



Universidad Anáhuac  
del Sur

323801  
5  
2ej

UNIVERSIDAD ANAHUAC DEL SUR

Escuela de Actuaría:

Con estudios incorporados a la

Universidad Nacional Autónoma de México.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**" SEGURO DE CREDITO :  
UN APOYO A LA EXPORTACION "**

T E S I S

Que para obtener el título de:

**ACTUARIO**

presenta:

**MARIA LORENA OCAMPO SCHWARZ**

Director de Tesis:

**ACT. LUIS SOSA GUTIERREZ.**

México, D.F.

1992



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INDICE

I.	INTRODUCCION	1
II.	NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	4
	- Sector Financiamiento	
	* Bancos	6
	* Arrendadoras Financieras	10
	* Empresas de Factoraje Financiero	13
	* Almacenes de Depósito	16
	- Sector Intermediación	
	* Casas de Bolsa	18
	* Casas de Cambio	20
	* Sociedades de Inversión	22
	- Sector Protección	
	* Compañías de Seguros	25
	* Compañías de Fianzas	29
III.	DIFERENCIAS ENTRE EL SEGURO Y LA FIANZA	32
IV.	ANTECEDENTES DEL SEGURO DE CREDITO	38
V.	DIFERENTES TIPOS DE SEGURO DE CREDITO Y SUS CARACTERISTICAS	44
	- Tipos de Seguro de Crédito:	
	* Seguro de Crédito a la Exportación	49
	* Seguro de Crédito Interno	53

VI. TEORIA DEL RIESGO EN EL SEGURO DE CREDITO	58
VII. PROPUESTA DE UN MODELO DE TARIFICACION	
- Tipos de aseguramiento:	
• Póliza Global	65
• Póliza Específica	66
- Principales Variables en la Tarificación	68
- Pago de Primas	73
- Variables Propuestas	73
- Propuesta de Estructura Estadística	75
• Cuadros estadísticos	76
• Métodos de Cálculo de las Estadísticas	78
• Base de datos	79
• Recopilación y Administración del Sistema Estadístico	81
- CONCLUSIONES	84
- BIBLIOGRAFIA	86

## I.- INTRODUCCION

Indudablemente, la primera parte de ésta década de los 90's ha traído consigo variables económicas que han modificado fuertemente la estructura de nuestro país. Entre éstas variables podrían citarse tres de vital importancia: la Reprivatización de la Banca, la autorización para la constitución de Grupos Financieros y el tratado de Libre Comercio México-E.E.U.U.- Canadá.

El crecimiento económico de México se ha visto grandemente obstaculizado por el modelo proteccionista que prevaleció en el país cerca de 40 años, sin embargo, el proteccionismo comercial, a nivel mundial, tiende a desaparecer día a día. México requiere incorporarse, al igual que muchos otros países, al desarrollo industrial y al intercambio competitivo internacional de productos y servicios, a fin de mejorar los niveles de vida de la mayoría.

Los tratados de "Libre Comercio" están de moda y llevan consigo objetivos, beneficios y alcances que no solo incluyen la simple venta al exterior de mercancías, sino que además incluyen la parte de servicios así como aspectos tan importantes como la creación de empleos, la búsqueda de tecnología moderna, la captación de divisas y paga de impuestos además de propiciar la reducción o total desaparición de aranceles, subsidios y restricciones sanitarias.

Es por eso que hoy en día debe ser vital en la economía de todo país el promover y apuntalar todas aquellas actividades que respalden las EXPORTACIONES ya que éstas son fuente que propicia y origina una estructura económica favorable y

sólida. Aumentar la exportación equivale a la oportunidad de crecer en forma sostenida, para lograr un auténtico desarrollo que permita mejorar la calidad de vida de todos los habitantes de ese país.

El comercio está en la cuna de toda civilización y es el motor de todo progreso. La diferencia de desarrollo o desigualdad económica es lo que hace más necesario el intercambio comercial. Independientemente de las diferencias en cuanto a capacidad económica de los países relacionados, el intercambio comercial ofrece beneficios comparativos de cada uno, tales como mano de obra barata por un lado y alta tecnología y capitalización por el otro. Son beneficiados los consumidores, trabajadores y empresarios de los países en intercambio, aún cuando algunos no lo vean así, ya que estarán obligados a mejorar productividad y calidad de bienes y servicios a corto plazo.

Las necesidades del comercio internacional, han determinado que los adquirentes de productos y servicios no solamente elijan sus compras en base a la calidad, precios y sistema de abasto, sino que existe un factor cuya presencia es vital y que es el otorgamiento de crédito. La complejidad y constante crecimiento del intercambio comercial han hecho que gire hoy la vida económica de toda persona, entidad o país, alrededor del crédito. La mayor parte de los exportadores venden a crédito y están, por tanto, expuestos a que el importador no pague el precio de esas ventas.

El seguro es el medio más eficaz para cubrir los riesgos que amenazan al hombre ya que le procura una seguridad inmediata, si sucede la eventualidad prevista, otorgándole una cantidad de dinero suficiente para evitar o reparar consecuencias económicas, que pudieran ser desastrosas.

En particular, el seguro de crédito juega un papel sumamente importante en el desarrollo comercial ya que respalda al empresario, mediante el pago de una indemnización cuando resienta pérdidas debido a la insolvencia de aquellos con quienes opera a crédito.

Hablando en forma específica de la exportación el seguro de crédito se vuelve aún más importante, ya que es prácticamente imposible para un empresario, desarrollar productos o servicios competitivos, localizar mercados potenciales y garantizar que esos consumidores paguen el precio convenido en el tiempo establecido.

La exportación, como lo hemos comentado, permitirá a nuestro país tener una mayor presencia en el extranjero propiciando un sano equilibrio en su desarrollo económico, por lo que impulsarla y protegerla a través de herramientas que procuren su crecimiento, es una urgente necesidad. Esta es la razón por la que hemos considerado fundamental trabajar sobre el tema del Seguro de Crédito.

## II.- NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

En nuestra opinión no es posible tratar el tema del Seguro de Crédito sin hacer previamente un análisis del Sistema Financiero Mexicano ya que el crédito se vuelve limitado si no existe un sólido y desarrollado sistema financiero.

"Indudablemente la estatización bancaria de 1982 trajo consigo cambios sumamente importantes en la estructura económica del país. Fue una medida fuera de contexto, al menos en lo económico, que si bien provocó cambios no inminentes en primera instancia, dejó sentir paulatinamente sus consecuencias a todos los niveles.

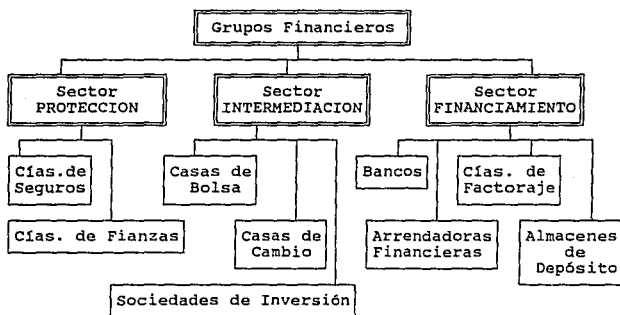
La reprivatización de la banca comercial provoca, desde luego, un viraje importante en la evolución de nuestro sistema, pero, contra lo acontecido en 1982, el cambio se inclina hacia la tendencia irreversible de modernidad y apertura de la economía de nuestro país, propiciando, aunque en escenarios de alta complejidad y significativo riesgo, una más eficiente respuesta de todos los intermediarios financieros.

Las condiciones macroeconómicas que se han estado dando tanto a nivel nacional como mundial llevan a una evolución rápida y a veces imprevisible de los mercados y productos en el área financiera generando una competencia agresiva que por



otro lado nos estimula a desarrollar una gran capacidad creadora ante la posibilidad de un fuerte mercado potencial más receptivo a nuevos productos e instrumentos".(1)

Así pues, puede expresarse que dada la innovadora estructura, administración y especialización de los grupos financieros éstos podrían conformarse de la manera que a continuación se presenta:



(1) Ricardo Arías Jiménez  
 "El Sistema Asegurador Mexicano y los Grupos Financieros"  
 Septiembre/1990.

## **SECTOR FINANCIAMIENTO**

Es bien sabido que el contar con el programa de financiamiento adecuado para el logro de objetivos, es una de las herramientas fundamentales que permiten alcanzar la finalidad primordial de toda empresa. Es por eso que para aquella empresa que pretenda exportar al hacer uso del seguro de crédito a la exportación como un instrumento de comercialización, debe considerar el mencionado sector FINANCIAMIENTO, que a través de sus correspondientes grupos financieros, brinda apoyo al exportador mexicano.

### **I.- BANCOS:**

La Ley de Instituciones de Crédito, como lo indica en su Artículo 1o, tiene por objeto la regulación del servicio de banca y crédito; la organización y funcionamiento de las instituciones de crédito; las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar; su sano y equilibrado desarrollo; la protección de los intereses del público; y los términos en que el Estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Financiero Mexicano.

De acuerdo al Artículo 2o de la ley citada, el servicio de banca y crédito sólo será prestado por instituciones de crédito que podrán ser:

- 1.- Instituciones de Banca Múltiple
- 2.- Instituciones de Banca de Desarrollo.

Para efectos de lo dispuesto en la Ley mencionada anteriormente se considera servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.

**1.- Instituciones de Banca Múltiple.-** Para organizarse y operar como institución de banca múltiple se requiere autorización del Gobierno Federal que compete otorgar discrecionalmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria. Autorización de carácter intransmisible.

Sólo gozarán de autorización las sociedades anónimas de capital fijo que además cumplan con lo siguiente:

- a) Que tengan por objeto la prestación del servicio de banca y crédito en los términos de la Ley de Instituciones de Crédito;
- b) Que la duración de la sociedad sea indefinida;
- c) Que cuenten con el capital social y el capital mínimo que corresponda conforme a lo previsto en la ley;
- d) Que su domicilio social esté en el territorio nacional.

**2.- Instituciones de Banca de Desarrollo.-** Las instituciones de banca de desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de la Ley de Instituciones de Crédito. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá el reglamento orgánico de cada institución, en el que establecerá las bases conforme a las cuales se regirá su organización y el funcionamiento de sus órganos.

En general, las instituciones tanto de banca múltiple como de banca de desarrollo pueden realizar, entre otras operaciones, las siguientes:

- a) Recibir depósitos bancarios de dinero: a la vista, retirables en días preestablecidos, de ahorro y a plazo o con previo aviso;
- b) Aceptar préstamos y créditos;
- c) Emitir bonos bancarios;
- d) Emitir obligaciones subordinadas;
- e) Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior;
- f) Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos;
- g) Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de créditos en cuenta corriente;
- h) Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como de la expedición de cartas de crédito;
- i) Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas;

- j) Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivo créditos y realizar pagos por cuenta de clientes;
- k) Practicar las operaciones de Fideicomiso a que se refiere la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y llevar a cabo mandatos y comisiones;
- l) Recibir depósitos en administración o custodia, o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o valores y en general de documentos mercantiles;
- m) Actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito;
- n) Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias; etc.

Algunas de las actividades que tienen prohibido realizar son:

- a) Dar en garantía sus propiedades;
- b) Dar en prenda los títulos o valores de su cartera, salvo que se trate de operaciones con el Banco de México, con las instituciones de banca de desarrollo, con el Fondo Bancario de Protección al Ahorro y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico;
- c) Dar en garantía títulos de crédito que emitan, acepten o conserven en tesorería;
- d) Operar sobre los títulos representativos de su capital;
- e) Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la institución sus funcionarios y empleados, salvo que correspondan a prestaciones de carácter laboral otorgadas de manera general; los comisarios propietarios o suplentes; los auditores externos de la institución; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriormente señaladas. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar excepciones a lo dispuesto en esta fracción, mediante reglas de carácter general;
- f) Aceptar o pagar documentos o certificar cheques en descubierto, salvo los casos de apertura de crédito;
- g) Otorgar fianzas o cauciones salvo cuando no puedan ser atendidas por las instituciones de fianzas, en virtud de su cuantía y previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; etc.

## **II.- ARRENDADORAS FINANCIERAS:**

Se encuentran reglamentadas por la Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito.

Las arrendadoras financieras son instituciones que adquieren bienes para darlos en arrendamiento a un tercero.

Existen dos tipos de arrendamiento: el financiero y el puro.

**El arrendamiento financiero** es aquel en el que una vez terminado el plazo del contrato la arrendataria deberá optar por una de las siguientes opciones:

- a) Compra de los bienes a un plazo inferior a su valor de adquisición;
- b) Participar con la arrendadora en el precio de la venta de los bienes a un tercero; o
- c) Se puede prorrogar el plazo y se continúa el sistema de arrendamiento a renta menor.

En este caso la compra es meramente simbólica, ya que es por un porcentaje muy pequeño del valor del equipo. De acuerdo a la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras éste tipo de arrendamiento representa el 95 % de la actividad.

" El arrendamiento financiero es muy ventajoso para las empresas, ya que les representa beneficios fiscales, a la vez que les otorga recursos a mediano y largo plazo bajo el sistema de mensualidades, lo que automáticamente genera flujos más convenientes.

En cuanto al **arrendamiento puro**, al final del plazo solo se tienen dos opciones:

- a) Devolver el equipo a la arrendadora
- b) Adquirir el equipo a precio de mercado

El tipo de arrendamiento más conveniente se escoge de acuerdo a la situación fiscal de cada empresa".(2)

Entre las principales ventajas del arrendamiento financiero pueden citarse:

- a) Proporciona agilidad
- b) Otorga ciertas ventajas fiscales que ayudan a la liquidación del arrendamiento a corto plazo
- c) La adecuación de pagos a la recuperación del proyecto financiado a mediano y largo plazo es una gran ventaja frente a otras fuentes de financiamiento.
- d) Aún cuando la carga financiera cotizada por una arrendadora es similar a la de un banco, el arrendamiento es más económico por el hecho de que las arrendadoras no exigen al cliente ningún saldo compensatorio en su cuenta de depósito , ni deducen anticipadamente los intereses, como en la práctica bancaria.

