

Cuadernos de Dirección Aseguradora

205

**Fórmulas modernas del Seguro de Crédito
para el apoyo a la empresa:
el caso español**

**Máster en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras**



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

205

**Fórmulas modernas del Seguro de Crédito
para el apoyo a la empresa:
el caso español**

Estudio realizado por: Immaculada Vallverdú Coll
Tutor: Casimiro Rey Viñuela

**Tesis del Máster en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras
Curso 2015/2016**

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de ARAG SE, Sucursal en España



Cuadernos de Dirección Aseguradora es una colección de estudios que comprende las tesis realizadas por los alumnos del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Universidad de Barcelona desde su primera edición en el año 2003. La colección de estudios está dirigida y editada por el Dr. José Luis Pérez Torres, profesor titular de la Universidad de Barcelona, y la Dra. Mercedes Ayuso Gutiérrez, catedrática de la misma Universidad.

Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Presentación y agradecimientos

A mi empresa, la agencia Consultoria Segurvèn, S.L. por hacer posible esta oportunidad de crecimiento profesional y personal. Por facilitarme la asistencia a este máster y por apoyarme en todo momento.

Muy sinceramente a mi tutor, Casimiro Rey, por ser siempre accesible y colaborativo. Por hacerlo todo extremadamente fácil, por hacerme partícipe de su visión desenfadada y profesionalidad.

Especialmente a mi padre, por acompañarme en mis inquietudes a lo largo de este trabajo y a mi madre, socia y amiga, por transmitirme la pasión por esta profesión.

A mi pareja y amigos, por confiar en mis capacidades de forma incondicional y por estar siempre ahí para hacerme sonreír. También a mi hermana por echarme una mano en esta aventura.

Y, cómo no, a José Luís y a Mercedes, por hacer posible este máster y a todos mis compañeros, ahora amigos que, contra todo pronóstico, ya han despertado en mi cierta nostalgia del “año del máster”.

Resumen

Se analiza la evolución del tejido empresarial español y de las compañías aseguradoras de crédito desde la implantación de la moneda única europea en el año 2000 hasta el año 2014 periodo que incluye los años de la crisis económica, el anterior periodo de bonanza y el posterior, con incipientes indicios de recuperación. En base a datos del sector empresarial y asegurador se identifica tanto las nuevas necesidades de las empresas, por lo que a la cobertura del riesgo de crédito se refiere, como la forma en la que han reaccionado las compañías aseguradoras del sector en sus estrategias empresariales tratando de darles respuesta, lo que marca la tendencia en seguro de crédito de los próximos años.

Esta tendencia vendrá definida por las nuevas fórmulas con las que las aseguradoras han intentado dar respuesta a las nuevas necesidades de las empresas y que intentan ofrecer solución, ya no solo al problema de la morosidad empresarial –que sería el ámbito de actuación tradicional del seguro de crédito–, sino a otros problemas como el de la financiación o la necesidad de crecimiento.

Resum

S'hi analitza l'evolució del teixit empresarial espanyol i de les companyies asseguradores de crèdit d'ençà la implantació de la moneda única europea l'any 2000 fins al 2014, període que inclou els anys de la crisi econòmica, l'anterior període de bonança i el posterior, amb incipients indicis de recuperació. En base a dades del sector empresarial i assegurador s'hi identifiquen tant les noves necessitats de les empreses, pel que fa a la cobertura del risc de crèdit, com la forma en que han reaccionat les companyies asseguradores del sector en les seves estratègies empresarials intentant donar-hi resposta, que serà el que marcarà la tendència de l'assegurança de crèdit en els propers anys.

Aquesta tendència es definirà mitjançant les noves fórmules amb que les asseguradores proven de donar resposta a les noves necessitats de les empreses i que intenten oferir solució, no només al problema de la morositat empresarial –que seria l'àmbit d'actuació tradicional de l'assegurança de crèdit–, sinó a altres problemes com el del finançament o la necessitat de creixement.

