

**EL SEGURO DE CRÉDITO:
INSTRUMENTO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO
DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS***

**CREDIT INSURANCE:
FINANCIAL INSTRUMENT FOR THE DEVELOPMENT
OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES**

*MARAIS BASABE BROWN***

Fecha de Recepción: 11 de mayo de 2022

Fecha de aceptación: 6 de junio de 2022

Disponible en línea: 30 de junio de 2022

Para citar este artículo/To cite this article

BASABE BROWN, Marais. *El seguro de crédito: instrumento financiero para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas*, 56 Rev.Ibero-Latinoam.Seguros, 131-148 (2021). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.ris56.scif>

doi:10.11144/Javeriana.ris56.scif

* Resultados de investigación científica desarrollada como tesis en opción de grado de Licenciatura en Derecho, titulada: “El seguro de crédito. Instrumento financiero necesario para el crecimiento de las MIPYMES en Cuba” por Marais BASABE BROWN bajo la tutoría del Doctor en Ciencias Jurídicas ALEJANDRO VIGIL IDUATE, defendida en noviembre de 2021 de la Facultad de Derecho de la Universidad de La Habana, Cuba.

** Licenciada en Derecho, abogada de oficio del Bufete Colectivo de Oficio, Organización Nacional de Bufetes Colectivos de Cuba. Correo institucional: marais.basabe@lha.onbc.cu, correo personal: maraisbasabe98@gmail.com



RESUMEN

El contrato del seguro de crédito protege directamente el patrimonio de los asegurados contra el riesgo de impago crediticio a razón de diversos factores. En este sentido juega un rol trascendental para la salvaguarda financiera del sector empresarial, particularmente de las pequeñas y medianas empresas. El siguiente artículo tiene como objetivo analizar la utilidad del contrato de seguro de crédito desde la óptica de las empresas aseguradas, con especial énfasis en aquellas de menor escala. Para ello se inicia a través de un examen histórico-lógico señalando los aspectos esenciales de su evolución histórica hasta la contemporaneidad. En segundo lugar se analiza esta modalidad del seguro a partir de un acercamiento teórico-jurídico, abarcando su definición, principios, rasgos distintivos como modalidad del ramo patrimonial, sus diferencias con el seguro de caución, algunas de las diferentes clases de seguros de crédito existentes, los elementos personales, reales y formales y su contenido obligacional. Por otro lado, en relación a las pequeñas y medianas empresas se reflexiona sobre los obstáculos fundamentales a los que estas se enfrentan en el desarrollo de su objeto social, en búsqueda de aquellos espacios donde el seguro de crédito puede desplegar sus mayores beneficios. Finalmente se concluye argumentando cómo el seguro de crédito constituye una importantísima herramienta de crecimiento y protección financiera para las empresas de menor escala a partir las ventajas que este representa.

Palabras clave: *crecimiento económico, empresas de menor escala, seguro de crédito, protección financiera.*

ABSTRACT

The credit insurance contract directly protects the assets of the insured against the risk of credit default due to various factors. In this sense, it plays a transcendental role for the financial safeguard of the business sector, particularly of small and medium-sized companies. Precisely the following paper has as its fundamental objective to analyze the usefulness that the credit insurance contract represents from the perspective of the insured companies, with special emphasis on those of a smaller scale. For this, it begins through a historical-logical examination, pointing out the essential aspects of its historical evolution up to the present. Secondly, this insurance modality is analyzed from a theoretical-legal approach, covering its definition, principles, distinctive features as a modality of the patrimonial branch, its differences with surety insurance, some of the different types of existing credit insurance, personal, real and formal elements and its obligatory content. On the other hand, in relation to small and medium-sized companies, we reflect on the fundamental obstacles they face in the development of their corporate purpose, in search of those spaces where credit insurance can display its greatest benefits. Finally, it concludes by arguing how credit insurance is a very important tool for growth and financial protection for smaller-scale companies based on the advantages it represents.

Key words: *credit insurance, economic growth, financial protection, small-scale companies.*

SUMARIO:

1. BREVE RESEÑA HISTÓRICA DEL CONTRATO DE SEGURO DE CRÉDITO. 2. PRESUPUESTOS JURÍDICO-DOCTRINALES. 2.1. Definición. 2.2. Rasgos distintivos del contrato de seguro de crédito. 2.3. Principios. 2.4. El seguro de crédito y el seguro de caución. 2.5. Clases. 3. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE SEGURO DE CRÉDITO. 3.1. Elementos personales. 3.2. Elementos reales. A) Interés asegurable. B) Riesgo asegurable. C) Siniestro. D) Prima. 3.3. Elemento formal: la póliza. 4. PRINCIPALES OBLIGACIONES Y DERECHOS EN ESTE TIPO CONTRACTUAL. 5. LAS EMPRESAS DE MENOR ESCALA Y EL SEGURO DE CRÉDITO. VENTAJAS. 6. CONCLUSIONES. 7. BIBLIOGRAFÍA.

1. BREVE RESEÑA HISTÓRICA DEL CONTRATO DE SEGURO DE CRÉDITO

Uno de los hitos más trascendentales en la historia del seguro de crédito se sitúa en el siglo XIX con la creación del *British Commercial Insurance Company* en Inglaterra en el año 1820, compañía multirriesgo que ofrecía entre sus productos el seguro de crédito. Funcionaba de manera muy diferente a como es concebida esta modalidad en la actualidad pues no operaba la selección individual de riesgos, al asegurado le correspondía perseguir judicialmente al deudor y la indemnización no se hacía efectiva hasta la quiebra de este último.

En 1830 fue creada la compañía austríaca del Banco Adriático di Assicurazione de Trieste, conocida como la primera en haber emitido pólizas de seguro de crédito. Lamentablemente no tuvo sostenibilidad pues a los cuatro años dejó de ofertar este tipo de seguro.