---

(2) "Debe promoverse el Arrendamiento en México"  
Custavo Rangel  
Revista "El Inversionista"  
Septiembre/1990.

Algunas de las actividades permitidas a las arrendadoras financieras son las siguientes:

- a) Celebrar contratos de arrendamiento financiero
- b) Adquirir bienes para darlos en arrendamiento financiero;
- c) Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones que tienen autorizadas, así como de proveedores, fabricantes o constructores de los bienes que serán objeto de arrendamiento financiero.
- d) Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito del país o de entidades financieras del exterior para cubrir necesidades de liquidez, relacionadas con el objeto social;
- e) Descontar, dar en prenda o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero, o de las operaciones autorizadas a las arrendadoras con las personas de las que reciban financiamiento.
- f) Adquirir muebles e inmuebles destinados a sus oficinas;

Entre las prohibiciones que tienen pueden citarse:

- a) Operar sobre sus propias acciones;
- b) Emitir acciones preferentes o de voto limitado;
- c) Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la arrendadora, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral.
- d) Recibir depósitos bancarios de dinero;
- e) Otorgar fianzas o cauciones, etc;



### III.- EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO:

Regidas por la Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito.

Por virtud del contrato de factoraje la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y de la forma en que se pague.

" Las operaciones de factoraje son, sin duda alguna, un poderoso instrumento de cambio económico-social, debido a la facilidad con la que canalizan recursos financieros y administrativos hacia ciertos sectores productivos - en especial la pequeña y mediana industria -, que de otra manera no tendrían acceso a financiamiento.

Con el factoraje se conforman mecanismos muy ágiles y seguros de financiamiento, a través de la adquisición de cuentas por cobrar de las empresas que acuden a él".(3)

El factoraje está orientado a cualquier empresa que tenga cuentas por cobrar derivadas de la proveeduría de bienes y servicios siempre y cuando dichas cuentas por cobrar puedan ser vendidas y los derechos no estén gravados, ya que en

---

(3) "La pequeña y mediana industria:  
Mercado cautivo del factoraje"  
Jaime Weisse  
Revista "El inversionista"  
Noviembre/1990.

muchas ocasiones éstos se cargan en los contratos de crédito de habilitación o avío.

Las ventajas del factoraje financiero se clasifican en cuatro grupos: las de tipo financiero, las administrativas, las económicas y las de configuración estratégica para las empresas que lo utilizan. Por mencionar algunas se tiene:

a) Financieras:

- La compañía puede planear mejor sus finanzas, puesto que se torna líquida conforme vende, para seguir produciendo sin caer en endeudamientos excesivos;
- A diferencia de los créditos bancarios tradicionales no crea pasivos, debido a la venta de un activo circulante;

b) Económicas:

- Ayuda a la reactivación del ciclo productivo;
- Permite reducir costos en el área de crédito y cobranzas;

c) Administrativas:

- Promueve mayor eficiencia y productividad en la gestión de la cobranza;
- Brinda mejoras en la información y administración de cuentas por cobrar.

Cabe mencionar que al igual que en el arrendamiento, existe, dentro del factoraje, el llamado factoraje puro, el cual se encarga de tomar cuentas por cobrar a sus clientes, sin solicitar un documento de garantía o pagaré. Es decir, no hay una garantía de regreso a la empresa financiada, lo cual incrementa el riesgo.

Las empresas de factoraje pueden realizar, entre otras, las siguientes operaciones:

- a) Celebrar contratos de factoraje financiero;
- b) Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior;
- c) Obtener préstamos y créditos mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que al efecto expida el Banco de México;
- d) Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje;
- e) Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación;
- f) Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

A las empresas de factoraje les está prohibido, entre otros:

- a) Operar sobre sus propias acciones;
- b) Emitir acciones preferentes o de voto limitado;
- c) Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la arrendadora, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral.
- d) Recibir depósitos bancarios de dinero;
- e) Otorgar fianzas o cauciones;
- f) Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con éste o integradas con él en un mismo grupo, etc.

#### **IV.- ALMACENES DE DEPOSITO:**

Los almacenes generales de depósito son instituciones que tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. También pueden realizar la transformación de las mercancías depositadas a fin de aumentar el valor de éstas, sin variar esencialmente su naturaleza. Sólo los almacenes generales de depósito estarán facultados para expedir certificados de depósito y bonos de prenda.

Los almacenes de depósito podrán ser de dos clases, a saber:

- 1.- Los que se destinen a graneros o depósitos especiales para semilla y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como recibir en depósito mercancías o efectos nacionales o extranjeros de cualquier clase, por los que se hayan pagado los impuestos correspondientes, y
- 2.- Los que además de estar destinados para lo anterior lo estén también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

Además de las actividades con anterioridad señaladas, a los almacenes de depósito les está permitido lo siguiente:

- a) Prestar servicio de transporte de bienes o de mercancías que salgan de sus instalaciones o entren en ellas, con equipo propio o arrendado, siempre que dichos bienes o mercancías les estén o vayan a estar confiados en depósito;
- b) Certificar la calidad de los bienes y mercancías recibidos en depósito, así como valorar los mismos, para efecto de hacer constar los datos en los certificados de depósito y bonos de prenda correspondientes;

- c) Anunciar con carácter informativo, por cuenta de los solicitantes y a solicitud de los mismos, la venta de los bienes y mercancías depositados en sus bodegas, para cuyo efecto podrán exhibir y demostrar los mismos, y dar a conocer las cotizaciones de venta respectivas; y
- d) Empacar y envasar los bienes y mercancías recibidos en depósito, por cuenta de los depositantes o titulares de los certificados de depósito.

A los almacenes generales de depósito les está prohibido:

- a) Operar sobre sus propias acciones;
- b) Emitir acciones preferentes o de voto limitado;
- c) Recibir depósitos bancarios de dinero;
- d) Otorgar fianzas o cauciones;
- e) Adquirir bienes equipo o mobiliario no destinados a sus oficinas o a actividades propias de su objeto social. Si por adjudicación o cualquier otra causa adquiriesen bienes, que no deban mantener en sus activos, deberán proceder a su venta en el plazo de un año, si se trata de bienes muebles o de dos años, si son inmuebles, pudiendo la Comisión Nacional Bancaria prorrogar el plazo cuando se dificulte la venta. Si al término del plazo o de la prórroga no se han vendido, la propia Comisión Nacional Bancaria procederá a sacarlos administrativamente a remate;
- f) Realizar las demás operaciones que no les están expresamente autorizadas.

## SECTOR INTERMEDIACION

Dentro del sistema financiero mexicano el sector intermediación está constituido por las Casas de Bolsa, las Casas de Cambio y las Sociedades de Inversión, instituciones que, en general, ayudan a captar recursos facilitando la pulverización y democratización del capital, así como la obtención de créditos a tasas más bajas que las que se puedan obtener a través de los sistemas tradicionales de crédito.

### I.- CASAS DE BOLSA:

Las Casas de Bolsa constituyen uno de los intermediarios en el Mercado de Valores y están regidas por la Ley que lleva el mismo nombre.

Pueden realizar las actividades siguientes:

- 1.-Actuar como intermediarios en el Mercado de Valores, en los términos de la ley que lo regula, sujetándose a las disposiciones de carácter general que dice la Comisión Nacional de Valores;
- 2.-Recibir fondos por concepto de las operaciones con valores que se les encomienden. Cuando por cualquier circunstancia no puedan aplicar esos fondos al fin correspondiente, el mismo día de su recibo deberán, si persiste impedimento para su aplicación, depositarlos en institución de crédito a más tardar el día hábil siguiente, o bien adquirir acciones representativas del capital de alguna sociedad de inversión de renta fija, depositándolas en la cuenta del cliente respectivo. En ambos casos los fondos se registrarán en cuenta distinta de las que forman parte del activo de la casa de bolsa;
- 3.-Presentar asesoría en materia de valores;

4.-Con sujeción a las disposiciones de carácter general que dicte el Banco de México:

- a) Recibir préstamos o créditos de instituciones de crédito o de organismos de apoyo al mercado de valores, para la realización de las actividades que le sean propias;
- b) Conceder préstamos en créditos para la adquisición de valores con garantía de estos;
- c) Celebrar reportes sobre valores.

La Comisión Nacional de Valores, oyendo la opinión del Banco de México podrá ordenar a las casas de bolsa la suspensión de las operaciones que implican las disposiciones a que se refiere esta fracción;

5.-De conformidad con las disposiciones de carácter general que dicte la Comisión Nacional de Valores:

- a) Realizar operaciones por cuenta propia que faciliten la colocación de valores o que coadyuven a dar mayor estabilidad a los precios de estos y reducir los márgenes entre cotizaciones de compra y de venta de los propios títulos;
- b) Proporcionar servicio de guarda y administración de valores, depositando los títulos en una institución para el depósito de valores o, en su caso, depositándolos en la institución que señale la Comisión Nacional de Valores cuando se trate de títulos que por su naturaleza no puedan ser depositados en las instituciones primeramente señaladas;
- c) Realizar inversiones con cargo a su capital global, cuyo concepto será determinado en las citadas disposiciones;
- d) Realizar operaciones con valores con sus administradores y accionistas;
- e) Llevar a cabo actividades de las que les son propias a través de oficinas, sucursales o agencias de instituciones de crédito;
- f) Invertir en acciones de otras sociedades que les presten servicios o cuyo objeto sea auxiliar o complementario de las actividades que realicen estas casas de bolsa, que señale la propia Comisión. Dichas sociedades estarán sujetas a las disposiciones de carácter general que expida la Comisión Nacional de Valores, así como a la inspección y vigilancia de la misma;
- g) Actuar como especialistas bursátiles, sujetándose en la realización de las operaciones que efectúen con este carácter a lo dispuesto por el art. 22 bis de la Ley del Mercado de Valores;

Las operaciones e inversiones a que se refieren los incisos a) y c) anteriores, sólo podrán tener por objeto valores aprobados por la mencionada Comisión.

6.-Actuar como representantes comunes de obligacionistas y tenedores de otros valores;

7.-Administrar las reservas para fondos de pensiones o jubilaciones de personal, complementarias a las que establece la Ley del Seguro Social y de primas de antigüedad, conforme a lo dispuesto por la Ley del Impuesto sobre la Renta;

8.-Las análogas o complementarias de las anteriores que les sean autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo a la Comisión Nacional de Valores, mediante disposiciones de carácter general que podrán referirse a determinados tipos de operaciones.

Prohibiciones para las casas de bolsa son:

a) Utilizar denominaciones iguales o semejantes a las de otros intermediarios financieros.

b) Ninguna persona física o moral, salvo previa autorización de la Comisión Nacional de Valores, podrá adquirir el control del diez por ciento o más de las acciones representativas del capital de una casa de bolsa.

c) Ninguna persona física o moral podrá ser propietaria directa o indirectamente del quince por ciento o más del capital social de una casa de bolsa.

d) Dar noticia de las operaciones que realicen o en las que intervengan, salvo las que le solicite el cliente de cada una de éstas o sus representantes legales o quien tenga poder para intervenir en ellas.

e) Pagar los dividendos decretados por las asambleas generales de accionistas, antes de quedar concluida la revisión de los estados financieros que realice la Comisión Nacional de Valores, la cual no deberá de exceder de treinta días hábiles, contados a partir de la fecha en que hayan sido entregados.

## II.- CASAS DE CAMBIO:

Las casas de cambio están reguladas a través de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, y a su vez se encuentran



sujetas a las Reglas para Casas de Cambio en sus Operaciones con Divisas, Oro y Plata.

Las sociedades anónimas a quienes se otorgue la autorización se denominarán casas de cambio y se sujetarán a los requisitos siguientes:

- 1.-Que su objeto social sea exclusivamente la realización de compra, venta y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras que no tengan curso legal en el país de emisión; piezas de plata conocidas como onzas troy y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma de moneda;
- 2.-Que las acciones representativas del capital de la sociedad sólo podrán transmitirse previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria;
- 3.-Que estén constituidas como sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros; y
- 4.-Que cuenten con el capital mínimo pagado que señale periódicamente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las sociedades anónimas que cuenten con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a que se refiere el art. 81 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito , sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

- 1) Compra y venta de billetes, así como de piezas acuñadas en metales comunes, con curso legal en el país de emisión;
- 2) Compra y venta de cheques de viajero;
- 3) Compra de giros, órdenes de pago y otros documentos a la vista denominados, con pagaderos en moneda extranjera;
- 4) Compra y venta de piezas acuñadas en oro y plata dentro de la República Mexicana.

Las casas de cambio que cuenten con el capital social pagado señalado en la Ley podrán realizar, además de las actividades señaladas anteriormente, las siguientes:

- 1) Venta de divisas al público a través de los documentos a la vista señalados en el inciso 3 anterior ;
- 2) Compra y venta de divisas mediante transferencias de fondos sobre cuentas bancarias;

### **III.- SOCIEDADES DE INVERSION:**

Las sociedades de inversión tienen por objeto la adquisición de valores y documentos seleccionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista.

Las sociedades de inversión brindan una excelente oportunidad al pequeño inversionista de diversificar su cartera (renta variable) y, por otro lado, en el caso de renta fija, al reunir un conjunto de "pequeños" recursos para ser invertidos se logra obtener valores similares con mayor rentabilidad o valores más a largo plazo que obviamente otorgan mejores rendimientos.