Summary

The evolution of the Spanish business and insurance companies credit is analyzed from the introduction of the single European currency in 2000 to 2014 period including the years of economic crisis, the previous boom period and later, with incipient signs of recovery. Based on data from the business sector and insurance both new business needs identified, so to cover credit risk is concerned, as the way they have reacted insurance sector companies in their business strategies trying to give response, which sets the trend in credit insurance coming years.

This trend will be defined by the new formulas with which insurers have tried to respond to the new needs of companies and try to offer solutions, not just the problem of corporate delinquency which would be the scope of traditional performance insurance credit- but other problems such as financing or the need for growth.

Índice

1. Presentación, objetivos y metodología.....	9
PARTE I. EL RIESGO DE INSOLVENCIA EMPRESARIAL	
2. El tejido empresarial español	13
2.1. Periodo 2001 - 2007 (anterior a la crisis)	13
2.1.1. Mercado doméstico. Empresas activas y sus dimensiones.....	13
2.1.2. Exportación. El despegue.....	15
2.2. Periodo 2008 – 2014 (durante la crisis).....	17
2.2.1. Mercado doméstico. Empresas activas y sus dimensiones.....	17
2.2.2. Exportación. Tendencia que se consolida	19
3. El riesgo de insolvencia y morosidad en el marco de los riesgos. Clasificación de los riesgos	23
3.1. Riesgos según su incidencia en la gestión empresarial	23
3.2. Riesgos según su incidencia sobre el patrimonio (humano, material e inmaterial).	24
3.3. Identificación de riesgos comerciales asegurables.	25
3.4. Marco legislativo español ante las situaciones de insolvencia.	30
3.4.1. Ley 3/2004 (Ley de la morosidad)	30
3.4.2. Ley 15/2010 en modificación de la 3/2004	31
3.4.3. Aplicación de la ley y régimen sancionador	32
3.4.4. Ejemplo de aplicación de la ley de morosidad con régimen sancionador: Francia.....	34
4. Cobertura del seguro de crédito según datos del sector.....	37
4.1. Esquema general de seguros y datos del sector.	37
4.2. 2009: Convenio CCS - UNESPA.....	42
4.3. Cuotas de mercado por operadores.....	43
PARTE II. LA COBERTURA DEL RIESGO DE INSOLVENCIA	
5. El ciclo del riesgo de crédito comercial	45
5.1. Morosidad e insolvencia.....	45
5.2. Transferencia del riesgo a un tercero: cobertura contra la morosidad.	47
5.3. .Transferencia del riesgo a un tercero: cobertura contra insolvencias mediante el seguro de crédito	54

5.3.1.	Marco legal del seguro de crédito.....	54
5.3.2.	Principios fundamentales básicos y operativos	56
6.	Productos del seguro de crédito actualmente en el mercado	59
6.1.	Clasificación de productos ofrecidos por las aseguradoras.	59
6.1.1.	Seguro tradicional.....	59
6.1.2.	Excesos de pérdidas	59
6.1.3.	Segunda capa.....	60
6.1.4.	Póliza para cliente puntua/operación puntual	61
6.1.5.	Póliza de cobertura del riesgo político	61
6.1.6.	Póliza para pymes	62
6.2.	Identificación de las necesidades actuales de la empresa española ..	62
7.	Soluciones <i>ad hoc</i> y tendencias futuras.....	65
7.1.	Soluciones para el crecimiento empresarial.....	65
7.1.1.	Internacionalización	65
7.1.2.	Mercado interior potencial	70
7.2.	Soluciones para la financiación.....	72
7.2.1.	Financiación bancaria.....	72
7.2.2.	Financiación no bancaria.....	73
7.3.	Soluciones para el cobro asegurado	73
7.4.	Tendencias futuras.....	75
8.	CONCLUSIONES	77
9.	Bibliografía	79

Fórmulas modernas del Seguro de Crédito para el apoyo a la empresa: el caso español

1. Presentación, objetivos y metodología

“La idea que un gerente de crédito tiene del paraíso probablemente representa una situación en que todo el mundo (andando el tiempo) paga sus deudas”. (Vatter, W. J. Managerial Accounting. 1950)

La operativa a crédito se da en un porcentaje elevado de las transacciones comerciales entre clientes y proveedores y esto hace que el riesgo, ya no sólo de insolvencia sino de morosidad, sea actualmente motivo de preocupación entre las empresas.