Nueve años más tarde, Bonajuto Paris SANGUINETTI, considerado por algunos autores entre ellos Jean BASTIN¹, como el padre del seguro de crédito², publicó la obra titulada “Ensayo de una nueva teoría para aplicar el sistema del seguro a las pérdidas por quiebra” siendo el primer teórico de esta modalidad, al analizar el sistema de seguros a través de los principios de mutualidad y la investigación estadística para el

¹ Uno de los teóricos más importantes en materia de seguro de crédito del siglo XX. Doctor en Derecho en la Universidad Católica de Lovaina. En 1946 junto a inversores privados y amigos lanzó la compañía aseguradora “Les Assurances Crédit de Namur” la cual fue grandiosamente exitosa extendiendo rápidamente sus actividades a cubrir todos los riesgos crediticios, incluyendo el seguro de caución. Autor de numerosos libros relativos al seguro de crédito de renombre internacional. Creó en 1986 una fundación dedicada a promover el cumplimiento de los deudores con sus compromisos financieros. Tras 50 años de su gestión dejó la presidencia y formó el AISBL “Fonds Scientifique Jean BASTIN” con el mismo propósito que la original pero extendida al escenario internacional. Ver en <https://www.fsjb.be/en/a> (recuperado el 5 de agosto de 2021).

² “En su libro “Seguro de Crédito, Protección contra el incumplimiento de pago” lo cataloga como el verdadero fundador de este ramo del seguro”. Ver en FREIRE PRADO, María Belén (2017). *El Contrato de Seguro de Crédito en la legislación ecuatoriana*. (en línea) Tesis de licenciatura, Guayaquil, p. 16. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/8191?mode=full>

establecimiento de las primas, en función de garantizar los créditos ante situaciones de quiebras.

En el continente americano se encuentran las primeras referencias al seguro de crédito, especialmente en Estados Unidos de América, donde en 1899 se constituyó la American Credit Indemnity, la cual estuvo operando hasta 1997 como la compañía de crédito más antigua en el mundo.

En el siglo XX se proyectan nuevos avances en Alemania en 1926 con la suscripción por parte del gobierno con el Banco de Crédito Hermes y la S.A General de Seguros de Frankfurt am Main de un contrato con el objetivo de desarrollar el seguro de crédito enfocado al comercio exterior. Esto implicó un camino diferente en esta modalidad del seguro pues consideramos que fue uno de los orígenes del seguro de crédito a la exportación.

En este siglo también tuvo lugar la primera conferencia internacional del seguro de crédito en Londres en el año 1926. Dos años más tarde se funda en Paris la International Credit Insurance Association (ICIA)³, encontrándose entre sus miembros fundadores Cobac de Belgium (actual Euler Hermes), Crédito y Caucción de España (actual Atradius) y Trade Indemnity del Reino Unido (actual Euler Hermes) entre otras⁴. Para la década de 1950 empresas de fianzas se convirtieron en miembros de dicha asociación, cambiando su nombre a como en la actualidad es conocida: International Credit Insurance and Surety Association (ICISA)⁵. En el presente, las compañías de seguro de crédito que figuran como sus miembros, representan más del 95 % de las compañías privadas que se dedican a esta modalidad en el mundo.

2. PRESUPUESTOS JURÍDICO-DOCTRINALES

2.1. Definición

La doctrina que ha estudiado esta especialidad del seguro es prolifera en definiciones en torno al mismo. Para Jean BASTIN implica

“un sistema de seguro que permite a los acreedores que mediante el pago de una prima, puedan cubrirse contra el riesgo de falta de pago de los créditos que les adeuden determinadas personas, previamente identificadas y que se encuentren en situación de incumplimiento de pago”⁶.

Otra de las definiciones de obligada referencia es la desarrollada por el profesor GARRIGUES en su obra “Contrato de Seguro Terrestre”, en la que entiende al seguro de

³ Traducción al inglés Asociación Internacional de Seguro de Crédito.

⁴ ICISA, (2017-2018), Anuario, Recuperado el 18 de septiembre del 2021 en www.icisa.org

⁵ Traducción al español Asociación Internacional de Seguro de Crédito y Fianzas.

⁶ BASTIN, J. (1993). *El seguro de crédito, Protección contra el incumplimiento de pago*. Madrid: Mapfre, p. 81.

crédito como “aquel que, bajo distintas formas, tiende a indemnizar al asegurado de las pérdidas patrimoniales que sufra por consecuencia de la insolvencia de su deudor”⁷.

Para SERRANO “el seguro de crédito trata de cubrir a los comerciantes e industriales contra las pérdidas derivadas de insolvencia o mora prolongada por parte de los compradores de sus mercancías”⁸.

Por otra parte, la Asociación Panamericana de Finanzas⁹ considera que consiste en

“un instrumento o contrato al servicio de las empresas, que permite optimizar la gestión de los riesgos al proteger sus cuentas comerciales contra un posible riesgo de mora prolongada y de insolvencia de sus clientes”¹⁰.

2.2. Rasgos distintivos del contrato de seguro de crédito

De modo general, el seguro de crédito se caracteriza por ser una de las modalidades del ramo patrimonial de los seguros, pues es un contrato indemnizatorio que protege contra afectaciones al patrimonio por el impago de los créditos comerciales concedidos.

Uno de los rasgos que lo distinguen entre el resto de los seguros patrimoniales es el hecho de que los deudores del asegurado deben estar identificados mediante el examen que realiza la compañía aseguradora o ser identificable ante los supuestos en que sea posible la adición de nuevos clientes del asegurado. Dicho elemento es uno de los tantos que diferencia al seguro de crédito con otra de las especialidades del ramo patrimonial como el seguro de contra robos, ya que en estos los terceros responsables no están identificados al momento de la suscripción de la póliza por la lógica del riesgo que asegura e incluso puede que nunca logren ser identificados.