Así pues, puede expresarse que cuatro son los objetivos fundamentales de las Sociedades de Inversión:

- 1.- El fortalecimiento y descentralización del mercado de valores;
- 2.- El acceso del pequeño y mediano inversionista a dicho mercado;
- 3.- La democratización del capital; y
- 4.- La contribución al financiamiento de la planta productiva del país.

Para la organización y funcionamiento de las sociedades de inversión se requiere autorización de la Comisión Nacional de Valores, que le otorgará o denegará discrecionalmente.

Las autorizaciones son intransmisibles y se refieren a alguno de los siguientes tipos de sociedades:

- 1.-Sociedades de Inversión Comunes:** Aquellas que operarán con valores y documentos de renta variable y de renta fija, todos ellos aprobados por la Comisión Nacional de Valores.
- 2.-Sociedades de Inversión de Renta Fija:** Son sociedades de inversión que operan única y exclusivamente con valores de renta fija.
- 3.-Sociedades de Inversión de capitales:** Las sociedades de inversión de capital de riesgo operarán con valores y documentos emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo y cuyas actividades están relacionadas preferentemente con los objetivos de la planeación nacional de desarrollo.

Las sociedades de inversión tienen prohibido:

- 1.-Emitir obligaciones;
- 2.-Recibir depósitos de dinero;
- 3.-Hipotecar sus inmuebles;
- 4.-Dar en prenda valores y documentos que mantengan en sus activos, salvo que se trate de garantizar los préstamos y créditos que puedan obtener conforme a la fracción 9 de estos puntos;
- 5.-Otorgar garantías;
- 6.-Adquirir o vender las acciones que emitan a precio distinto al que se señale conforme a lo dispuesto a los puntos 9o; fracción X y 13o de la Ley de Sociedades de Inversión;
- 7.-Practicar operaciones activas de crédito, anticipos o futuros, excepto sobre valores emitidos por el Gobierno Federal, así como sobre valores emitidos o avalados por instituciones de crédito;

- 8.-Adquirir valores extranjeros de cualquier género, excepto aquellos que hayan sido emitidos para financiar una fuente de producción básica establecida en el territorio nacional;
- 9.-Obtener préstamos o créditos, salvo aquellos que reciban de instituciones de crédito, intermediarios financieros no bancarios y entidades financieras del exterior, para satisfacer las necesidades de liquidez que requiere la adecuada realización de las operaciones previstas en la Ley de Sociedades de Inversión, procurar el desarrollo de un mercado ordenado de sus acciones y tratándose de sociedades de inversión de capitales, para facilitar el cumplimiento de su objeto. La obtención de estos préstamos y créditos se sujetará a las disposiciones de carácter general que expida el Banco de México, a propuesta de la Comisión Nacional de Valores.
- 10.- Adquirir el control de empresas, tratándose de sociedades de inversión comunes y de renta fija.

## SECTOR PROTECCION

Finalmente, el último rubro del sistema financiero mexicano está constituido por las compañías aseguradoras y las compañías de fianzas, cuyo objetivo principal es , como su nombre lo indica, brindar seguridad y protección.

### 1.- COMPAÑIAS DE SEGUROS:

Las autorizaciones para organizarse y funcionar como institución o sociedad mutualista de seguros son por su propia naturaleza intransmisibles y se referirán a una o más de las siguientes operaciones de seguros:

**1.-Vida:** Para las operaciones de vida, los que tengan como base del contrato riesgos que puedan afectar la persona del asegurado en su existencia. Se considerarán comprendidos dentro de éstas operaciones los beneficios adicionales que, basados en la salud o en accidentes personales, se incluyan en pólizas regulares de seguros de vida.

También se considerarán comprendidos dentro de éstas operaciones los contratos de seguro que tengan como base planes de pensiones relacionados con la edad, jubilación o retiro de personas;

**2.-Accidentes y Enfermedades:** Para las operaciones de accidentes y enfermedades los que tengan como base la lesión o incapacidad que afecte la integridad personal, salud o vigor vital del asegurado, ocasionada por un accidente o enfermedad de cualquier género;

**3.-Daños,** en alguno o algunos de los ramos siguientes:

**a) Responsabilidad civil y riesgos profesionales:**

Para el ramo de responsabilidad civil y riesgos profesionales, el pago de la indemnización que el asegurado deba a un tercero a consecuencia de un hecho que cause un daño previsto en el contrato de seguro;

**b) Marítimo y transportes:**

Para el ramo marítimo y de transportes, el pago de la indemnización por los daños y perjuicios que sufran los muebles y semovientes objeto del traslado. Pueden igualmente asegurarse los cascos de las embarcaciones y los aeroplanos, para obtener el pago de la indemnización que resulte por los daños o la pérdida de unos u otros, o por los daños y perjuicios causados a la propiedad ajena o a terceras personas con motivo de su funcionamiento. En estos casos se podrá incluir en las pólizas regulares que se expidan, el beneficio adicional de responsabilidad civil;

**c) Incendio:**

Para el ramo de incendio los que tengan por base la indemnización de todos los daños y pérdidas causados por incendio, explosión, fulminación o accidentes de naturaleza semejante;

**d) Agrícola:**

Para el ramo agrícola, el pago de indemnización por los daños o perjuicios que sufran los asegurados por muerte, pérdida o daños ocurridos a sus animales, o el pago por indemnización parcial o total de los provechos esperados de la tierra antes de la cosecha;

**e) Automóviles:**

Para el ramo de automóviles, el pago de la indemnización que corresponda a los daños o pérdida del automóvil, y a los daños o perjuicios causados a la propiedad ajena o a terceras personas con motivo del uso del automóvil. Las instituciones y sociedades mutualistas de seguros, que se dediquen a este ramo, podrán, en consecuencia, incluir en las pólizas regulares que expidan el beneficio de responsabilidad civil;

**f) Crédito:**

Para el ramo de seguro de crédito, el pago de la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado a consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes deudores por créditos comerciales; y

**g) Diversos:**

Para el ramo de diversos, el pago de la indemnización debida por daños y perjuicios ocasionados a personas o cosas por cualquier otra eventualidad.

- h) Los riesgos especiales que declare la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, conforme a lo dispuesto en el art. 9o de la Ley Gral. de Instituciones de Seguros.

Las instituciones de seguros, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

- a) Practicar las operaciones de seguros, reaseguro y reafianzamiento a que se refiere la concesión que exige la ley;
- b) Constituir e invertir las reservas previstas en la ley;
- c) Administrar las sumas que por concepto de dividendos o indemnizaciones les confíen los asegurados o sus beneficiarios;
- d) Administrar las reservas para fondos de pensiones o jubilaciones del personal complementarias a las que establece la Ley del Seguro Social y de primas de antigüedad, así como las correspondientes a los contratos de seguros que tengan como base planes de pensiones relacionados con la edad, jubilación o retiro de personas a que se refiere el segundo párrafo de la fracción I del artículo 8o de la Ley General de Instituciones de Seguros;
- e) Administrar las reservas retenidas a instituciones del país y del extranjero, correspondientes a las operaciones de reaseguro y reafianzamiento;
- f) Dar en administración a las instituciones cedentes, del país o del extranjero, las reservas constituidas por primas retenidas correspondientes a operaciones de reaseguro o reafianzamiento;
- g) Efectuar inversiones en el extranjero por las reservas técnicas o en cumplimiento de otros requisitos necesarios, correspondientes a operaciones practicadas fuera del país;
- h) Constituir depósitos en instituciones de crédito y en bancos del extranjero en los términos de la Ley General de Instituciones de Seguros;
- i) Recibir títulos en descuento y redescuento a instituciones y organizaciones auxiliares de crédito y a fondos permanentes de fomento Económico destinados en fideicomiso por el Gobierno Federal en instituciones nacionales de crédito;
- j) Otorgar préstamos o créditos;
- k) Operar con valores en los términos de las disposiciones de la Ley General de Instituciones de Seguros y de la Ley del Mercado de Valores;
- l) Operar con documentos mercantiles por cuenta propia, para la realización de su objeto social;

- m) Adquirir, construir y administrar viviendas de interés social e inmuebles urbanos de productos regulares;
- n) Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto social; y
- o) Efectuar en los términos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las operaciones análogas y conexas que aquella autorice.

Por otro lado, a las compañías de seguros les esta prohibido:

- a) Dar en garantía sus propiedades;
- b) Obtener préstamos;
- c) Dar en reporto títulos de crédito;
- d) Dar en prenda los títulos o valores de su cartera;
- e) Operar con sus propias acciones;
- f) Emitir acciones preferentes o de voto limitado;
- g) Aceptar riesgos mayores de los establecidos por el art. 37 de la Ley Gral. de Instituciones de Seguros;
- h) Otorgar avales, fianzas o cauciones;
- i) Comerciar en mercancías de cualquier clase;
- j) Entrar en sociedades de responsabilidad ilimitada y explotar por su cuenta minas, plantas metalúrgicas, establecimientos mercantiles o industriales o fincas rústicas, sin perjuicio de la facultad de poseer bonos, obligaciones, acciones u otros títulos de dichas empresas conforme a lo previsto en la Ley General de Instituciones de Seguros. La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, podrá autorizar que continúen su explotación, cuando las reciban en adjudicación o pago de adeudos, o para aseguramiento de los ya concertados, o al ejercitar los derechos que les confieran las operaciones que celebren conforme a la ley sin exceder los plazos a que se refiere la fracción k) siguiente;
- k) Adquirir bienes títulos o valores que deben conservar en su activo.

Tampoco podrán adquirir los activos a que se refiere la Ley General de Instituciones de Seguros, en exceso de los límites o con recursos distintos a los establecidos por la Ley.



Cuando una institución reciba en pago de adeudos o por adjudicación en remate dentro de juicios relacionados con créditos a su favor, o al ejercitar los derechos que le confieren las operaciones que celebren conforme a la Ley, bienes, derechos, títulos o valores, deberá venderlos en el plazo de un año a partir de su adquisición, cuando se trate de títulos de bienes muebles; de dos años cuando se trate de inmuebles urbanos; y de tres años cuando se trate de inmuebles rústicos. Estos plazos podrán ser renovados por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas cuando sea imposible efectuar oportunamente su venta sin gran pérdida para la institución.

Expirados los plazos o, en su caso, las renovaciones que de ellos se concedan, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas sacará administrativamente a remate los bienes, derechos, títulos o valores que hubieran no sido vendidos;

- l) Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la institución, los directores generales o gerentes generales; salvo que correspondan a prestaciones de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de la institución; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores.

Lo dispuesto en esta fracción no se aplicará cuando se trate de préstamos con garantía de las reservas matemáticas de primas; y

- m) Repartir dividendos con los fondos de las reservas que hayan constituido por disposición legal o de otras reservas creadas para compensar o absorber pérdidas futuras.

Tampoco podrán repartir dividendos, sin haber constituido debidamente tales reservas o mientras haya déficit en las mismas, o la institución tenga faltantes del capital mínimo o del capital neto que exige la ley.

## **II.- COMPAÑÍAS DE FIANZAS:**

Son instituciones cuyo objeto es el otorgamiento de fianzas a título oneroso.

Para organizarse y funcionar como institución de fianzas se requiere autorización del Gobierno Federal que compete otorgar discrecionalmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Estas autorizaciones serán intransmisibles.

Las instituciones de fianzas deberán ser constituídas como sociedades anónimas de capital fijo , con arreglo a lo que dispone la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Las instituciones de fianzas deberán tener suficientemente garantizada la recuperación y comprobar en cualquier momento las garantías con que cuenten, cualquiera que sea el monto de las responsabilidades que contraigan mediante el otorgamiento de fianzas.

Las garantías de recuperación que las instituciones de fianzas están obligadas a obtener en los términos de la ley, podrán ser:

- a).- Prenda, hipoteca o fideicomiso;
- b).- Obligación solidaria;
- c).- Contrafianza; o
- d).- Afectación en garantía en los términos previstos por ésta ley

A las instituciones de fianzas les está especialmente prohibido:

- a) Otorgar garantías en forma de aval;
- b) Gravar en cualquier forma los bienes de su activo;
- c) Obtener préstamos;
- d) Dar en reporto títulos de crédito;
- e) Operar con sus propias acciones;
- f) Emitir acciones preferentes o de voto limitado;
- g) Afianzar a sus funcionarios y administradores, o aceptarlos como contrafiadores u obligados solidarios, así como otorgar pólizas en las que los mismos aparezcan como beneficiarios;
- h) Entrar en sociedades de cualquier clase, excepto en los casos de inversión en acciones permitidas por la ley;
- i) Adquirir bienes, títulos o valores que no deban conservar en su activo.

- j) Aceptar responsabilidades sin cumplimentar las formalidades señaladas por la ley;
- k) Comerciar en mercancías de cualquier clase;
- l) Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la institución, los directores, subdirectores o gerentes generales, salvo que correspondan a prestaciones de carácter laboral; los consejeros y comisarios, propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de la institución o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores, y
- m) Repartir dividendos con los fondos de las reservas que hayan constituido por disposición legal o de otras reservas creadas para compensar o absorber pérdidas futuras.

### III.-DIFERENCIAS ENTRE EL SEGURO Y LA FIANZA.

Antes de considerar las principales diferencias que existen entre el Seguro de Crédito y la Fianza sería bueno recordar algunos conceptos al respecto.

De acuerdo al artículo 2794 del Código Civil la "Fianza" es un contrato mediante el cual una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor si éste no lo hace. Puede ser un contrato gratuito u oneroso cuando se otorga a cambio de un pago determinado, en éste último caso las Cías. de Fianzas otorgan dicha fianza convirtiéndose en fiadores ante un tercero de las responsabilidades que pudieran ser resultado del incumplimiento de la obligación del fiado o deudor.