A esta operativa, más o menos habitual, le debemos añadir las dificultades para el acceso a la financiación en términos generales de la mayoría de las empresas que hace que entre clientes y proveedores se generen flujos importantes de tesorería en que ambos actores asumen, dependiendo uno u otro en cada caso, el papel de acreedores que las entidades financieras no proporcionan. Hasta este punto la situación carece de anomalía alguna puesto que el crédito comercial así existe desde los mismos orígenes del comercio.

En efecto, como señala Ancey, C. (1932) en *Les risques du credit. L'assurance des credits*, “No existe comercio sin crédito, ni crédito sin riesgo”. Pero la situación económico-financiera de muchas empresas les obliga a aumentar el volumen de compras a crédito a sus proveedores, debido a problemas de liquidez, y también, en muchos casos, a pactar plazos de pago más amplios de lo que venía siendo habitual. De ahí que muchas de estas empresas se prevengan frente a esta problemática, más habitual que eventual, mediante distintos instrumentos que ofrece el mercado, tanto asegurador como financiero (seguro de crédito, aval bancario, factoring, confirming, etc.).

Uno de los instrumentos que más ha evolucionado, y que en los últimos años ha despertado el interés de algunos operadores que hasta hace poco trataban de forma casi residual, es el seguro de crédito. Se trata de un producto que las compañías aseguradoras han reorientado en forma de diferentes servicios: la prevención y vigilancia de riesgos (*risk management*), las acciones de recobro e indemnización y plataformas de apoyo a la internacionalización, más allá de la tradicional “prevención – recobro – indemnización”.

De esta forma la póliza de seguro de crédito ha traspasado las barreras del concepto tradicional de “seguro”, entendido como mera finalidad indemnizatoria, para convertirse en prestación de una serie de servicios que lo complementan. Servicios que en muchos casos son susceptibles de subcontratación (*softwares* de prospección y *risk management*, servicios de reclamación de deudas o consultores externos). De lo que se trata –en estos momentos en los que el mercado potencial se ha visto reducido después del periodo de crisis financiera

(2008 – actualidad), y en que la competencia ha aumentado no sólo cuantitativa sino cualitativamente – es de aumentar el *valor añadido* del tradicional seguro de crédito que proporcione a la empresa un servicio integral de control de riesgos comerciales (financieros).

A lo largo del periodo de la crisis económica y financiera que se ha producido a escala mundial, se han generado muchos cambios en el seno de las empresas. Se trata de operativas y situaciones que ya existían pero que, fruto de la situación extrema –en el sentido económico –, han ido ganando peso en el *modus operandi* empresarial hasta el punto que han reformulado la estructura de algunas empresas:

➤ En la operativa financiera, derivada de la falta de liquidez: disminución de pagos al contado. Disminución de facturación y de márgenes de beneficio por la bajada de precios a la que obliga la competencia (interior y exterior).

➤ En la operativa comercial: *just in time* (producir/comprar los elementos/productos que se necesitan, en las cantidades que se necesitan, en el momento que se necesitan). La consecuencia más palpable es la falta/disminución drástica de stock de muchas empresas para no incurrir en gastos innecesarios no sólo de mercancías en sí sino del almacenaje de éstas.

➤ En la estructura de las empresas: el *outsourcing* mantiene la mínima estructura fija posible de cara a una reducción de costes fijos. Más adelante se verá cómo en este punto el seguro de crédito puede jugar un papel destacable de ahora en adelante.

Todo ello hace que encontremos como escenario un mercado potencial que ha cambiado y al que las compañías aseguradoras (seguro de crédito) deben adaptarse –ya llevan un tiempo haciéndolo–si quieren, ya no solo tener una presencia destacable en adelante, sino de cara a posicionar el producto explicando las soluciones que puede ofrecer.