Otro aspecto que es necesario destacar es respecto al carácter de adhesión en esta especialidad del seguro. En este sentido debe señalarse que parte de la doctrina niega dicho rasgo al seguro de crédito por integrar este último los seguros de grandes riesgos. Son catalogados así aquellos en los que el tomador o contratante cumple con determinados parámetros establecidos en las disposiciones normativas y por tanto se entiende que se encuentran en un plano de igualdad con la aseguradora, razón por la cual no son considerados como “parte débil”, por lo que se le niega dicho carácter de adhesión. Por otro lado, a criterio de MOLINA ZALDÍVAR

“el asegurador al ser una compañía de seguros especializada, si bien podrá limitar o morigerar ciertas cláusulas, finalmente impondrá gran parte de ellas al asegurado, por su acabado conocimiento del negocio y por el tipo de riesgo que asume”¹¹.

⁷ GARRIGUES J. (1973). *El Contrato de Seguro Terrestre*. Madrid: Imprenta Aguirre, p. 386.

⁸ SERRANO SPÓERER, L. (1970). *El Seguro de Crédito*. Editorial Jurídica de Chile, p. 41.

⁹ Institución sin ánimos de lucro fundada en 1972 por un grupo de compañías afianzadoras del continente americano. Representa al mercado mundial de fianzas, cauciones, garantías, seguro de crédito y sus respectivos reaseguros.

¹⁰ FREIRE PRADO, María Belén (2017). *El Contrato de... Op. Cit.*, p. 21.

¹¹ MOLINA ZALDÍVAR, C. (2010). *El seguro de crédito en Chile*. Fundación Mapfre, p. 23.

Finalmente el seguro de crédito a diferencia de la regla general del Derecho de Seguros se define como un contrato accesorio, constituyendo una excepción. La existencia de un contrato de seguro de crédito válidamente concertado depende de un contrato principal que da lugar a la relación jurídica mercantil de base de la que nace el crédito asegurado. Por lo tanto al extinguirse la obligación principal de ese contrato, dígase el pago del crédito asegurado, dejará de existir también la cobertura del seguro de crédito que lo amparaba, cumpliéndose la máxima jurídica de “lo accesorio sigue a lo principal”. El carácter accesorio del seguro de crédito trasciende a los efectos de impugnación del crédito, pues esta podrá conllevar a la suspensión de la cobertura de la póliza.

2.3. Principios

El seguro de crédito como una de las especies del contrato de seguro se rige por los propios principios de este tipo contractual, dígase: buena fe, indemnización, causa próxima, interés asegurable, derecho de subrogación y contribución o doble seguro. Sin embargo, existen de manera particular otros principios que pautan esta modalidad.

Particularmente el principio de *globalidad* determina la obligación del asegurado de informar al asegurador sobre la totalidad de sus clientes con los cuales opera bajo la modalidad de ventas a crédito y el valor total de las operaciones que haya realizado con cada uno de ellos. Tiene como objetivo evitar que la compañía aseguradora desconozca quiénes se encuentran incluidos en la cobertura de la póliza. Aunque se ponga en conocimiento del asegurador la totalidad de clientes con los que opera a crédito, resulta posible excluir determinadas ventas a crédito, las que no quedarán amparadas por la póliza¹².

Por otra parte el principio del *descubierto obligatorio*, conocido por la doctrina también como *coaseguro* o *coparticipación* implica que el asegurado debe participar en el riesgo que se asegura, es decir, conservará una parte del total del riesgo asegurado. Por estas razones el seguro de crédito nunca brindará una cobertura del 100 % del crédito impagado, sino exclusivamente el por ciento acordado por las partes. El fundamento de este principio radica en exigir del asegurado una conducta diligente al conceder un crédito comercial, como si no hubiera convenido un seguro. Además el asegurado en pos de resultar afectado lo menos posible, cooperará con la aseguradora en las gestiones de recupero¹³. De ahí las denominaciones que le atribuye la doctrina, determina que en el seguro de crédito, como regla, existirá un descubierto obligatorio, una porción del riesgo que no quedará cubierta y la que pesará sobre el asegurado.

Finalmente, otro de los principios que de manera especial informa al seguro de crédito es el relativo a la *selección individual de riesgos*, cuya inobservancia históricamente determinó la quiebra de algunas compañías que se dedicaban a esta modalidad.

¹² FREIRE PRADO, María Belén (2017). *El Contrato de...*, Op. Cit., p. 19.

¹³ ZARY CORRAL, Marielena, (2015). *El Seguro de Crédito como Herramienta Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas* (en línea). Tesis de Maestría. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar, p. 76. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/4457>

Significa que para el exitoso funcionamiento del seguro de crédito, las compañías aseguradoras deben analizar cada uno de los riesgos a los que está sometido el asegurado, para dentro de estos seleccionar los que asumirá. De esta manera se logra que no se asegure a cualquier cliente por la simple voluntad del asegurado, sino basados en un análisis y selección según el riesgo que representará y la capacidad real de la aseguradora de asumirlo.

2.4. El seguro de Crédito y el Seguro de Caución

Las nociones del seguro de crédito, en sus inicios, han sido percibidas mezcladas con el seguro de caución, obviándose las líneas que diferencian y separan una modalidad de la otra. En este sentido debemos tener presente que el seguro de caución “(...) garantiza al acreedor (asegurado) el cumplimiento de las obligaciones contractuales o legales del tomador del seguro”¹⁴. Dicha conceptualización nos permite acercarnos a los elementos comunes y diferenciadores de ambas especialidades del seguro.

Una de las principales semejanzas, radica en que ambas tipologías del seguro constituyen modalidades del ramo de seguros contra daños o patrimoniales. Además el fundamento tanto del seguro de crédito como el de caución consiste precisamente en el incumplimiento de obligaciones pecuniarias. En adición, debe destacarse que integran los seguros de grandes riesgos.

Atendiendo a las particularidades de cada una de estas especialidades del seguro, el riesgo es uno de los elementos que más lo diferencian. Por su parte para el seguro de crédito, como se analizará con mayor profundidad en los próximos epígrafes, consiste en el impago crediticio, determinado por causales asociadas a la insolvencia patrimonial, la mora prolongada y otras incluidas en la póliza. En el seguro de caución el riesgo se configura a partir de la posibilidad del mero incumplimiento de la obligación pecuniaria.