El deudor deberá otorgar una contra-garantía, a fin de que sea posible expedir ésta fianza; ésta contra-garantía podrá consistir en una prenda, hipoteca o fideicomiso, obligación solidaria, contra-fianza (refianzamiento) o reaseguro. Si sucede que la garantía consiste en una prenda únicamente podrá constituirse en dinero en efectivo o en valores aprobados como objeto de inversión.

Así pues, las principales diferencias que existen entre el Seguro de Crédito y la Fianza son las siguientes:

SEGURO	FIANZA
<p>1</p> <p>Es otorgado únicamente para garantizar deudas de carácter económico derivadas de actos de comercio.</p>	<p>1</p> <p>Es un contrato que puede expedirse para obligaciones pecuniarias o bien para garantizar actos de fiado.</p>
<p>2</p> <p>El seguro de crédito es una operación contratada directamente por el acreedor, siendo éste a quien se dan las garantías para todos sus negocios o transacciones. Por el agrupamiento y diversificación de riesgos es posible que la actividad se practique sin que sea necesario exigir garantías colaterales.</p>	<p>2</p> <p>La fianza es generalmente contratada y solicitada por el deudor y puede considerarse como una operación aislada de financiamiento o cumplimiento de contratos.</p>
<p>3</p> <p>Es un contrato oneroso y lo otorgan únicamente compañías de seguros autorizadas.</p>	<p>3</p> <p>Puede ser un contrato oneroso o gratuito y en caso de ser lo segundo puede ser otorgada por cualquier persona aunque no sea una compañía de fianzas.</p>
<p>4</p> <p>Se pueden formular tablas de riesgos dado que los riesgos de crédito que se aseguran son comunes a los comerciantes.</p>	<p>4</p> <p>Llevar a cabo una valuación es imposible ya que el incumplimiento del deudor depende directamente de éste y puede ser originado por muy diversas causas.</p>

<p>5</p> <p>La prima fijada como costo del seguro de crédito es determinada mediante estadísticas y cálculos matemáticos de probabilidades.</p>	<p>5</p> <p>La prima o costo de la fianza está determinado de acuerdo a los aspectos característicos de cada caso y al servicio prestado.</p>
<p>6</p> <p>Es manejado únicamente entre personas dedicadas al comercio o industriales que venden sus productos directamente.</p>	<p>6</p> <p>Puede ser operada por personas no comerciantes o industriales.</p>
<p>7</p> <p>El derecho a ser indemnizado lo determina el hecho de presentarse la insolvencia que se circunscribe a los casos enumerados en la póliza.</p>	<p>7</p> <p>El derecho a indemnización se adquiere en el momento del vencimiento e incumplimiento del acto o hecho afianzado.</p>
<p>8</p> <p>Debido a las bases de operación de este seguro el seguro de crédito está limitado individualmente en cuanto a su magnitud.</p>	<p>8</p> <p>Las operaciones de fianza se limitan en relación al monto total de la obligación constituyendo así, un servicio comercial.</p>
<p>9</p> <p>Técnicamente parte de la base de una mutualidad lo que supone para la aseguradora cubrir el mayor número de operaciones posibles. La aseguradora tiene la facultad de evaluar casuísticamente los riesgos asumidos y, en</p>	<p>9</p> <p>Para la fianza de crédito la base técnica no radica en el volumen de primas, sino en las contra-garantías exigidas al fiado y a sus co-obligados, que deben ser evaluados caso por caso junto no obstante, es deseable exigir</p>

<p>consecuencia, negar la aceptación de algunos de ellos. Su soporte técnico funciona con base a estadística para determinar la probabilidad de ocurrencia de un siniestro, por tal razón, el seguro de crédito se caracteriza porque su otorgamiento no exige contragarantía.</p>	<p>al beneficiario que afiance la totalidad de sus operaciones para evitar antiselección. Por su propia naturaleza, la fianza se otorga a través de un esquema de garantías y contra-garantías para el cumplimiento de la obligación.</p>
<p>10</p> <p>El seguro de crédito no garantiza el cobro al vencimiento sino que es una garantía contra pérdidas ocasionadas por la insolvencia de los deudores y un crédito no pagado; es precisamente por esto que no es un crédito perdido.</p>	<p>10</p> <p>Garantiza el cobro al vencimiento por lo que la falta de pago al vencimiento constituye en sí una pérdida.</p>
<p>11</p> <p>Indemniza al acreedor de un contrato por una pérdida objetiva que sufra a consecuencia de la insolvencia de un deudor.</p>	<p>11</p> <p>Se garantiza al acreedor de la obligación subjetiva de una tercera persona, si esta no cumple una cosa o un hecho determinado.</p>
<p>12</p> <p>Las prestaciones que otorga el seguro pueden extenderse aún después del vencimiento de la póliza, siempre y cuando de la insolvencia del deudor se derive de operaciones efectuadas dentro del periodo de vigencia.</p>	<p>12</p> <p>Las prestaciones se suspenden al vencimiento de la fianza que casi siempre es anual.</p>

<p>13</p> <p>El seguro no opera cuando el deudor del asegurado es un organismo ligado en cualquier forma al estado. En caso contrario sí aplica.</p>	<p>13</p> <p>Es utilizada para garantizar ante el estado, en cualquiera de sus formas, el cumplimiento de cualquier acto o hecho afianzado. En caso contrario no aplica.</p>
<p>14</p> <p>Generalmente se expide para garantizar la totalidad de adeudos de todos los clientes del asegurado (Póliza Global). Excepcionalmente para casos aislados.</p>	<p>14</p> <p>Generalmente se expide para garantizar obligaciones individuales. Excepcionalmente se expide para garantizar a un grupo de afianzados.</p>
<p>15</p> <p>En cuanto a reclamación se refiere, para el seguro de crédito la ley de la materia señala como plazo para el pago de la indemnización por insolvencia treinta días. Puede haber pacto en contrario o debe demostrar la insolvencia.</p>	<p>15</p> <p>Para la fianza de crédito la ley de fianzas señala un plazo de pago de treinta días a partir de la exigibilidad, misma que se da por la falta de pago de la obligación garantizada y puede haber pacto en contrario.</p>
<p>16</p> <p>Para el procedimiento de recuperación en el seguro de crédito la aseguradora se subroga en los derechos y con esta base puede demandar al deudor, es decir, no cuenta con derechos reales preferentes.</p>	<p>16</p> <p>Para la fianza de crédito el procedimiento de recuperación puede iniciarse incluso antes del incumplimiento, según permite la ley.</p>



17

Comparte la técnica del reafianzamiento, sin embargo, no se recomiendan retenciones elevadas pues el principal riesgo es la iliquidez. Por lo contrario se aconseja contratos de exceso de pérdida.

17

La fianza de crédito posee la técnica de la pulverización del riesgo, es decir, del reafianzamiento, sin ser su principal problema la iliquidez ya que esta es contemplada desde el inicio del contrato.

#### IV.- ANTECEDENTES DEL SEGURO DE CRÉDITO.

Aunque se tienen pocos datos al respecto se cree que fue entre el siglo XV y el siglo XVIII cuando se empezaron a realizar los primeros intentos para el establecimiento del Seguro de Crédito.

Sin embargo, los primeros testimonios reales se dan en 1820, cuando la "British Insurance Company" emitió pólizas de Seguro de Crédito; después de la crisis de 1847, y hasta 1885, también en Inglaterra, se tiene conocimiento de la existencia de no menos de siete compañías que trataron, en una esfera reducida, de introducir el Seguro de Crédito. Por los mismos años en Alemania, un número más o menos igual, luchó con el mismo fin hasta 1890; en tanto que en Francia diez compañías propugnan igualmente hacia la consecución del Seguro de Crédito. Pocas fueron las compañías que perseveraron hasta la Primera Guerra Mundial. En Suecia y en Bélgica sólo se sabe de dos compañías respectivamente.

En Inglaterra en 1855, la "Ocean Accident and Guarantee Corporation", fundada en 1852 y aún en actividad, estableció el Seguro de Crédito.

En 1896, tras grandes intentos, un grupo de reaseguradores formaron la "Trade Acceptances Guarantees Syndicates" en Gran Bretaña, misma que fue adquirida por la "Commercial Union" en 1901 y que a su vez la transfirió en 1903 a la "Excess

Insurances Co.", compañía que comenzó a garantizar riesgos de Seguro de Crédito hasta 1914, año en que comenzó la Primera Guerra Mundial.

Para 1918, ya terminada la guerra, se formó la "Trade Indemnity Company" cuyo presidente fue el Sr. Cuthbert Heath, quien se dedicó por muchos años al Seguro de Crédito y es la que inició este tipo de seguro con técnicas modernas.

En Francia fue la iniciativa privada la que primero dió muestras de interesarse en el Seguro de Crédito.

Después de varios fracasos, en el siglo XIX se formaron la "Union de Commerce" (1849), la "Credit Comercial" (1855) Y "Dueroire" (1857). Estas compañías, así como muchas otras, fueron desapareciendo por haber financiado los créditos comerciales en vez de asegurarlos.

"L'Assurances Francaise de Credit" y "L'Urbaine Credit", creadas en 1923 y 1924 respectivamente y manejadas como mutualistas, fracasaron debido a la crisis de 1930.

Con la cooperación de un grupo de compañías de seguros francesas y suizas se creó en 1927 la "Societé Francaise D'Assurances pour Favoriser le Credit", misma que superó la crisis y que actualmente es una de las compañías más importantes del mundo.

"La Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Extérieur de Paris" fue fundada en 1946 por varias organizaciones semi-estatales, y en la actualidad es prácticamente monopolio para el Seguro de Crédito a la Exportación.

En Italia existía ya en 1831 en Trieste, el "Banco Adriático di Assicuaazione", que garantizaba el peligro de la inexigibilidad de la letra de cambio y, en 1837, en la misma ciudad se estableció la "Assicurazione Generali" que se obligaba a pagar un determinado crédito asegurado.

En 1839, P. Sanguinetti publicó el primer trabajo técnico sobre el Seguro de Crédito, al cual tituló "Nuova Teoria per Applicare L'Assicurazioni ai danni che derivanno dei fallimento" (Nueva Teoría para aplicar el Seguro a los daños provenientes de la Insolvencia).

Bajo el impulso del Gobierno y con la participación de Bancos y Clás. Aseguradoras se fundó la "Società Italiana Assicurazione Crediti". Esta compañía iniciada en 1927 tuvo fuertes pérdidas en 1932 y finalmente entró en liquidación; sin embargo, en 1948 inició de nuevo sus operaciones estando hasta la fecha trabajando normalmente.

Entre las iniciativas en el campo del Seguro de Crédito que fueron tan frecuentes en la década de 1920 se registra la última en España.

Como en muchos otros países la idea partió del Gobierno. En 1929 el Banco Exterior de España y varias compañías de seguros generales fundaron "La Compañía Española de Seguros de Crédito y Caucción", misma que fue un buen

ejemplo para la creación de la "Compañía Mexicana de Seguros de Crédito", la cual es otra compañía que actualmente está realizando sus operaciones con buen éxito.

Lo mismo sucede con la "Hermes Kredit Versichaerung Baule" de Berlín, la cual resultó de la fusión de dos compañías alemanas "Hanseatische See und Allgemeine Versicher ungs-gesellschaft" y la "Globus Versicherungs-Aktien-Gesellschaft de Munich"; iniciadas en 1898.

En Alemania el desarrollo del Seguro de Crédito siguió caminos más complicados, y resultado de la fusión de las dos compañías antes mencionadas fueron un sinnúmero de compañías cuyo propósito fundamental eran las operaciones de seguro individual de créditos específicos. Esta aventuras, no obstante, sucumbieron a la tormenta desatada por la crisis mundial de 1929. Cabe mencionar que por primera vez, en Alemania, la iniciativa privada logró la colaboración conjunta del Gobierno en lo referente al Seguro de Crédito a la Exportación, colaboración que consistía, principalmente, en apoyo de reaseguro.

En Bélgica se formó la "Compagnie Belge D'Assurances Credit", nuevamente con la participación de bancos, compañías de seguros y de la "Société Generale De Belgique" (misma que a la fecha sigue operando).

En Suiza, a partir de 1906, el Seguro de Crédito es manejado por la "Federal Inssurance Company of Zurich". A semejanza de los países ya descritos, Suiza, por su parte, buscó el apoyo gubernamental en 1934 para el Seguro de Crédito a la exportación, especialmente en casos de riesgos políticos y catastróficos.

Existen además, actualmente, compañías de seguros de crédito en Holanda, Suecia, Dinamarca, Noruega, Checoslovaquia, Austria, Canadá, Polonia y algunos otros países europeos.

No podía faltar Estados Unidos de Norteamérica, donde en 1893 se fundó la "American Credit Indemnity Co.", considerada la compañía dedicada al Seguro de Crédito más antigua que existe.

Por lo que respecta a América Latina, se inicia ésta modalidad cuando se establece la primera compañía de Seguro de Crédito en Argentina. Más tarde, en Venezuela, se formó una compañía que fracasó pero para 1955 se fundó la "Sociedad Venezolana de Seguros de Crédito, Fidelidad y Fianzas".

Se han estado realizando gran cantidad de estudios en centro y sudamérica a fin de poder implantar éste seguro.

Finalmente llegamos a México, donde, al final de la década de los 60's, se sintió la imperiosa necesidad de estructurar un sistema de apoyo a los exportadores y así, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la propia Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros integraron un equipo de trabajo para analizar la posibilidad de crear una aseguradora que cubriera los riesgos de crédito. Este grupo analizó aspectos técnicos, económicos y de instrumentación concluyendo que además de ser viable la constitución de la aseguradora era sumamente necesaria.

Así pues, en mayo de 1970 se constituyó la "Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A." (COMESSEC), como un esfuerzo del sector Asegurador Mexicano, cuyo capital se aportó a la nueva Aseguradora además de dar sustento técnico.