Por otro lado, la crisis también ha tenido fuertes consecuencias en el sector asegurador (de crédito). La subida de las cuotas de siniestralidad conllevó una subida en los tipos de prima así como una estricta política de suscripción de riesgos y deberemos analizar en qué forma afectó a las compañías.

También conllevó fusiones y compras entre operadores así como la entrada en escena de actores que hasta el momento se habían mantenido al margen: las entidades financieras.

Sin embargo, todos los cambios mencionados hasta aquí, son cambios generados por y para el sector asegurador, pero ¿qué pasa con los cambios ocurridos en el seno de las empresas?, ¿cómo afectan éstos al producto que comercializa la operadora de crédito?, ¿cuáles son las nuevas necesidades en cuanto a cobertura de riesgos comerciales se refiere y qué productos están ofreciendo las compañías?, ¿cuáles son los gaps que todavía no han sido cubiertos? ¿es suficientemente flexible la póliza de seguro de crédito? En definitiva: ¿la oferta responde a la demanda, actualmente?, ¿qué se debería ofrecer a corto y a medio plazo?

Para la primera parte de la tesis, de cara al análisis de la situación empresarial española, se ha particionado la serie histórica de indicadores en función del inicio de la crisis económica:

- 2001 a 2007: para estudiar los movimientos del mercado español euro y hasta el preludio de la crisis económica.
- 2008 a 2014: de la crisis económica hasta la actualidad (aunque algunos datos de 2014 son provisionales y en muchos campos no existen datos cerrados de 2015 todavía).

A raíz del análisis de los cambios en el ámbito de la empresa a lo largo de ambos periodos hemos detectado las principales necesidades de las empresas españolas: Crecimiento, financiación y cobro asegurado.

Posteriormente, hemos adaptado el esquema clásico del ciclo de explotación de la empresa (Dinero – Mercancía – Dinero) a los efectos de nuestro trabajo, con el fin de contextualizar y visibilizar la variedad de riesgos asociados a la compraventa. Se han analizado las diferentes formas en que el Seguro de Crédito ha dado respuesta con productos tradicionales a esta problemática y de qué manera éstos han evolucionado para adaptarse a la nueva coyuntura.

Finalmente, a partir de la información obtenida a través de la oferta de productos y servicios que ofrecen los operadores del sector actualmente, veremos de qué forma se está dando solución a las nuevas necesidades detectadas e intentaremos dibujar unas pinceladas sobre cuáles pueden ser las tendencias a medio plazo del Seguro de Crédito en España.

PARTE I. EL RIESGO DE INSOLVENCIA EMPRESARIAL

2. El tejido empresarial español

2.1. Periodo 2001 - 2007 (anterior a la crisis)

2.1.1. Mercado doméstico. Empresas activas y sus dimensiones

Como ya se ha comentado al inicio de este estudio, el seguro de crédito tiene como ámbito de actuación la protección de los créditos comerciales que se producen fruto de las transacciones comerciales entre empresas, de ahí que resulte imprescindible, a la hora de realizar cualquier tipo de análisis sobre la evolución del sector asegurador, prestar especial atención a aquello acontecido en su mercado: el tejido empresarial.

Para este primer periodo de análisis nos fijaremos en el aumento del número de empresas activas en España en el año 2007 en comparación al del año 2001:

Cuadro 1: Empresas activas en España 2001 – 2007. Número de empresas y porcentaje por sectores sobre el total.

SECTOR	2001		2007	
	Nº EMPRESAS	%	Nº EMPRESAS	%
Industria	247.779	9,1	245.588	7,2
Construcción	336.075	12,4	501.506	14,6
Comercio	796,647	29,4	843.212	24,6
Resto de Servicios	1.329.899	49,1	1.832.383	56,3
TOTAL	2.710.400	100	3.422.239	100

(Fuente: INE)

Se debe tener en cuenta que para efectuar dicha distribución de datos se han agrupado dentro del sector *comercio* las empresas que desarrollan actividades comerciales al por mayor, al por menor y los intermediarios del comercio.