Otro elemento diferenciador se determina por el rol que juega el deudor en la relación contractual de cada modalidad del seguro. En el seguro de crédito, el deudor es un tercero, por tanto no integra parte contractual; mientras que en el seguro de caución las figuras del deudor y tomador confluyen en el mismo sujeto, siendo quien origina el incumplimiento frente al asegurado y evidentemente uno de los sujetos contractuales.

De lo anterior se desgaja otro aspecto que hacen distinguir a dichas especialidades del seguro. En el seguro de crédito coinciden asegurado y tomador en la misma persona, caracterizándose por tanto por ser una contratación en nombre propio. En el seguro de caución funciona de manera contraria: contratación por cuenta ajena, no coincidiendo tomador y asegurado en la misma persona.

¹⁴ HOYOS ELIZALDE, C. (2012). *El Seguro de Caución* (en línea). Fundación Mapfre, p. 36. Recuperado en el 5 de agosto del 2021 <https://app.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/cs-seguro/libros/El-seguro-de-Caucion.pdf>.

2.5. Clases de Seguro de Crédito

Existe una diversidad de tipologías de seguros de crédito según diferentes criterios. Dependiendo del número de operaciones crediticias del asegurado que la póliza cubre ante riesgo de impago, ya sea una operación de venta a crédito determinada o varias de estas, podrá ser *individual* o *colectivo*. Los seguros de crédito colectivos pueden ser a la vez *globales parciales* según o implique el traslado del riesgo de impago por todos los clientes del asegurado o solo una parte de estos.

Atendiendo al ámbito geográfico de aplicación del seguro de crédito este puede ser doméstico o a la exportación. De esta forma el *seguro de crédito doméstico* es aquel en el que las ventas a crédito cubiertas son realizadas en el mercado nacional. Por otro lado, el *seguro de crédito a la exportación* es aquel en el que cubre el riesgo de impago de los clientes del asegurado que se desempeñan en mercados extranjeros. En este, los deudores del asegurado tienen sus establecimientos mercantiles fijados fuera del territorio del Estado en que fue emitida la póliza y en el que es exigible el cumplimiento de la obligación pecuniaria.

3. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE SEGURO DE CRÉDITO

3.1. Elementos personales

La parte subjetiva del contrato de seguro de crédito se comporta como cualquier otra modalidad del contrato de seguro, salvo algunos aspectos característicos. En esta especialidad el asegurado se distingue por identificarse con empresarios mercantiles. Sucede que

“(…) a diferencia de otras pólizas, el seguro de crédito está orientado a proteger al comerciante en sus distintas operaciones mercantiles, (…) lo habitual es que el asegurado posea la calidad de comerciante, esto es, de aquellos que teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual”¹⁵.

Con motivo de la figura del tomador, generalmente este coincide con el asegurado para esta modalidad del seguro, como una de las principales diferencias con el seguro de caución ya abordada.

Por otra parte, la figura del beneficiario cobra gran relevancia pues implica una sus fortalezas. Sucede que constituye la ventaja de poder designar como beneficiario a instituciones bancarias y financieras de las que el asegurado es cliente, generando por tanto una protección adecuada frente a sus acreedores.

Finalmente, no debe obviarse la figura del deudor, que aunque no integra una parte contractual propiamente del seguro de crédito sí está presente en el mismo. Este se configura a partir de una persona natural o jurídica con la que el asegurado realizó

¹⁵ MOLINA ZALDÍVAR, C. (2010). *El seguro de...*, Op. Cit., p. 32.

transacciones mercantiles a raíz de las cuales le concedió un crédito comercial. Aquel sujeto con la obligación de pagar el crédito y el cual determina la materialización del impago crediticio.

3.2. Elementos reales

A) Interés asegurable

En todo contrato de seguro, existe un interés asegurable el cual está determinado por la relación jurídico-económica existente entre el asegurado y sus bienes, persona o patrimonio. Pues bien, en el seguro de crédito, implica la relación económica que tiene el asegurado con su deudor, es la relación jurídica contractual de base, generalmente de carácter mercantil. Al formar parte el asegurado de dicha relación jurídica es que le resulta necesario protegerse ante las posibles pérdidas que el incumplimiento de sus deudores respecto al pago de sus créditos pueda conllevar para su patrimonio.

B) Riesgo asegurable

La disciplina del Derecho de Seguros lo concibe como la probabilidad de que suceda un evento dañoso, futuro e incierto. Es uno de los elementos esenciales del contrato de seguro pues constituye la causa del mismo. Debe caracterizarse por existir de manera objetiva al momento en que se celebra el contrato sin aún materializarse, ser imprevisible y por ende no provocado ni agravado por el asegurado.

Para el seguro de crédito el riesgo consiste en la posibilidad de que los créditos concedidos por el asegurado a sus deudores no resulten pagados como consecuencia de determinadas causales convenidas e incluidas en la póliza. Tiene como presupuesto la existencia de un crédito a favor del deudor, teniendo este un rol fundamental¹⁶, entendido a los efectos de dicho riesgo como la obligación pecuniaria en pago al servicio prestado o bienes suministrados por parte del acreedor, que debe ser cumplida de manera diferida en el tiempo.

El riesgo en esta modalidad del seguro debe estar condicionado por determinadas causales para que sean exigibles los derechos indemnizatorios del asegurado, las cuales deben ser incluidas en la póliza. Dependen en principio de lo regulado por las normativas encargadas del seguro de crédito, es decir, las admitidas por cada una de las legislaciones, lo negociado entre las partes y comprendida por tanto en la póliza.