COMESSEC es la única compañía en México que otorga en forma directa el seguro de crédito en beneficio de la actividad exportadora, apoyándose en bases comunes entre países.

Tiene como accionistas a las principales aseguradoras del país y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Es miembro de la cúpula mundial del seguro crediticio "International Credit Insurance Association" y posee un cuadro de reaseguradores de gran calidad y solvencia, tanto de México como del extranjero.

Todas las compañías de Seguro de Crédito se encuentran agrupadas en una asociación internacional, lo que permite que se tengan intercambios informativos sobre resultados de operaciones en cada país, estadísticas, etc.

A pesar de que en el siglo pasado nació y se desarrolló el Seguro de Crédito, puede afirmarse que su técnica actual data del final de la Primera Guerra Mundial, basándose, desde luego, en las lecciones obtenidas por los muchos intentos anteriores para aplicar el principio del seguro al riesgo de crédito.

## V.-DIFERENTES TIPOS DE SEGURO DE CRÉDITO Y SUS CARACTERÍSTICAS.

Una de las funciones sociales del seguro es **garantizar el crédito**, así, en forma general, para un banco, el empresario que solicita un crédito supone menos riesgo si tiene contratado un seguro sobre sus fábricas e instalaciones.(4)

El sistema nacional de exportación cuenta con un diseño especial de financiamiento por cuyo ejercicio, la banca comercial descuenta la cartera del exportador, mediante financiamientos que permiten al propio exportador no soportar la carga financiera que representa esperar a que el cliente le pague el precio de los bienes vendidos en un plazo futuro, por lo que con el mecanismo que se describe, mediante una línea de crédito que se abre al exportador, le paga el importe de sus ventas y dicho exportador se obliga a reintegrar esas sumas al banco, cuando reciba el pago de su importador. En esta materia las instituciones de crédito asumen el papel de banca de primer piso, pues a su vez redescuentan esas exportaciones con el fondo para el fomento a las exportaciones de productos manufacturados, Bancomext-Fomex en su calidad de banca de segundo piso.

Para que un exportador tenga acceso a ese financiamiento, es requisito que cuente con una garantía contra el impago del cliente y necesariamente el banco que financia la operación, requiere la misma seguridad; por ello, el exportador cede en favor de los bancos, los derechos de la póliza, con lo que, ante el incumplimiento

---

(4) "Manual Básico de Seguros"  
Larramendi, Pardo y Castelo  
Editorial Mapfre



del importador, la aseguradora indemnizará al banco, en calidad de cesionario propiciando así que las instituciones de crédito otorguen a los exportadores los citados financiamientos, dentro de un marco de protección patrimonial.

De tal forma, el seguro se constituye como una fuente de apoyo al asegurado frente al sistema bancario, para hacer fluir el financiamiento a la exportación.

Buscando relación entre el seguro de crédito y otros integrantes del sector financiamiento encontramos como bloques importantes a las arrendadoras financieras y a las empresas de factoraje financiero.

Podemos decir, en términos generales, que el arrendamiento mejora el flujo y los cargos a resultados de las empresas que lo utilizan por lo que promover este tipo de financiamiento es muy necesario en nuestro país.

Ahora bien, una arrendadora, finalmente otorga, de una forma u otra, créditos a todos sus clientes, ya sea por adquisición de equipo, de maquinaria, etc.; si cada una de las operaciones de arrendamiento que tienen lugar contara con un seguro de crédito como soporte (crédito interno en éste caso), se dispondría de una herramienta sumamente útil para simplificar toda la operación de arrendamiento, promoviendo mayores facilidades para la celebración de éste tipo de contratos.

Otra de las actividades modernas de financiamiento que debieran de promoverse es la de el factoraje, el cual cuenta con dos problemas fundamentales: la falta de información crediticia y la falta de conocimiento de ésta herramienta financiera en México.

El primero de ellos podría tener una buena solución a través del apoyo de fuentes de información tales como las que se manejan para el seguro de crédito o bien el propio seguro de crédito. Por otra parte, muchos deudores, al verse presionados por las empresas de factoraje, corrigen prácticas erróneas de pago, porque si no lo hacen pierden credibilidad crediticia. Adicionalmente, cabe recalcar que el factoraje es un instrumento para fomentar la democratización del crédito, ya que hasta empresas muy pequeñas tiene la oportunidad de obtenerlo.

Las empresas de factoraje, como tales, tienen como función básica la compra de títulos con descuento. En México, éste tipo de empresas, en términos generales no corren el riesgo, es decir, no se han desarrollado como debieran dado que no cuentan con la información necesaria ni el capital mínimo suficiente para manejar gran cantidad de riesgos en su cartera simultáneamente. El seguro de crédito como herramienta de apoyo o respaldo que acompañe a cada una de las operaciones de factoraje financiero, haría crecer con mucha mayor rapidez a las empresas de factoraje, permitiéndoles mantener el principio de seguridad mínimo que es necesario en este tipo de operaciones.

Como se podrá observar con estos comentarios el mercado potencial que tiene el Seguro de Crédito en nuestro país es sumamente amplio, por lo que a continuación trataremos de explicar los diferentes tipos de Seguro de Crédito que existen, así como sus características, con el objeto de inquietar a los estudiosos del seguro para que busquen soluciones adecuadas, ya que en este trabajo solamente nos concretaremos al Seguro de Crédito a la Exportación.

Como se mencionó anteriormente el Seguro de Crédito es un servicio destinado a proteger al empresario contra la falta de pago de los créditos que concedan a sus

compradores, mediante una indemnización, en caso de pérdida, por éste concepto. Estos incumplimientos de los compradores se refieren a los tres riesgos típicos de falta de pago, a saber:

- 1.- **RIESGOS POLITICOS:** Son aquellos que provienen de disposiciones de carácter gubernamental que afectan el pago, o bien aquellos que se dan cuando existe una falta de pago de un crédito concedido a una entidad de carácter público o con el aval de ella.
- 2.- **RIESGOS EXTRAORDINARIOS:** Son aquellos que son motivados por una situación externa y totalmente ajena al funcionamiento de las empresas. Pueden ser de dos tipos: de carácter catastrófico y social.
- 3.- **RIESGOS COMERCIALES:** Los que se generan a raíz de una incapacidad financiera del deudor cuando ésta provenga de la operación del propio negocio, es decir, es una insolvencia provocada por múltiples causas, siempre relacionadas con la operación diaria de la empresa compradora.

Los riesgos comerciales se presentan en dos formas, a saber:

- a) **Insolvencia :** Este riesgo se da cuando existe una situación jurídica clara y definida como la quiebra o suspensión de pagos o alguna similar en el país del deudor. Este tipo de insolvencia se puede presentar aún antes del vencimiento del crédito, llamándose, a éste riesgo, insolvencia legal. Por otro lado, se llama insolvencia de hecho a aquella que ocurre cuando se llega a la conclusión de que el ejercicio de cualquier acción judicial para hacer efectivo

el importe del crédito, resultaría inútil, debido a que el valor de lo recuperado sería inferior al valor de lo invertido en la acción.

- b) Mora Prolongada :** Aquella que se configura 180 días después de vencido el crédito, siempre y cuando el exportador compruebe que ejerció las acciones de cobro necesarias para hacer efectivo el crédito.

En nuestro país el seguro de crédito cubre exclusivamente los riesgos de carácter comercial. Los otros riesgos, políticos y extraordinarios, son cubiertos por el Gobierno Federal, mediante el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

### TIPOS DE SEGURO DE CREDITO

Existen dos tipos de Seguro de Crédito, a saber:

- 1.- Seguro de Crédito a la Exportación.
- 2.- Seguro de Crédito Interno.

A continuación nos permitimos describir brevemente cada uno de ellos.

## 1.- SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION.

### \* ¿QUE ES?:

Servicio destinado para proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos que concedan a sus compradores de otros países, mediante una indemnización en caso de pérdida, por éste concepto.

### \* PRINCIPIOS QUE LO RIGEN:

Los principios que norman el funcionamiento del Seguro de Crédito a la exportación son:

- a> **GLOBALIDAD:** El exportador debe adquirir el compromiso de asegurar todas o por lo menos la parte de sus exportaciones que permita establecer una adecuada distribución de riesgos.
  
- b> **PARTICIPACION EN EL RIESGO:** Invariablemente el asegurado asume una parte proporcional de sus propios riesgos, a fin de que se preocupe por seleccionar su clientela, planear adecuadamente sus ventas, vigilar la evolución de sus créditos y, llegando el caso de falta de pago, se interese en su recuperación.

- c> **NATURALEZA DE LAS PERDIDAS:** El Seguro de Crédito a la Exportación cubre exclusivamente riesgos de naturaleza financiera, por lo cual es ajeno a los daños que el asegurado sufra por el deterioro, pérdida o destrucción de mercancías en tránsito.
- d> **IMPUGNACION DEL CONTRATO COMERCIAL:** El asegurador es ajeno también a cualquier controversia que pueda surgir con el vendedor o el comprador, en relación con la interpretación o el incumplimiento del contrato comercial.
- e> **COBRANZA DE LOS CREDITOS:** La existencia del seguro no releva al exportador de la responsabilidad de cobrar oportunamente sus créditos por las vías más expeditas.
- f> **DIFERENCIA CON EL AVAL:** La simple falta de cobro oportuno del crédito asegurado no justifica el pago de una indemnización; para ello, se requiere que ocurra alguna de las eventualidades previstas en el contrato de seguro.

**\* RIESGOS QUE CUBRE:**

Los riesgos cubiertos por la póliza de Seguro de Crédito a la Exportación son:

**a) INSOLVENCIA:**

La insolvencia se configura, para los efectos del Seguro, cuando tiene lugar alguno de los siguientes acontecimientos:

- Declaración judicial de quiebra o de suspensión de pagos.
- Celebración de un convenio que implique diferir la exigibilidad de los créditos para evitar la quiebra, siempre que en dicho convenio participen los acreedores que representen más del 50 % del pasivo.
- Celebración de un convenio que implique quita o reducción de pasivo para evitar la quiebra, siempre que en dicho convenio intervengan los acreedores que representen más del 50 % del pasivo y la participación del Asegurado en el mismo sea aceptada previamente por la Compañía.
- Acción judicial promovida por el Asegurado para cobrar su crédito que resulte infructuosa por insuficiencia de bienes del deudor.
- Cualquier otra situación jurídica prevista por la legislación del país de residencia del deudor, que produzca efectos similares a las situaciones mencionadas en los apartados precedentes y pueda ser incorporada por las normas de Derecho Internacional Privado Mexicano.

La insolvencia se considerará también configurada, cuando el Asegurado compruebe, a satisfacción de la Compañía, que el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción legal para obtener el pago de su crédito resultaría inútil, ya que no se podrían obtener sino recuperaciones insuficientes o inferiores al monto de los gastos judiciales que sería necesario efectuar.

**b) MORA PROLONGADA:**

La mora prolongada se configura cuando un crédito asegurado no haya sido pagado 6 meses después de su vencimiento, o de su prórroga, si ésta fue autorizada por la Compañía, siempre que el asegurado compruebe que durante éste lapso realizó, con oportunidad, las gestiones judiciales y extrajudiciales necesarias para su cobro.

Antiguamente se consideraban también como riesgos la **"Imposibilidad del importador para tomar posesión de las mercancías"** y la **"No entrega o detención de mercancías en tránsito"**, sin embargo, en la actualidad ya no existen como tales, dado que de hecho no se trata de riesgos sino de formas en que se presentan los riesgos de insolvencia.



## **2.- SEGURO DE CREDITO INTERNO**

### **\* ¿QUE ES?:**

Servicio destinado para proteger al empresario o comerciante, contra la falta de pago de los créditos que concede a sus compradores en el territorio nacional, mediante una indemnización en caso de pérdida por éste concepto.

### **\* PRINCIPIOS QUE LO RIGEN:**

Respecto a los principios que lo rigen, éstos son los mismos que corresponden al Seguro de Crédito Externo, mismos que fueron tratados anteriormente.

Además, en la actualidad incluye, opcionalmente, un endoso inflacionario que sería interesante manejar -dado el comportamiento inflacionario de los últimos meses-, en unidades de valor adquisitivo.

### **\* RIESGOS QUE CUBRE:**

Los riesgos cubiertos por la póliza de Seguro de Crédito Interno son:

#### **a) INSOLVENCIA:**

La insolvencia se configura, para los efectos del Seguro, cuando tiene lugar alguno de los siguientes acontecimientos:

- Declaración judicial de quiebra o de suspensión de pagos.
- Celebración de un convenio que implique diferir la exigibilidad de los créditos para evitar la quiebra, siempre que en dicho convenio participen los acreedores que representen más del 50 % del pasivo.
- Celebración de un convenio que implique quita o reducción de pasivo para evitar la quiebra, siempre que en dicho convenio intervengan los acreedores que representen más del 50 % del pasivo y la participación del Asegurado en el mismo sea aceptada previamente por la Compañía.
- Acción judicial promovida por el Asegurado para cobrar su crédito que resulte infructuosa por insuficiencia de bienes del deudor.
- Cualquier otra situación jurídica prevista por la legislación, que produzca efectos similares a las situaciones mencionadas en los apartados precedentes y pueda ser incorporada por las normas internacionales de derecho .

La insolvencia se considerará también configurada, cuando el Asegurado compruebe, a satisfacción de la Compañía, que el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción legal para obtener el pago de su crédito resultaría inútil, ya que no se podrían obtener sino recuperaciones insuficientes o inferiores al monto de los gastos judiciales que sería necesario efectuar.

