bajo qué condiciones. Es el malentendido más costoso y más frecuente del mercado.



Vincular suscripción a postura de seguridad

Explicar al cliente que las medidas declaradas al contratar son también una condición de vigencia de la cobertura. Una declaración inexacta puede dejar sin efecto la póliza.



Diseñar productos diferenciados para PyMEs

La brecha de penetración (8% frente al 94% de exposición) sugiere que el problema no es solo de precio, sino de comprensión del producto y percepción de relevancia.



Incorporar el contexto regulatorio vigente

La reforma de 2025 a la LFPDPPP y la nueva autoridad competente deben ser parte de la asesoría al momento de la contratación, no un anexo técnico que el cliente rara vez revisa.



Detallar exclusiones en lenguaje llano

En particular las relacionadas con infraestructura de terceros y actos de naturaleza estatal o bélica, cuyo alcance suele sorprender al asegurado únicamente al momento del siniestro.

Conclusión: La Claridad en la Venta es la Condición del Éxito

El ciberseguro en México enfrenta una paradoja: una exposición al riesgo prácticamente universal —**94% de las empresas con al menos un intento de ataque**— y una penetración de cobertura marginal, especialmente entre las PyMEs. Cerrar esa brecha exige más que expandir la oferta de productos.

Exige que el sector asegurador comunique con precisión qué cubre realmente una póliza de ciberriesgo: costos propios, responsabilidad civil, interrupción de negocio con sus sublímites reales, y coberturas complementarias. Todo ello frente a lo que el comprador típico asume que está contratando.

En un ramo donde **más del 40% de las reclamaciones no reciben pago** —principalmente por exclusiones no comprendidas al contratar—, la claridad en la venta no es solo una buena práctica comercial: es la condición necesaria para que la promesa del ciberseguro se cumpla el día que la empresa más lo necesita.

Fuentes Consultadas

Estudio de Ciberseguridad en México (AMECI y AON)

LFPDPPP, reforma DOF 20 de marzo de 2025

Análisis de Kaseya, Fortinet, TBSEK y AE Abogados

Guías de Oller Brokers, JM Moldes, BBVA México y AGLO Seguros

Artículo elaborado con apoyo de inteligencia artificial (Claude, de Anthropic) y revisado por la Dirección de Cultura del Contrato de Seguro.