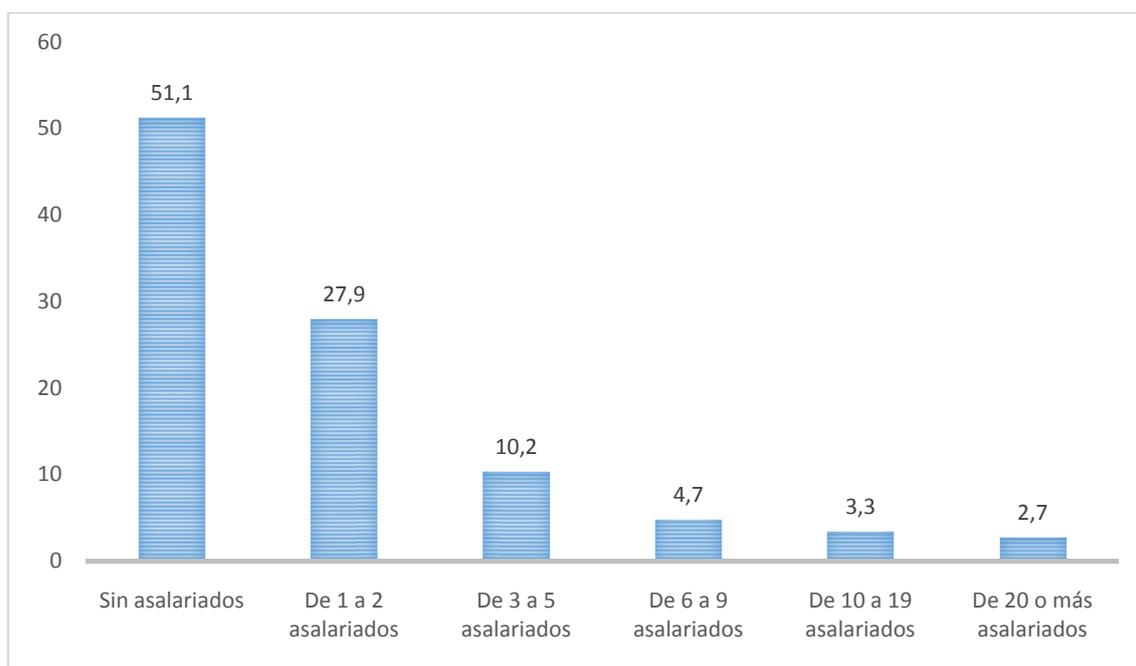
Asimismo, figuran clasificadas en el sector *resto de servicios* todas las empresas cuya actividad principal se circunscribe a las secciones de la hostelería, transporte y comunicaciones, actividades inmobiliarias y de alquiler, servicios empresariales, actividades educativas, sanitarias y de asistencia social y otro tipo de actividades sociales, incluidos los servicios personales. Resulta de especial importancia

prestar atención al peso de este sector sobre el total para poder hacernos una idea real de la composición de las empresas españolas.

El sector industrial experimenta un leve descenso mientras que el sector servicios llega a un crecimiento de 7,2 puntos en tan solo 7 años seguido más de lejos por el de la construcción.

Sin embargo, para tener una instantánea que nos aporte mayor definición sobre dichos datos, debemos fijarnos también en la dimensión de las empresas que, en 2007, era:

Figura 1. Empresas activas por intervalo de asalariados. Enero 2007 (%)



(Fuente: INE)

Estos datos evidencian una de las características del tejido empresarial en España: Un claro predominio de la pequeña/micro empresa que, como veremos más adelante, es un modelo que se mantiene e incluso se incrementa ligeramente en ejercicios posteriores.

Más adelante deberemos dar especial relevancia al dato sobre la enorme concentración (51,1%) de empresas sin asalariados de cara a enfocar cómo la figura del seguro de crédito puede dotar de estructura, externalizada, ciertos departamentos imprescindibles para una eficiente gestión del negocio de los cuáles, muy a menudo, carecen nuestras pymes. La operativa más frecuente entre las empresas sin asalariados, incluso entre las que disponen de 1 o 2, es la autogestión integral y la externalización de procesos y departamentos.