**b) MORA PROLONGADA:**

La mora prolongada se configura cuando un crédito asegurado no haya sido pagado 6 meses después de su vencimiento, o de su prórroga, si ésta fue autorizada por la Compañía, siempre que el asegurado compruebe que durante éste lapso realizó, con oportunidad, las gestiones judiciales y extrajudiciales necesarias para su cobro.

**BREVE DESCRIPCION DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION.**

Una de las necesidades vitales para la aseguradora es conocer información importante de su asegurado y, en especial, la experiencia que ha tenido en el otorgamiento y cobro de crédito. Es por eso que, el exportador dará a conocer datos fundamentales de su empresa a través de la llamada "Declaración Confidencial".

Cada uno de los importadores relacionados con el asegurado deberá llenar la llamada "Solicitud de Clasificación Crediticia" determinándose así la realidad comercial que existe entre ellos (montos de ventas efectuadas y las que se desea llevar a cabo, en lo futuro, bajo la protección del seguro) y anexar todas al documento anteriormente mencionado.

Después la aseguradora se preocupará por conseguir información crediticia y/o financiera de los importadores, a fin de tener bases para evaluar su solvencia y capacidad de pago. Una fuente confiable para obtener ésta información es el propio banco de datos que la aseguradora posee, mismo que cuenta con información proveniente de agencias de otros países.

Puede concluirse claramente que el riesgo principal no es el exportador, sino su cliente (importador) de aquí la importancia de la información recabada y el análisis crediticio de los importadores.

Existe, en el seguro de crédito un coaseguro, es decir, un porcentaje de participación por parte del asegurado en caso de verificarse la eventualidad. La cobertura máxima que se otorga al exportador es del 85 % de cada crédito; ésta se obtendrá una vez que el riesgo haya sido evaluado y aceptado; el otro 15 % corre por cuenta del asegurado. Es importante recalcar la conveniencia de la existencia de éste coaseguro. De esta manera el asegurado se preocupará por seleccionar su clientela y, en caso de impago, participará en las cuestiones necesarias para tratar de cobrar el crédito sin dejar todo el problema a la Aseguradora.

A partir del endoso de aceptación, el asegurado puede iniciar los embarques de mercancía al importador sin exceder nunca el límite asegurado en el plazo pactado. La protección del seguro comienza en el momento en que los bienes son embarcados.

Es obligación del asegurado reportar a la aseguradora, mensualmente, las ventas cerradas de embarques efectuados el mes anterior a fin de que esta última pueda saber el monto de los embarques en relación al límite autorizado.

Si el plazo para pago del importador vence y éste no efectuó su pago, el asegurado deberá enviar a la aseguradora un reporte de crédito vencido a fin de que ésta empiece a investigar las causas del impago y lleve a cabo la posible tipificación del siniestro.

El procedimiento de cobranza contra el comprador empieza tan pronto como se encuentra que su comportamiento originó el siniestro, y , al mismo tiempo, se indemniza al asegurado con el 85 % de la pérdida sufrida, porcentaje que incluye los gastos y honorarios de juristas con motivo de su actuación.

## VI.- TEORIA DEL RIESGO EN EL SEGURO DE CREDITO.

Indudablemente el Seguro de Crédito, como cualquier otro tipo de seguro, lleva consigo la palabra "Riesgo", es decir, la incertidumbre que existe de la ocurrencia de algún evento.

Todas las actividades de contenido económico precisan la utilización de técnicas comunes. A su vez, cada clase de actividad usa las que le son propias, que la distinguen de las demás, y otras propias y específicas.

Dentro de las técnicas generales del seguro podemos citar la jurídica, la comercial, la contable y administrativa; sin embargo, dentro de las técnicas específicas existe una que es de vital importancia, no sólo en el seguro de crédito sino en cualquier tipo de seguro: el "Análisis del Riesgo" o "Suscripción".<sup>(5)</sup>

El análisis del riesgo consiste en realizar un conjunto de operaciones para lograr un profundo conocimiento global del riesgo; es el factor técnico que otorga al seguro su personalidad entre las actividades económicas. Para llevarlo a cabo hay que utilizar las técnicas de la estadística, el manejo de los grandes números y el cálculo de probabilidades. A continuación se especifican sus operaciones:

---

(5) "Manual Básico de Seguros"  
Larramendi, Pardo, Castelo  
Pag. 63

**1.- DETERMINACION DEL RIESGO.-** Constituye un paso previo, consistente en la delimitación del riesgo o riesgos a analizar, en éste caso, el riesgo de crédito.

**2.- RECOPIACION DE ESTADISTICAS.-** Tiene por objeto establecer la lista de conceptos estadísticos necesarios que pueden proceder de dos tipos de fuentes:

**2.1. Fuentes Externas.-** Constituidas por organismos, asociaciones, entidades o empresas ajenas al sector asegurador, entre las que destacan los institutos dependientes del Estado, encargados de elaborar las estadísticas nacionales tales como el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática , la Cámara Nacional de Comercio y Bancomext en su calidad de banca de segundo piso, cuya función principal es el otorgamiento de créditos para fomentar el comercio exterior.

**2.2. Fuentes Internas.-** Son los centros de información del propio sector asegurador. Dentro de éstos centros puede citarse el de COMESEC.

**3.- CLASIFICACION, AGRUPACION Y SELECCION DE RIESGOS.-** A través del análisis de la información contenida en las estadísticas, se comprueba que entre los sujetos expuestos al riesgo que se estudian existen situaciones comparables y asimilables, tanto si se atiende a la frecuencia de la ocurrencia del evento como a las cargas económicas correspondientes; de esta forma se efectúa una **agrupación** entre tales sujetos obteniéndose un número

determinado de grupos con condiciones económicas similares. La **selección de riesgos** es la última de éstas operaciones y determina, generalmente, nuevos agrupamientos entre los grupos anteriores, en función de sus similares tasas de riesgo, dejándose también a parte los riesgos especiales para una consideración separada.

**4.- FIJACION DE TARIFAS.**- Con base a las estadísticas obtenidas se procederá al cálculo de las tarifas considerando la siniestralidad esperada, la contribución establecida por la compañía para cubrir sus gastos y utilidades y un recargo para desviaciones en siniestralidad. Generalmente, para realizar la tarificación se calcula una tasa promedio de cada uno de los subgrupos definitivos.

**5.- SEGUIMIENTO DE TARIFA.**- La labor de análisis del riesgo no termina con la elaboración de la tarifa, sino que continúa mediante su revisión periódica y su permanente adaptación a la experiencia de siniestros obtenida. Un periodo adecuado para la revisión de tarifas puede ser cada dos años, pero depende fundamentalmente de la intensidad de los cambios sociales, los progresos técnicos y del grado de inflación.(6)



## TEORIA DEL RIESGO:

### CONCEPTOS GENERALES:

Si tenemos  $N$  unidades expuestas a riesgo, si la tasa esperada de reclamaciones es  $q$  en un periodo dado, y si el monto esperado por reclamación es  $m$ , entonces el monto total esperado de reclamaciones en el periodo es  $Nqm$ .

$Nqm$  es un variable aleatoria, y es ésta objeto de estudio de la teoría del riesgo.

Existen dos clases de funciones de probabilidad importantes en la Teoría del Riesgo, a saber:

$$F(x,t) = \text{Prob. } ( X(t) \leq x )$$

$$G(y,t) = \text{Prob. } ( Y(t) \leq y )$$

$X(t)$  ---> Costo o monto de las reclamaciones en un intervalo de longitud  $t$ .

$G(t)$  ---> Número de reclamaciones en un intervalo de longitud  $t$ .

Estas funciones pueden ser consideradas de dos formas, como funciones de distribución acumulada o como funciones de densidad o frecuencia.

**Las funciones de densidad o frecuencia** se utilizan para medir la probabilidad de que una variable aleatoria tome un valor igual a otro dado, así:

$$\text{Prob } \{ X(t) = x \} = f(x,t)$$

$$\text{Prob } \{ G(t) = y \} = g(y,t)$$

Una función de distribución acumulada da la probabilidad de que una variable aleatoria tome un valor menor o igual a otro dado, así:

$$\text{Prob} \{ X(t) \leq x \} = F(x,t)$$

$$\text{Prob} \{ Y(t) \leq y \} = G(y,t)$$

En general, tanto para las funciones de probabilidad acumulada como para las de frecuencia puede expresarse que:

$$F(x,t) = \sum_{j=0}^x f(j,t)$$

Para el caso discreto

$$G(y,t) = \sum_{j=0}^y g(j,t)$$

y, por otro lado:

$$F(x,t) = \int_0^x f(j,t) dj$$

Para el caso continuo

$$G(y,t) = \int_0^y g(j,t) dj$$

o

## EL SEGURO DE CREDITO Y LA TEORIA DEL RIESGO.

Si aplicamos en forma general los conceptos básicos de la teoría del riesgo al riesgo " crédito " podemos expresar que:

$N_{q,m}$  ---> Es la variable aleatoria que denota un número  $N$  de pólizas de crédito

con una tasa de siniestralidad o valor esperado de reclamaciones  $q$  y con un monto esperado de reclamaciones  $m$ .

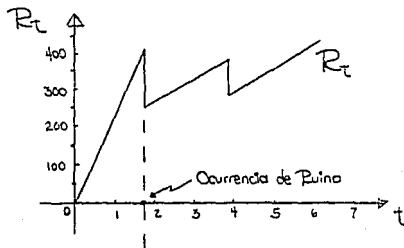
Al igual que en cualquier concepto general de reserva podemos afirmar que:

$$R_t = R_{t-1} + P_t \cdot X_t + L_m$$

donde:

- $R_t$  = Reserva de riesgo en el año  $t$
- $R_{t-1}$  = Reserva inicial de riesgo en el año  $t=0$
- $P_t$  = Prima neta de riesgo = monto esperado de reclamaciones
- $X_t$  = Siniestros totales en el año  $t$  = Monto agregado de reclamaciones (var. aleatoria)
- $L_m$  = Márgen de Seguridad = Adición a la prima neta como márgen para fluctuaciones adversas

Si en algún momento del tiempo la reserva  $R_t$  toma un valor negativo aún cuando se haya contemplado un márgen para fluctuaciones se dice que existe ruina. De aquí la no menos importante Teoría de la Ruina dentro de la Teoría del Riesgo.



De todo lo anterior se derivan los tres objetivos fundamentales de la teoría del riesgo, a saber:

- 1) Saber cual es el resultado al final del periodo, es decir, prever mi siniestralidad en el riesgo de crédito y en un momento dado a cuanto podría ascender mi monto esperado de reclamaciones de acuerdo a la suma asegurada.
- 2) Estimar la probabilidad de que exista ruina en algún punto del periodo, es decir, de que mi utilidad se convierta en pérdida y no pueda hacer frente a mis reclamaciones.
- 3) Medir la probabilidad de que exista ruina cuando  $t \rightarrow \infty$ , es decir, medir la posibilidad de que en un periodo no definido de tiempo pudieran ser mayores mis reclamaciones a mis ingresos.

La teoría del riesgo requiere tener la información necesaria y adecuada. Desgraciadamente actualmente la información que se tiene sobre el seguro de crédito es sumamente escasa por lo que a continuación se presenta una propuesta de un modelo de tarificación aunada a una indispensable estructura estadística.

## VII.- PROPUESTA DE UN MODELO DE TARIFICACION.

En la práctica, las instituciones de seguro de crédito a la exportación aplican tarifas de primas en las que se tienen en cuenta las principales variables que influyen en los riesgos de las transacciones aseguradas del exportador. Se hace una distinción principal entre la tarificación para operaciones comerciales a corto plazo con créditos de hasta 6 ó 12 meses y las tarifas para transacciones a plazos medio y largo.

### TIPOS DE ASEGURAMIENTO: POLIZAS GLOBAL Y ESPECIFICA(7)

En la actualidad existen dos tipos de pólizas de seguro de crédito: la global y la específica.

**La póliza global** fue proyectada para cubrir todos los créditos, a plazo menor de un año, que el asegurado conceda a sus compradores del extranjero. Esta póliza favorece la diversificación de riesgos, lo que permite cobrar al exportador primas más bajas mientras mayor sea el número de operaciones que presente al seguro.

Por regla general el suscriptor de una póliza global adquiere el compromiso de proteger todas sus ventas al exterior, con excepción de las que realice a través de la carta de crédito irrevocable, o a entidades públicas o a compradores

( 7 ) "Seguro de crédito a la exportación, ¿qué es? ...¿cómo funciona?"  
COMESSEC, 1985.

privados con garantías, de instituciones de crédito o de organismos oficiales así como las que la compañía aseguradora de crédito le autorice expresamente excluir.

El exportador, a fin de contratar una póliza de este tipo, deberá presentar una solicitud de seguro y proponer el límite máximo de crédito que estima conveniente asignar a cada comprador en el extranjero, de acuerdo con sus planes de venta para los últimos doce meses. Una vez evaluados, la aseguradora informa al solicitante los términos en los que estaría dispuesta a otorgarle su cobertura incluyendo el monto de las primas respectivo. Si los términos son aceptables por ambas partes tanto la aseguradora como el asegurado firman el contrato de seguro.

Una vez contratada la póliza global el asegurado deberá notificar mensualmente a la aseguradora el monto de los embarques realizados en el curso del mes precedente y pagar el importe de las primas aplicables a los créditos asegurados. Por supuesto el asegurado podrá obtener la inclusión de nuevos compradores cuando lo requiera así como la ampliación de los límites de crédito asignados a sus otros compradores.

La duración de una póliza global es de un año renovable automáticamente, a menos que se decida darla por terminada avisando con 30 días de anticipación.

Por otro lado, la póliza específica fue proyectada para proteger las exportaciones a crédito a medio y largo plazo y por montos considerables, que usualmente corresponden a bienes de capital y que, por sus características,

requieren que su cobertura sea contratada individualmente. Sin embargo, puede también utilizarse para asegurar operaciones aisladas a corto plazo.