¹⁶ Al punto de que uno de los motivos de suspensión de la cobertura del seguro de crédito consiste en la impugnación del crédito. El asegurado deberá lograr que no tenga éxito la pretensión del deudor manteniendo la validez de su crédito y solo podrá exigir la indemnización al asegurador con la sentencia firme que lo reconozca. Sucede que en virtud de dichos actos procesales del deudor, se está cuestionando la validez del crédito asegurado, que de prosperar su pretensión y el asegurador estar ajeno a esto, indemnizaría al asegurado sin causa legítima, vulnerándose el principio indemnizatorio.

Una de estas causales es la insolvencia declarada o quiebra de los deudores del asegurado cuyas operaciones crediticias hayan sido incluidas. Supuesto en que el deudor ha sido declarado en quiebra en virtud de resolución judicial firme, debiendo el crédito sobre el que recae el seguro, no haber sido impugnado.

Por otra parte, la doctrina reconoce la insuficiencia del valor los bienes embargables al deudor para hacer frente al pago de la deuda iniciado el proceso ejecutivo. Causal que exige del asegurado ejercer las acciones correspondientes al cobro, solicitando el cumplimiento forzoso del crédito, es decir, el inicio del proceso ejecutivo correspondiente. Aunque la constatación de estos hechos para que tipifique la causal dependa del arbitrio del asegurador, la valoración de dichas circunstancias debe realizarse bajo la guía del principio de la buena fe.

Finalmente, otra de las causales es la mora prolongada, para la que debe haber transcurrido un largo período de tiempo del cual sea posible presumir insolvencia. La determinación de la extensión de dicho período depende del criterio técnico de la aseguradora siendo posible la existencia de pólizas en las que establezcan un mínimo de 12 meses y otras en las que con el solo transcurso de 6 meses desde el vencimiento del crédito y que el mismo, lógicamente no haya sido pagado, conllevará a que el asegurador deba cumplir su obligación de indemnización.

C) Siniestro

Entendido como la manifestación concreta, materialización del riesgo a través de acontecimientos, que al causar daños específicos previstos en la póliza, activa el principio indemnizatorio y con este la obligación del asegurador de indemnizar dichos daños. Desde la óptica del seguro de crédito consiste en las pérdidas monetarias que ocasiona la falta de pago de una obligación pecuniaria como efecto de las causales mencionadas con anterioridad.

D) Prima

La prima constituye la aportación económica que deberá desembolsar el asegurado al asegurador como contraprestación por la cobertura del riesgo que este le ofrece. En el seguro de crédito, se distingue por calcularse en base a estimaciones de las ventas a crédito que realiza el asegurado, teniendo el asegurador el derecho a cobrar una prima mínima anual no reembolsable la que se ajustará al finalizar la vigencia del contrato. En algunos casos puede suceder que la prima pactada inicialmente sea provisional porque se haya convenido la cobertura a operaciones no previstas en un inicio. Consecuentemente al concluir la anualidad se calculará el importe de la prima en función a esas otras operaciones no contempladas en el cálculo inicial. Contrario sensu, de no realizarse operaciones adicionales a la prevista en un primer momento, dicha prima calculada en un inicio se convertirá en definitiva.

En la fijación de las primas influye el riesgo comercial o político asumido. Para ello resulta trascendental la valoración de las circunstancias subjetivas y objetivas que inciden, como son

“circunstancias de los mercados o áreas a los que van dirigidos los créditos, (...) la naturaleza de las mercancías/bienes o servicios, (...) el carácter privado o público de los importadores”¹⁷.

3.3. Elemento formal: la póliza

La póliza implica el documento público o privado mediante el que se formaliza el contrato de seguro. Recoge las obligaciones de las partes contractuales. Se integra a partir de las condiciones generales, particulares y especiales.

Las condiciones generales son

“las normas, reglas, preceptos, estipulaciones o cláusulas adoptadas (creadas) por una de las partes (asegurador), para disciplinar la relación aseguradora y a las que la otra parte (tomador o asegurado) adhiere”¹⁸.

Se refieren específicamente a la extensión y objeto del seguro, los riesgos generales excluidos, el modo de liquidación de los siniestros, el pago de las indemnizaciones, pago de la prima, derecho de subrogación de la entidad aseguradora entre otros.

Las condiciones particulares contienen elementos que individualizan el riesgo asegurado. Por estas razones está determinada por los datos que identifican a las partes (asegurado y/o tomador y asegurador), así como los relativos a la designación del beneficiario en su caso; el interés asegurado, el riesgo cubierto, el valor asegurado, la prima que deberá pagar el asegurado/tomador con especial mención de la fecha y lugar en que deberá efectuarse dicho pago. Igualmente hará referencia a la fecha de inicio y terminación del contrato y demás convenciones que lícitamente las partes acuerden.

Las condiciones especiales constituyen las reglas de autonomía aplicables a una categoría particularizada de un riesgo¹⁹. Tienen como rol matizar algunas de las reglas establecidas en las condiciones generales y particulares. Ejemplo de lo anterior son la referencia a nuevas exclusiones o lo contrario, la eliminación de otras según lo pactado.

Ahora bien para el seguro de crédito opera de igual modo, debiendo hacerse especial referencia al hecho de que generalmente en este lo normal es que se cubra un volumen de operaciones, es decir, utilizando la póliza flotante o abierta²⁰, de manera que con una sola póliza sea posible cubrir todas las operaciones comerciales de un período de tiempo.

¹⁷ ZARY CORRAL, Marielena, (2015). *El Seguro De Crédito...*, Op. Cit., p. 69.

¹⁸ STIGLITZ, R. S. (2001). *Derecho de Seguros*. Abeledo-Perrot, p. 542.

¹⁹ STIGLITZ, R. S. (2001). *Derecho de Seguros*. Op. Cit., p. 546.