2.1.2. Exportación. El despegue

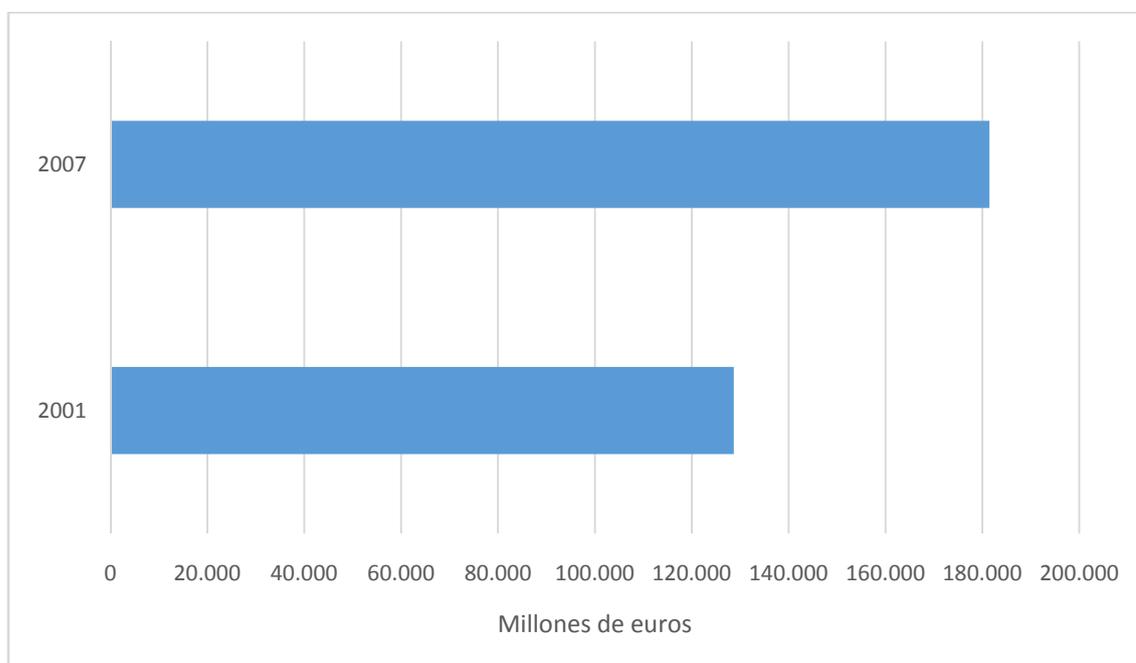
Otro de los aspectos a tener en cuenta para poder comprender el gran incremento del tejido empresarial durante el intervalo que estamos analizando, es el hecho de que para que hubiera tal crecimiento en número de empresas (llamémoslas “vendedoras”) durante el periodo que analizamos, la búsqueda de nuevos clientes resultó fundamental. Sin embargo, no fue entonces cuando las empresas empezaron a mirar más allá del mercado doméstico sino que para ello debemos remontarnos a finales de los años 1980, a partir de la entrada de España en la Unión Europea en 1986.

Es en la década de los años 1990 cuando se empieza a perfilar el mercado exportador como un nuevo horizonte más allá del mercado doméstico para la prospección de clientes potenciales, nuevos destinos para que las empresas pudieran vender sus productos y prestar sus servicios.

Tal fue el auge del mercado exportador que, si bien España no exportaba más de 40.000 millones de euros en 1990, en el año 2000 ya superaba los 125.000 millones de euros con lo cual, en una década escasa, se triplicó el volumen de las exportaciones la gran mayoría de las cuales fueron a países de la Unión Europea.

Con la llegada del euro en el año 2000 muchas empresas vieron menguadas sus reticencias a la hora de entrar en nuevos mercados gracias a las facilidades que suponía disponer de una moneda única con la que operar en los países más cercanos.