Es recomendable que el exportador, una vez definidas las características de la posible operación (monto, plazo, forma de documentación, etc.) comience a gestionar, con la mayor anticipación, el seguro de crédito. La aseguradora podrá disponer del tiempo suficiente para evaluar el riesgo y presentar con toda oportunidad su oferta de condiciones, lo cual a su vez permite al exportador negociar con su posible cliente sobre bases más firmes e incluir en su cotización el costo de la prima, si esto es posible.

Cabe agregar que es preciso que se haya celebrado el contrato comercial para suscribir una póliza específica.

Los créditos asegurables a plazo mayor de un año deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Que se pacten amortizaciones semestrales regulares o con una periodicidad menor.
- b) Que se establezca en el contrato comercial que la falta de pago de un documento hará automáticamente exigible el importe del crédito pendiente de vencer.
- c) Que el bien objeto de la venta, quede como garantía del crédito.

## PRINCIPALES VARIABLES EN LA TARIFICACION

Los principales factores en que los aseguradores de crédito a la exportación, por ejemplo los E.E.U.U., Francia, India, Jamaica, Pakistán y Reino Unido, basan sus tarifas de primas pueden agruparse en tres apartados:

- a) Las condiciones de pago,
- b) La clasificación del país del comprador,
- c) Factores relacionados con las operaciones de exportación para las que se desea un seguro global, como el tipo de operaciones, la cifra de exportación, la extensión de las operaciones a una variedad de países y de compradores, o la propia experiencia del exportador como comerciante.

En lo que respecta a las **condiciones de pago**, es evidente que cuanto mayor sea la duración del crédito concedido por un exportador a su comprador mayor es el riesgo potencial de falta de pago. Los aseguradores incrementan las tarifas de las primas según tres o más tipos de condiciones de pago que reflejen incrementos de los riesgos comerciales correspondientes. El primero comprende condiciones de pago bastante seguras, como pago al contado contra documentos, letras a la vista y documentos contra pago. Las condiciones de crédito de hasta 90 días pueden clasificarse en el segundo tipo, y las de 91 a 180 días en el tercero.

COMESSEC maneja, en su tarifa, actual plazos que van desde 30, 60 y 90 días hasta plazos de 330 y 360 días para pólizas globales, y puede, en el caso de



pólizas específicas, llevar a cabo contratos con plazos de hasta 60 meses de duración, cuyas primas, obviamente, aumentan en forma considerable (3).

La **clasificación del país del comprador**, tanto en México como en otros países, generalmente está dividida en cuatro o cinco categorías y refleja la importancia de los riesgos no comerciales en los diferentes mercados. La nomenclatura habitualmente utilizada para las 4 ó 5 categorías (4 en el caso de México) son los guarismos I,II,III y IV. El I corresponde a los países "seguros", para los que se aplican las tarifas reducidas, y la categorías siguientes se reservan a casos especiales en que las perspectivas económicas y políticas de un país van empeorando hasta el momento en que se justifica una tarifa bastante elevada, o hasta el retiro por completo de la cobertura. Los

aseguradores consideran estrictamente confidencial la clasificación que hacen de los países, ya que su publicación podría entrañar presiones políticas de los países clasificados en las categorías de riesgos mayores e influir desfavorablemente en las relaciones con estos países.

La clasificación de compradores, según su solvencia y capacidad de pago, se efectúa con una escala de la "A" a la "D".

Puede asumirse que en los **seguros de crédito a plazos medio y largo** los factores principales que rigen las tarifas de las primas respecto de la protección del seguro son:

---

(3) "Tarifas de primas"  
COMESSEC  
México 1986.

- a) La capacidad de pago del importador,
- b) Las condiciones de pago, es decir, la duración del periodo de crédito, y
- c) La clasificación del país del comprador.

Al periodo de crédito, pueden aplicarse incrementos progresivos de tarifas respecto de condiciones de pago que vayan, en intervalos semestrales, de 181 días a 5 o más años, tal como se mencionó anteriormente en el caso de COMESEC.

Dado que estas cargas progresivas por el "factor tiempo" pueden afectar en forma innecesariamente pesada las operaciones a más largo plazo, algunas instituciones aseguradoras, por ejemplo la "Export Credit and Guarantee Corporation" de la India, aplican un sistema de primas con arreglo al cual la tasa de aumento de la prima no es directamente proporcional al periodo. Esa tasa de aumento va disminuyendo, de modo que las exportaciones a más largo plazo experimentan cierto alivio. El "Export Credits Guarantee Department" del Reino Unido modifica la tarificación de los riesgos al transcurrir los 33 primeros meses de riesgo medio, momento en que las tarifas aumentan de modo más lento.

Sin embargo es importante considerar en forma aislada e independiente los principales factores que pueden afectar en forma considerable el cálculo de la prima en el seguro de crédito:

- a) **Calidad del importador:** Vale la pena preguntarse qué tipo de cliente se está adquiriendo, ¿cuál es su situación financiera experimentada y la que vive actualmente?, ¿qué referencias comerciales puede tener?
- b) **Valor del crédito:** Evidentemente un riesgo crece conforme crece en monto la posible pérdida. A mayor valor del crédito mayor riesgo que afrontar. Son puntos importantes evaluables a través de una correcta suscripción del riesgo.

- c) **Duración del riesgo:** Plazos demasiado largos llevan consigo mayor probabilidad de llegar a insolvencia o mora prolongada, aún cuando esto puede suceder en plazos cortos.
- d) **Condiciones de pago:** Es importante tomar en cuenta la o las posibles formas en que será liquidado el adeudo. La suscripción en el seguro juega un papel importante en este renglón.
- e) **Países de destino:** Ciertamente países con problemas políticos, económicos o sociales son países de alto riesgo.
- f) **Giro:** Esto hace referencia a la naturaleza de las mercancías. Existen ramos cuyas tasas de siniestralidad son más altas.
- g) **Monto y distribución geográfica del conjunto de riesgos del exportador:** El seguro de crédito se basa también, al igual que cualquier otro tipo de seguro, en el principio de distribución del riesgo. Exportadores que no han diversificado su cartera y concentran sus exportaciones en un solo cliente poseen más riesgo de pérdida que aquellos cuya cartera de clientes es variada y se encuentra distribuida en diferentes países.
- h) **Existencia de garantías adicionales:** Tal vez la existencia de ciertas responsabilidades asumidas por el importador aminoren grandemente el riesgo.

De todo lo anterior, considerando los factores anteriormente señalados se tiene que en México la tarificación en el seguro de crédito a la exportación se expresa en 4 factores a evaluar para el cálculo de la prima, a saber:

#### 1) Volumen de ventas del exportador:

Existen tres tipos de categorías dentro de ésta variable, a saber:

- a) Barata ---> Para exportadores que manejan altos volúmenes de ventas ( Tarifa AAA).
- b) Media ----> Para exportadores con un volumen de ventas mediano (Tarifa AA).
- c) Onerosa --> Para exportadores con bajos volúmenes de ventas (Tarifa A).

## **2) País al que se exporta:**

De acuerdo a esta variable el riesgo puede ser alto, medio o bajo y esto da lugar a 4 posibles tipos de mercado (I,II, III y IV). Países con situación política, económica, financiera y social estable pertenecen normalmente al mercado I.

## **3) Plazos de la operación:**

Los cortos plazos conllevan tasas menores mientras que en largos plazos es más probable que pueda darse la insolvencia del importador por lo que esto implica tasas mayores.

## **4) Calidad crediticia del importador:**

Para esta variable se manejan cuatro categorías (A, B, C y D) mismas que se describieron anteriormente.

Desafortunadamente hoy en día no existen las estadísticas necesarias para evaluar cada uno de estas variables en forma aislada y su interrelación con las demás. Por lo tanto, se lograría dar un gran paso si las compañías aseguradoras pudieran obtenerla, si no en forma a priori, sí de manera posterior al primer año de vigencia de la póliza, para lo cual se podrían otorgar algunos descuentos en la renovación y aún darse aumentos de prima en pólizas con tasas de riesgos superiores a las que se esperaban.

En términos generales las tasas de COMESEC son competitivas a nivel mundial siendo importante recalcar que actualmente el 72 % de la cartera de ésta compañía está constituida por exportadores cuyo mercado es Estados Unidos de América.

### PAGO DE PRIMAS

En el seguro global el exportador asegurado tiene que presentar mensualmente una declaración de todas las expediciones de mercancías que haya efectuado durante el mes anterior. Tal declaración que por lo general ha de hacerse el día 10 ó 15 de cada mes, proporciona la información necesaria para el cómputo de las primas que ha de pagar el exportador. La información que ha de incluirse varía ligeramente según las diferentes instituciones; se refieren principalmente a las condiciones de pago, los países de destino, los valores brutos facturados y los valores de contrato de las transacciones de exportación.

Para el seguro específico la prima total pagadera se determina al comienzo y debe satisfacerse por entero en el momento de la aceptación de la póliza. En el caso de contratos a largo plazo, en especial, algunos aseguradores permiten al exportador que pague la prima en plazos; esos

pagos de la prima no se vinculan a la frecuencia de las expediciones.

### **VARIABLES PROPUESTAS**

Las variables que se proponen para ser consideradas dentro del cálculo de la tarifa de pólizas de exportación son prácticamente las mismas que se manejan hoy en día introduciendo una más, a la que tal vez, dentro de las pólizas de seguro de crédito interno (domésticas), se ha dado más importancia y que a nuestro punto de vista es de vital consideración: el giro.

Así pues volviendo a nombrarlas quedarían de la siguiente forma:

**1) Volumen de ventas del exportador:**

Con sus categorías:

- a) Barata (AAA)
- b) Media (AA)
- c) Onerosa (A)

**2) País al que se exporta:**

Cuyos guarismos de acuerdo al tipo de mercado son:

- a) Mercado I
- b) Mercado II
- c) Mercado III
- d) Mercado IV

**3) Plazos de la operación:**

Que van desde:

- a) 30 días
- b) 60 días
- ⋮
- c) 360 días y más

**4) Calidad crediticia del importador:**

Con posibles subvariables:

- a) País A
- b) País B
- c) País C
- d) País D

**5) Giro:**

Que de acuerdo a la experiencia en cartera que se tiene abarcaría lo siguiente:

- a) Giro 1 -> Petroquímica y derivados del petróleo

- b) Giro 2 -> Productos Químicos
- c) Giro 3 -> Maquinaria y aparatos de accionamiento mecánico
- d) Giro 4 -> Materiales plásticos
- e) Giro 5 -> Resinas sintéticas
- f) Giro 6 -> Minerales
- g) Giro 7 -> Textiles
- h) Giro 8 -> Partes automotrices
- i) Giro 9 -> Máquinas y aparatos electrónicos
- j) Giro 10 -> Materiales para la construcción
- k) Giro 11 -> Otros

### **PROPUESTA DE ESTRUCTURA ESTADISTICA**

La tarifa de primas en seguros, no es otra cosa que el importe que debe pagar un asegurado para que una institución de seguros le otorgue la cobertura del riesgo por asegurar. Por lo tanto toda tarifa debe llevar un seguimiento de los resultados esperados contra los realmente ocurridos, con el objeto de adecuar los costos a la experiencia real, considerando, entre otros factores, la frecuencia, el costo esperado de los siniestros, etc. Sin embargo, el seguimiento de los resultados no es exclusivamente para modificar tarifas, sino que permite actualizar políticas de suscripción y retención, así como hacer recomendaciones para prevención de pérdidas. De ahí que es indispensable establecer en el sector asegurador sistemas estadísticos confiables y completos.

A continuación nos permitimos proponer un sistema de información estadística que ayudaría a cumplir con el objetivo antes señalado y que es factible de realizar:

### CUADROS ESTADISTICOS:

#### 1.- DE RESULTADOS:

Para evaluar la siniestralidad de una póliza se requiere un resumen estadístico de:

- a) **PRIMAS EMITIDAS:** Se refiere al monto total de primas emitidas tanto en pólizas como en endosos (inflacionario).
- b) **SINIESTROS PAGADOS:** Es el importe de los siniestros ocurridos que fueron pagados.
- c) **SINIESTROS PENDIENTES DE PAGO:** Es la suma de las estimaciones de los siniestros ocurridos reclamados que no han sido pagados y de los siniestros ocurridos no reportados.
- d) **PORCENTAJE DE SINIESTRALIDAD:** Es el cociente porcentual de los siniestros ocurridos y el total de primas emitidas.

#### 2.- DE PARAMETROS TECNICOS:

La evolución de una póliza, de un asegurado, de la aseguradora o de un mercado, en lo referente a resultados globales por volumen de ventas, país al que se exporta, plazos de la operación, calidad crediticia y giro se podría obtener con la siguiente información:



- a) **NUMERO DE EXPORTACIONES:** Suma de todas las exportaciones aseguradas.
- b) **PRIMA EMITIDA:** Es el monto total de primas emitidas incluyendo pólizas y endosos.
- c) **SUMA ASEGURADA:** Es la suma de todas las sumas aseguradas de las exportaciones aseguradas.
- d) **NUMERO DE SINIESTROS:** Es el número total de siniestros reclamados y ocurridos a las exportaciones aseguradas.
- e) **SINIESTROS OCURRIDOS:** Se estiman de la siguiente forma:

$$\text{SINIESTROS OCURRIDOS} = \text{ESP} + \text{RSRNP} + \text{SONR} + \text{G} + \text{S}$$

donde:

- ESP = Estimación Siniestros Pagados  
 RSRNP = Reserva Siniestros reclamados no pagados  
 (menos sus deducibles)  
 SONR = Siniestros Ocurridos aún no reportados  
 G = Gastos de Ajuste  
 S = Salvamentos

- f) **SUMA ASEGURADA AFECTADA:** Es la suma de las sumas aseguradas de las exportaciones que sufrieron un siniestro.
- g) **FRECUENCIA DE SINIESTROS:** Es el cociente del número de siniestros y las exportaciones aseguradas.
- h) **COSTO MEDIO DEL SINIESTRO:** Cociente dado por los siniestros ocurridos en relación al número total de exportaciones siniestradas.
- i) **PORCENTAJE DE SINIESTRALIDAD:** Son los siniestros ocurridos entre la prima emitida.