²⁰ Aquella por la que, en virtud de las características especiales del riesgo (variabilidad del objeto asegurado, modificación en la cuantía del capital cubierto) se concede al asegurado, dentro de ciertos límites y previo reconocimiento de determinadas condiciones, una garantía abierta en la que pueden establecerse aumentos o reducciones. Ver Guardiola Lozano, A. (1990). *Manual De Introducción Al Seguro* (en línea). Mapfre, p. 49. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en <https://documentacion.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/pt/media/group/1062921.do>

4. Principales obligaciones y derechos en este tipo contractual

Comenzaremos analizando el contenido del contrato de seguro de crédito desde la perspectiva del asegurado. En este sentido, en primer lugar se destaca el deber precontractual de brindar información sincera y exacta relativa a la actividad económica constitutiva de empresa que realiza. Deberá comunicarle el número de sus clientes, volumen de sus ventas, las formas de pago, la experiencia anterior en relación al pago con sus deudores. Asimismo habrá de comunicar sobre la existencia de un sistema de análisis de crédito o no como parte de su actividad mercantil, el procedimiento que sigue para otorgarlos, así como todos aquellos datos o antecedentes relevantes que sean de imprescindible conocimiento por el asegurador que influyan en el análisis de riesgo a realizar por este respecto a los deudores del asegurado. Con toda esta información contenida en la solicitud del seguro de crédito el asegurador podrá proponer al asegurado las condiciones de la póliza a suscribir.

Desde las obligaciones del asegurado durante la vigencia del contrato de seguro de crédito, encontramos en primer lugar el pago de la prima en la forma y condiciones pactadas entre las partes. Otra de sus obligaciones y que para esta especialidad del seguro resulta típica es la notificación de sus ventas a crédito. Obligación de capital trascendencia, pues las operaciones a crédito que realice el asegurado estarán cubiertas por la póliza solo cuando este se las notifique al asegurador, informando también sobre la fecha de vencimiento de las mismas. Es una obligación que deberá cumplir de manera periódica.

“Las pólizas establecen que el asegurado debe notificar una vez al mes al asegurador, todas las ventas a crédito que ha efectuado durante el mes anterior”²¹.

Igualmente está obligado a realizar todas aquellas acciones en pos de prevenir la ocurrencia del siniestro, siendo algunos ejemplos la suspensión de las prestaciones mercantiles o la negociación de nuevas garantías. Asimismo está en la obligación de comunicar de manera oportuna al asegurador de la falta de pago, es decir, sobre aquellos casos en que los créditos cubiertos por la póliza no se satisfagan en la fecha pactada.

Por otro lado, como parte de las obligaciones del asegurado una vez acaecido el siniestro una de estas consiste en informar al asegurador sobre la insolvencia de su deudor. De manera accesoria a esta obligación, deberá comunicar sobre las posibles garantías convenidas respecto al crédito en cuestión. También deberá auxiliar al asegurador en las gestiones de recupero en todo lo que este le solicite como la entrega de los documentos y antecedentes relativos a los créditos no pagados necesarios para que el asegurador pueda asumir correctamente las gestiones de cobro (judiciales y extrajudiciales).

En relación con los derechos del asegurado, cabe señalar que el principal derecho que tiene este, común a todos los ramos del seguro, es a recibir el pago de la indemnización por parte del asegurador. Igualmente debe señalarse de manera accesoria el derecho a recibir la póliza. También la posibilidad de designar a un tercero como beneficiario

²¹ MOLINA ZALDÍVAR, C. (2010). *El seguro de...*, Op. Cit., p. 58.

de los derechos indemnizatorios. Asimismo se encuentra el derecho del asegurado a beneficiarse de las gestiones de recupero que realice la compañía aseguradora al ejercer esta última su derecho de subrogación, en relación al por ciento no cubierto por la póliza y recuperado del crédito impagado.

Por parte del asegurador una de las principales obligaciones que tiene, propias de todo contrato de seguro, es la entrega de la póliza al asegurado una vez suscrita por ambas partes. Asimismo está obligado al pago de la indemnización siempre y cuando se verifiquen los requisitos ya aludidos. Es una de las obligaciones principales del seguro de crédito, pues precisamente su finalidad es la reparación del daño patrimonial sufrido por el asegurado en razón del impago crediticio por parte de sus deudores.

Entre los derechos del asegurador se encuentra como ya fue abordado el de cobrar la prima, siendo la misma una fuente de ganancias para la aseguradora, la que sí ve en el seguro una actividad lucrativa, pues es su objeto social.

5. LAS EMPRESAS DE MENOR ESCALA Y EL SEGURO DE CRÉDITO. VENTAJAS

Como se puede deducir de lo analizado hasta el momento, el contrato de seguro de crédito implica un mecanismo financiero idóneo para la protección de los créditos concedidos y no cobrados de los asegurados, por lo que para las empresas representa una herramienta muy útil para hacerle frente al riesgo de impago crediticio. Sin embargo, particularmente para las empresas de menor escala su importancia se intensifica debido a las características individuales de estas que las hacen más vulnerable ante los efectos nocivos de los impagos crediticios. A continuación expondremos los principales beneficios que representa la contratación de pólizas de seguro de crédito para las PYMES²² ya que a estas va dedicada el presente estudio. No obstante los aspectos a abordar también son aplicables para las grandes empresas y por ende el sistema empresarial en general.

Debemos comenzar teniendo en cuenta que las PYMES son unidades económicas de menor tamaño cuyo principal objetivo es el desarrollo de actividades relativas a la producción y comercialización de bienes y prestación de servicios. La clasificación de una empresa en micro, pequeña, o mediana dependerá de los criterios que asuma la legislación del Estado en que estén constituidas.

Entre los principales obstáculos que limitan el desarrollo de las PYMES se manifiesta con mayor incidencia el componente financiero ya que generalmente cuentan con menores recursos monetarios al iniciar su actividad mercantil. Como consecuencia de lo anterior les resulta más difícil el acceso al financiamiento pues (...) es engorroso el proceso para la concesión de préstamos debido a los requisitos solicitados por las instituciones financieras²³. En adición se enfrentan a limitaciones tecnológicas,

²² Pequeñas y medianas empresas.