### 3.- PERFIL DE RIESGOS POR SUMAS ASEGURADAS:

Muestra los cuadros estadísticos de los parámetros técnicos anteriores pero distribuidos de acuerdo a rangos de sumas aseguradas.

#### 4.- PERFIL DE SINIESTROS POR SU MONTO:

Muestra la distribución de los datos mencionados a continuación de acuerdo a rangos del monto del daño:

- Número de siniestros
- Siniestros Ocurridos
- Suma Asegurada Afectada
- Costo Medio por Siniestro
- Monto de deducibles

#### METODOS DE CALCULO DE LAS ESTADISTICAS.

Existen dos métodos de cálculo de las estadísticas:

**a > AÑO CONTABLE:** En la práctica éstas estadísticas contemplan principalmente PRIMAS y SINIESTROS y se elaboran con cortes anuales al 31 de diciembre de cada año. Permiten evaluar los resultados de las pólizas abiertas o cuando el asegurado suscribe con regularidad pólizas específicas por viaje. Por tanto, agrupan todas las primas emitidas en el año, así como todos los siniestros reclamados en ese mismo periodo, además incluyen los movimientos de siniestros reclamados en años anteriores y todavía no pagados.

**b > AÑO DE SUSCRIPCION:** La estadística por año contable, no obstante su utilidad en los casos de Pólizas Abiertas, no permite al asegurador ver claramente los resultados efectivos cuando se tiene una subestimación de los siniestros pendientes y/o un crecimiento relativamente fuerte en el volumen de primas. Es por ello conveniente, a pesar de la mayor complejidad en su elaboración, llevar estadísticas por Año de Suscripción, agrupando por ello las primas de los riesgos que comienzan en un determinado año, así como todos los siniestros que proceden de estos riesgos. De ésta manera se puede conocer con anticipación las pólizas subtarificadas y efectuar los costos necesarios para adecuarlas a costos suficientes.

La estadística que así resulta para un año de suscripción va completándose hasta quedar liquidados definitivamente todos los siniestros correspondientes al año considerado.

La administración de este tipo de estadísticas se facilitaría ordenándolas en periodos que irían del primero de enero al treinta y uno de diciembre de cada año, ya que hay que tener en cuenta que el inicio de vigencia de la póliza no necesariamente coincide con el inicio de este periodo.

#### BASE DE DATOS:

Generalmente el desarrollo de una buena base estadística queda sujeta a la disponibilidad de los datos que la conforman y muchas veces a la complejidad para procesarlos, de aquí lo indispensable del manejo de sistemas de cómputo y de procesamiento de datos para obtener y facilitar los fines deseados.

De acuerdo a los cuadros estadísticos determinados anteriormente se define, a continuación, la base de datos tanto en el aspecto de emisión de los seguros como en lo referente a siniestros ocurridos, tratando de garantizar que las estadísticas obtenidas contemplan un gran porcentaje de información del mercado con un alto grado de confiabilidad. Tomando en cuenta que las estadísticas son más confiables, entre mayor sea el número de participantes, es que proponemos el sistema, iniciando con una clave de compañía que podría ser de utilidad en caso de que en nuestro país hubiera más de una institución dedicada a éste tipo de seguros, o bien, logrando que este sistema se implantara en otros países.

**1.- De emisión:**

Concepto	Tipo	Longitud
1. Compañía	Clave (1)	2
2. Moneda	Clave (2)	2
3. Ramo	Clave (3)	1
4. Oficina	Clave (4)	2
5. Tipo de Póliza	Clave (5)	1
6. Núm. Póliza Global	Númérico	12
7. Núm. Póliza Específica	Númérico	12
8. Tipo de Registro	Clave (6)	1
9. Fecha de expedición	Num (dd/mm/aa)	6
10. Inicio de vigencia	Num (dd/mm/aa)	6
11. Fin de vigencia	Num (dd/mm/aa)	6
12. Fecha de envío	Num (dd/mm/aa)	6
13. Suma Asegurada (miles)	Númérico	10
14. Prima (unidades)	Númérico	10

Total caracteres = 77

**2.- De Siniestralidad:**

Concepto	Tipo	Longitud
1. Compañía	Clave (1)	2
2. Moneda	Clave (2)	2
3. Ramo	Clave (3)	1
4. Oficina	Clave (4)	2
5. Tipo de Póliza	Clave (5)	1
6. Núm. Póliza Global	Númérico	12
7. Núm. Póliza Específica	Númérico	12
8. Tipo de Registro	Clave (7)	1

Concepto	Tipo	Longitud
9. Fecha de Registro	Num (dd/mm/aa)	6
10. Fecha de Ocurrencia	Num (dd/mm/aa)	6
11. Fecha de Reclamación	Num (dd/mm/aa)	6
12. Suma Asegurada (miles)	Númérico	10
13. Monto del siniestro	Númérico	10
14. Deducible	Númérico	10
15. Gastos de Ajuste	Númérico	10
16. Causa del siniestro	Clave (8)	2
17. Status del siniestro	Clave (9)	1

Total caracteres = 44

## **RECOPIACION Y ADMINISTRACION DEL SISTEMA ESTADISTICO**

### **1. Obligación del Asegurado:**

Proporcionar toda la información solicitada por el asegurador o por el ajustador lo más oportunamente posible, sobre todo en el caso de grandes exportaciones.

### **2. Obligación del Ajustador:**

Recabar todos los datos solicitados por el Asegurador tanto del riesgo asegurado como del siniestro ocurrido y hacerlos llegar oportunamente.

### **3. Obligación del Asegurador:**

- a) Diseñar y aplicar cuestionarios adecuados para obtener la información necesaria sobre los riesgos asegurados y los siniestros ocurridos.
- b) Crear procedimientos para completar la información cuando ésta no se tiene en su totalidad. Por ejemplo, cuando se conoce primero el siniestro que la póliza de seguro, resulta necesario identificar y controlar éste para que posteriormente se anoten los datos correspondientes.

- c) Desarrollar y proponer al asegurado, en especial con aquellos que realizan numerosas exportaciones, formas de comunicación ágiles e integrales.

#### **4. Periodicidad:**

Aún cuando lo ideal sería que cada Asegurador contara con la información de su cartera al día es recomendable que se manejen, por efectos prácticos, reportes mensuales que a su vez generen cuadros trimestrales o anuales confiables y actualizados.

#### **5. Administración:**

No basta con manejar procesos para recopilar información sino que son indispensables mecanismos que verifiquen su cantidad y calidad y que evalúen los procedimientos mismos.

Es necesario contemplar el costo, tiempo, calidad y cantidad del sistema estadístico a fin de estar en posibilidad de validar resultados y, en caso necesario, aplicar medidas que lo optimicen. Algunas de éstas acciones podrían ser:

- Designar un responsable para integrar la información y desarrollar programas para procesarla.

- **Vigilar la entrega de la información y establecer parámetros de participación para efectuar reportes evaluándolos.**
- **Detectar fallas y definir medios de comunicación para enterar a los generadores a fin de que puedan corregirse.**
- **Desarrollar y distribuir los formatos para llevar a cabo la recopilación de la información.**

## CONCLUSIONES:

- 1.- La creciente competencia comercial que actualmente se deja sentir, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, se manifiesta fuertemente en el renglón de las facilidades crediticias. En las sociedades económicas modernas el crédito es un factor clave que facilita la expansión, sin él, es más bien dudoso que la innovadora economía industrial se hubiera desarrollado. Sin embargo, su uso ha creado gran número de problemas entre los cuales destaca el riesgo de impago de las deudas comerciales debido a razones mercantiles de uno u otro tipo. Así pues, todo lo anterior ha traído consigo la creación de instrumentos de comercialización entre los que se encuentra el Seguro de Crédito, que, aunque existe hace tiempo atrás desafortunadamente es muy poco conocido.
- 2.- El Seguro de Crédito además de brindar protección a los exportadores contra la eventual recuperación de sus créditos dá una mayor agilidad a las operaciones efectuadas ya que facilita el otorgamiento de mejores condiciones de pago y simplifica los trámites administrativos. Además ayuda a mejorar la selección de clientes a través de la evaluación de riesgos.
- 3.- El proyecto de acuerdo de Libre Comercio México- E.E.U.U.- Canadá, junto con la reprivatización bancaria traerá consigo cambios sumamente fuertes en las empresas nacionales, propiciando, de una forma u otra, la exportación de bienes y servicios con sus respectivas mejoras en calidad y precio. En éste



renglón el Seguro de Crédito juega un papel fundamental al ofrecer al exportador un respaldo confiable en la apertura a nuevos mercados exteriores, pues no solamente es necesario para tener éxito, el elaborar productos competitivos en calidad y precio, una adecuada promoción, sino también el tener la certeza de que se recibirá lo pactado.

- 4.- Las tarifas que se manejan actualmente en nuestro país para el Seguro de Crédito a la Exportación están basadas principalmente en la experiencia de otros países en este ramo; nunca han sido modificadas, y aunque la experiencia que se ha tenido no ha sido desfavorable, creemos muy conveniente llevar a cabo una evaluación periódica de éstas, teniendo como base estadísticas confiables y completas que llevarían probablemente entre otras cosas a una reducción considerable en las tarifas de algunos riesgos, haciendo de éste seguro una protección más accesible a muchos empresarios.

## BIBLIOGRAFIA

- 1.- **EL SEGURO DE CREDITO A LAS EXPORTACIONES, RIESGOS COMERCIALES.**  
Miguel Angel Medellín H.  
México, 1978.
- 2.- **PRINCIPIOS BASICOS DEL SEGURO DE CREDITO**  
Swiss Insurance Training Center.
- 3.- **MANUAL DEL FUNCIONARIO BANCARIO.**  
Jorge Saldaña Alvarez  
XIX Edición, 1978.
- 4.- **ADMINISTRACION FINANCIERA DE EMPRESAS.**  
J. Fred Weston, Eugene F. Brigham.
- 5.- **POLIZA GLOBAL DE EXPORTACION**  
(México, COMESEC 1989).
- 6.- **POLIZA ESPECIFICA DE EXPORTACION**  
(México, COMESEC 1989).
- 7.- **POLIZA GLOBAL DE CREDITO INTERNO**  
(México, COMESEC 1990).
- 8.- **POLIZA ESPECIFICA DE CREDITO INTERNO**  
(México, COMESEC 1990).
- 9.- **SEGURO DE CREDITO**  
Rafael Lara y López  
Tesis  
México, 1970.

**10.- EL SEGURO DE CREDITO**

Jorge López Salcedo  
Tesis  
México, 1971.

**11.- SEGURO DE CREDITO**

Teresita Salcedo Olivarrieta  
Tesis  
México, 1957.

**12.- SEGURO DE CREDITO**

Francisco Sánchez Lugo  
Tesis  
México, 1964.

**13.- EXPORT CREDIT INSURANCE MANUAL**

Naciones Unidas  
1972.

**14.- COLLECTION OF HISTORIES OF MEMBERS OF THE  
UNION D'ASSUREURS DES CREDITS INTERNATIONAUX.**

Berne Union  
1970.

**15.- INSURANCE SYSTEMS OF INTERNATIONAL FINANCE**

The World's Principal Export Credit Insurance Systems  
and Foreign Investment Guarantee Facilities.  
1971.

**16.- AUSFUHR-PAUSCHAL-GARANTIEN**

Nota Explicativa Preparada  
Hermes Kreditversicherungs AG  
Hamburgo, 1974.

**17.- APUNTES VARIOS**

Cálculo Actuarial III  
1983.

**18.- LA ESTATIZACION DE LA BANCA**

Luis Pazos  
Editorial Diana  
México, 1982.

**19.- LIBRE COMERCIO MEXICO - E.U.A.:**

**MITOS Y HECHOS**  
Luis Pazos  
Editorial Diana  
México, 1990.

**20.- ELEMENTS OF CREDIT INSURANCE**

Hans Karrer  
Spottiswoode and Company Ltd.  
England, 1958.

**21.- MANUAL BASICO DE SEGUROS**

I.H. de Larramendi, J.A. Pardo, Castelo  
Editorial Mapfre  
Madrid, 1982.

**22.- REVISTA MENSUAL PARA EL INVERSIONISTA**

Números 39, 40, 44 y 46  
Publicaciones Su Dinero, S.A.  
México, 1990.

**23.- MEMORIAS DE LA SEMANA DEL SEGURO EN MEXICO**

Discurso  
Lic. Manuel Obregón

**24.- LEGISLACION BANCARIA**

Editorial Porrúa  
México, 1990.

**25.- LEY FEDERAL DE INSTITUCIONES DE FIANZAS 1990**

Fianzas México, S.A.  
México, 1991.

**26.- PROYECTO DE SISTEMA ESTADISTICO PARA EL  
SEGURO DE TRANSPORTE DE MERCANCIAS**

Trabajo presentado a la Asociación Mexicana  
de Actuarios  
México, Marzo de 1988.

**27.- RISK THEORY**

John C. Woody  
Education and Examination Committee of  
the Society of Actuaries  
E.E.U.U., 1973.

**28.- RIESGO Y SEGURO**

Mark R. Greene  
Editorial Mapfre  
the Society of Actuaries  
Madrid, Julio de 1979.

**29.- LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES  
MUTUALISTAS DE SEGUROS**

Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros  
México, D.F., 1990.