²³ ZARY CORRAL, Marielena, (2015). *El Seguro De Crédito...*, Op. Cit., p. 44.

pues al no contar con los recursos financieros necesarios les es más difícil acceder a la tecnología más avanzada lo que incide negativamente en la productividad y competitividad. Por si fuera poco aquellas que vendan o presten sus servicios a crédito, es decir, permitan a sus deudores el cumplimiento de sus obligaciones pecuniarias en un plazo convenido, se encuentran expuestas ante el riesgo del impago crediticio, el que de concretarse afectará su estabilidad financiera.

En términos generales el seguro de crédito constituye una de las herramientas más beneficiosas para el comercio y con ello el sector empresarial particularmente a las PYMES, permitiéndoles desarrollarse financieramente, con las consecuentes repercusiones positivas para las economías en las que se insertan. Esto es posible gracias a las bondades que esta especialidad del seguro ofrece a partir del modo en que se materializan las funciones de los seguros patrimoniales en el seguro de crédito.

En este sentido apreciamos en primer lugar la función indemnizatoria, la cual determina la disminución de las pérdidas provocadas que el impago crediticio pueda generar, pues a la hora de hacerse efectivos los derechos indemnizatorios de las empresas aseguradas, estas logran una protección directa de su patrimonio. Específicamente implica la salvaguarda de su activo circulante pues, ante el supuesto en que alguno de sus clientes sea declarado en insolvencia patrimonial incumpliendo con su obligación del pago, la empresa asegurada podrá recuperar mediante los derechos indemnizatorios una parte de los créditos debidos que resultaron impagados, según el por ciento pactado.

Por otra parte, a través de la función preventiva, se expresa en el contrato de seguro de crédito ventajas auxiliares de esta especialidad del seguro para las empresas de menor escala. Las aseguradoras que ofrecen entre sus productos esta modalidad cuentan con una vasta experiencia especializada en el riesgo de impago crediticio, y realizan una ardua labor de investigación y análisis de los clientes actuales y potenciales (deudores) del asegurado. Con las informaciones brindadas por este último en la solicitud, realizan una clasificación crediticia de los potenciales deudores, estableciendo los límites y condiciones de créditos adecuados, en base a las cuales la compañía aseguradora acepta o rechaza la cobertura a determinada empresa. En este sentido:

“if credit insurer refuses to insure a particular buyer, this may be the biggest financial benefit to the insured. It would prevent the time and costs wasted on an account which would never be paid”²⁴.

En general, el seguro de crédito permite que las PYMES puedan contar con un asesoramiento financiero de carácter preventivo, lo que les permite adoptar una postura responsable ante la concesión del crédito comercial. Además, la aseguradora mantiene un seguimiento permanente respecto a los deudores del asegurado lo que le permite analizar la solvencia real de estos e informar al asegurado antes de que se susciten situaciones de quiebra e impago. Gracias a esta función preventiva, las

²⁴ Jus, Miran (2013). *Credit Insurance*, p. 43. Recuperado (28 de septiembre del 2021) en <http://www.elsevierr.com>. Traducción al español: si la compañía aseguradora se niega a asegurar determinado comprador, esto puede ser el mayor beneficio para el asegurado. Le ahorraría el tiempo y costos que gastaría en una cuenta que nunca será pagada.

PYMES al contratar esta modalidad del seguro, pueden aumentar sus ventas con mayor seguridad.

Basado en lo anterior, es evidente cómo el seguro de crédito posibilita una correcta gestión del riesgo de impago crediticio, a través de las funciones indemnizatoria y de prevención. Esto conlleva además, a la colocación de los asegurados en una posición crediticia mucho más favorable frente a las instituciones bancarias. De este modo se incrementan las posibilidades de obtener financiamiento externo, ya sea mediante el aumento de sus líneas de crédito, la concesión de préstamos o la posibilidad de vender sus cuentas por cobrar bajo términos más favorables. En palabras de Jus Miran²⁵ :

“(…) Banks are unwilling to extend loans to companies that do not meet the loan criteria and are not insured against risk of nonpayment. Prior to approval of the loan, they will check how the company is managing risks and how its trade receivables are insured. Banks observe, use, and handle credit insurance policies as a useful protective instrument that enables and increases the chances for financing their clients. Some of them will even insist on credit insurance before providing financing”²⁶.

Otro de los atractivos que ofrece el mecanismo del seguro de crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas es a partir de la función de recobro. Dicha función implica que:

“la empresa asegurada descarga en la aseguradora todas las gestiones de recuperación de la deuda, soportando ésta inicialmente todos los costes derivados de la reclamación al deudor²⁷”.

Siendo así que las PYMES podrán concentrar sus recursos exclusivamente en el desarrollo de la actividad económica que tienen por objeto social, sin tener que desplegar fuerzas y personal extra en las gestiones de recobro, pues la aseguradora brinda este servicio. Es una de las ventajas ya que libera a las empresas de menor tamaño de las gestiones judiciales y extrajudiciales de cobranza a la par de que aumenta las posibilidades de que logre recuperar el monto del crédito impagado y no cubierto por la póliza.

Algunos autores como MOLINA ZALDÍVAR consideran que esta bondad del seguro de crédito cobra mayor fuerza en la modalidad de crédito a la exportación, supuesto en el que las gestiones de cobro se desarrollan en un Estado diferente a aquel en el que la empresa desarrolla su actividad. Esto complejiza desde un punto de vista técnico la cobranza, ya que precisará la empresa erogar mayores recursos para la representación procesal en dicho Estado. Por las circunstancias descritas resultaría

²⁵ JUS, Miran, (2013). *Credit Insurance. Op. Cit.*, p. 48.

²⁶ Traducción al español: (...) Los bancos no están dispuestos a conceder préstamos a empresas que no cumplen con los criterios del crédito y que no están asegurados contra el riesgo de impago. Antes de la aprobación del préstamo comprobarán cómo la compañía maneja los riesgos y cómo sus cuentas comerciales por cobrar están aseguradas. Los bancos observan, usan y manejan las pólizas de seguro de crédito como un instrumento útil de protección que permite e incrementa las oportunidades de financiar a sus clientes. Algunos de ellos insistirán en el seguro de crédito antes de proveer la financiación.

²⁷ GIMÉNEZ RODRÍGUEZ, David (2009). *El Seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución* (en línea). Tesis de Master. Universidad de Barcelona, p. 40. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en http://www.servidor-gestisqs.com/ub/intranet/pdf/tesis_alumnos/DavidGimenez.SeguroCredito.pdf

un mayor nivel de dificultad para las grandes empresas, ergo para las PYMES, implicaría el triple de esfuerzo²⁸.

Finalmente, debe señalarse como otro de los beneficios que reporta el seguro de crédito para las PYMES, el hecho de que constituye un instrumento indirecto de financiación. Esto se logra a través de la cesión del derecho de indemnización a otra entidad de crédito²⁹. Opera así ante los casos en que el asegurado designe como beneficiario a una institución bancaria o financiera que respalde las operaciones mercantiles que este desarrolla.

6. CONCLUSIONES

Los principales presupuestos doctrinales del seguro de crédito le otorgan entidad propia como modalidad del ramo patrimonial del seguro privado. Dentro de ellos se destaca la observancia de principios especiales tales como la globalidad, el descubierto obligatorio y la selección individual. Asimismo a partir de su naturaleza jurídica se diferencia por ser un contrato accesorio con importantes incidencias de dicho rasgo en la impugnación del crédito y la suspensión de la cobertura que ofrece esta especialidad del seguro.

Atendiendo a los elementos esenciales del contrato de seguro de crédito encontramos que por un lado el interés asegurable está determinado por la relación jurídica mercantil en virtud de la cual surge el crédito asegurado, de la que forman partes contractuales el deudor y el empresario asegurado. Igualmente el riesgo se configura a partir de la posibilidad del impago crediticio ocasionado por causales como la insolvencia definitiva o la mora prolongada, ambas del deudor. Finalmente observamos al siniestro consistente en las pérdidas pecuniarias y la prima calculada en base a las estimaciones de las ventas a crédito. Es de notar el uso característico de una póliza flotante o abierta.

Tanto el seguro de crédito interno como el seguro de crédito a la exportación tienen una marcada influencia positiva en el comercio y especialmente el sector empresarial. Para las empresas de menor escala, constituye esta modalidad del seguro un importante aliado. Esencialmente se erige como un instrumento de protección financiera para las PYMES, pues a partir de sus funciones es posible sortear los principales obstáculos financieros a los que estas se enfrentan. Sus funciones preventiva, indemnizatoria y de recobro protegen el patrimonio de estas empresas, manteniendo a salvaguarda su equilibrio financiero. La posibilidad de cesión de derechos indemnizatorios a entidades de crédito, hacen de este un instrumento indirecto de financiación, otorgándole mayor credibilidad y una posición crediticia más favorable frente a sus deudores.

²⁸ Desde el punto de vista técnico jurídico debe tenerse en cuenta que la titularidad de la acción para obtener el cobro de los créditos corresponde al asegurado pero solo en la proporción no cubierta por el seguro de crédito, una vez que se hayan pagado los derechos indemnizatorios. Para el asegurador corresponde en proporción al monto cubierto y efectivamente indemnizado (principio de descubierto obligatorio), al hacer efectivo su derecho de subrogación.

²⁹ ZARY CORRAL, Marielena, (2015). *El Seguro De Crédito...*, Op. Cit., p. 72.

7. BIBLIOGRAFÍA

- AIBAR LLAMOSAS, Gian Fernando (2020). *El seguro de crédito como herramienta para reducir el riesgo crediticio en la empresa ABC* (en línea). Tesis de licenciatura. Universidad revde Piura, Lima. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en <http://purl.org/pe-repo/renati/type#trabajoDeSuficienciaProfesional>.
- BASTIN, J. (1993). *El seguro de crédito, Protección contra el incumplimiento de pago*. Madrid: MAPFRE.
- BASTIN, J. (1995). *De la insolvencia al incumplimiento de pago*. Editorial Themis.
- FREIRE PRADO, María Belén (2017), *El Contrato de Seguro de Crédito en la legislación ecuatoriana* (en línea) Tesis de licenciatura, Guayaquil. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/8191?mode=full>
- GARRIGUES J. (1973). *El Contrato de Seguro Terrestre*. Madrid: Imprenta Aguirre.
- GIMÉNEZ RODRÍGUEZ, David (2009). *El Seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución* (en línea). Tesis de Master. Universidad de Barcelona. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en http://www.servidor-gestisqs.com/ub/intranet/pdf/tesis_alumnos/DavidGimenez.SeguroCredito.pdf
- GOLDENBERG SERRANO, J. L. (2016). *El riesgo en el seguro de crédito conforme a la legislación chilena*. *Revista De Derecho*, 46, 1-38. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en <https://www.redalyc.org/pdf/851/85147561002.pdf>
- GUARDIOLA LOZANO, A. (1990). *Manual De Introducción Al Seguro* (en línea). Mapfre. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en <https://documentacion.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/pt/media/group/1062921.do>
- HOYOS ELIZALDE, C. (2012). *El Seguro de Caucción* (en línea). Fundación Mapfre. Recuperado en el 5 de agosto del 2021 <https://app.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/cs-seguro/libros/El-seguro-de-Caucion.pdf>
- JUS, Miran (2013). *Credit Insurance*. Recuperado en <http://www.elsevierr.com>
- MOLINA ZALDÍVAR, C. (2010). *El seguro de crédito en Chile*. Fundación Mapfre.
- SERRANO SPÖERER, L. (1970). *El Seguro de Crédito*. Editorial Jurídica de Chile.
- STIGLITZ, R. S. (2001). *Derecho de Seguros*. Abeledo-Perrot.
- ZARY CORRAL, Marielena, (2015). *El Seguro de Crédito como Herramienta de Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas* (en línea). Tesis de Maestría. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar. Recuperado el 5 de agosto del 2021 en <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/4457>