Figura 2. Exportaciones en España (2001 – 2007)



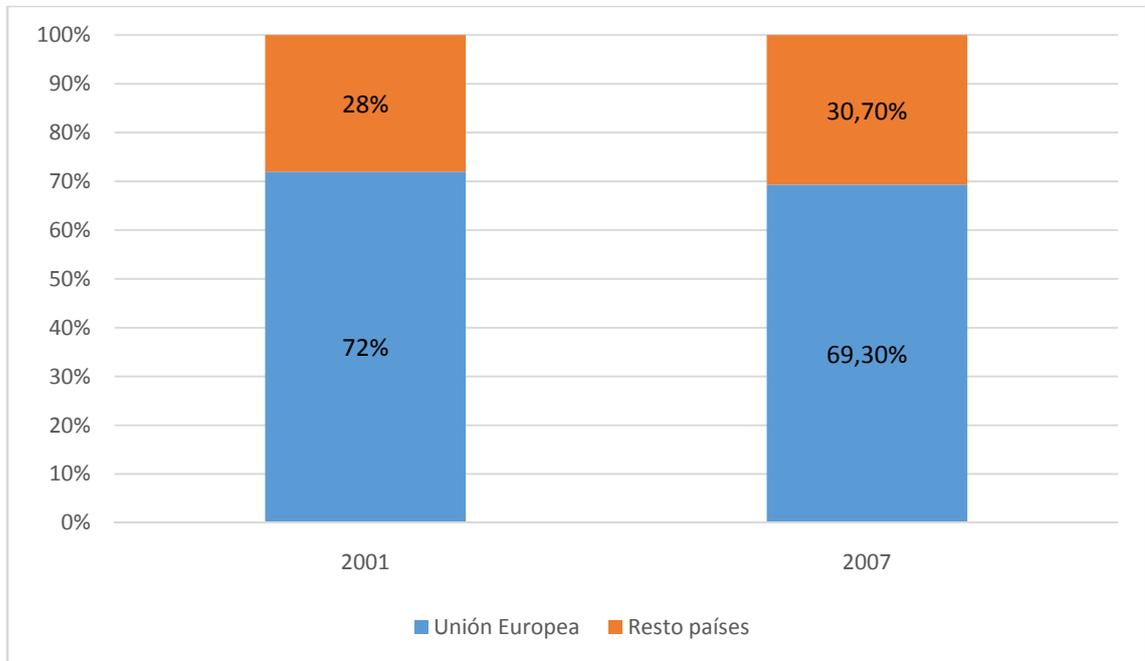
(Fuente: INE)

Exportaciones 2001: 128.672 (millones de euros)

Exportaciones 2007: 181.478 (millones de euros)

No obstante, aunque es cierto que la tendencia exportadora se consolida y sigue creciendo a un ritmo constante, a lo largo del periodo 2001-2007, la empresa exportadora centra su actividad en la Unión Europea sin movimientos relevantes hacia otros países del resto del mundo.

Figura 3. Distribución exportaciones por destino (2001 – 2007)



(Fuente: Departamento de aduanas. Agencia Tributaria)

Más adelante observaremos cómo queda la misma instantánea después del periodo de la crisis económica que se inicia en el año 2008 y cómo algunos mercados han salido beneficiados.

2.2. Periodo 2008 – 2014 (durante la crisis)

2.2.1. Mercado doméstico. Empresas activas y sus dimensiones

Cuadro 2. Empresas activas en España 2008 – 2014. Número de empresas y porcentaje por sectores sobre el total.

SECTOR	2008		2014	
	Nº EMPRESAS	%	Nº EMPRESAS	%
Industria	243.729	7,3	198.004	6,2
Construcción	441.956	13,2	405.849	12,7
Comercio	830.911	24,7	763.930	24
Resto de servicios	1.839.234	59,8	1.819.095	57,1
TOTAL	3.355.830	100	3.186.878	100

(Fuente: INE)

A simple vista y teniendo en cuenta la profundidad de la crisis, nos podría parecer que no se aprecian variaciones especialmente significativas. Sin embargo, si nos adentramos un poco en el análisis de las cifras podemos observar que, aunque la variación entre el número de empresas activas en 2014 respecto a 2008 es de 168.952 y tan solo representan una variación del -5%, observemos este descenso de empresas por sectores:

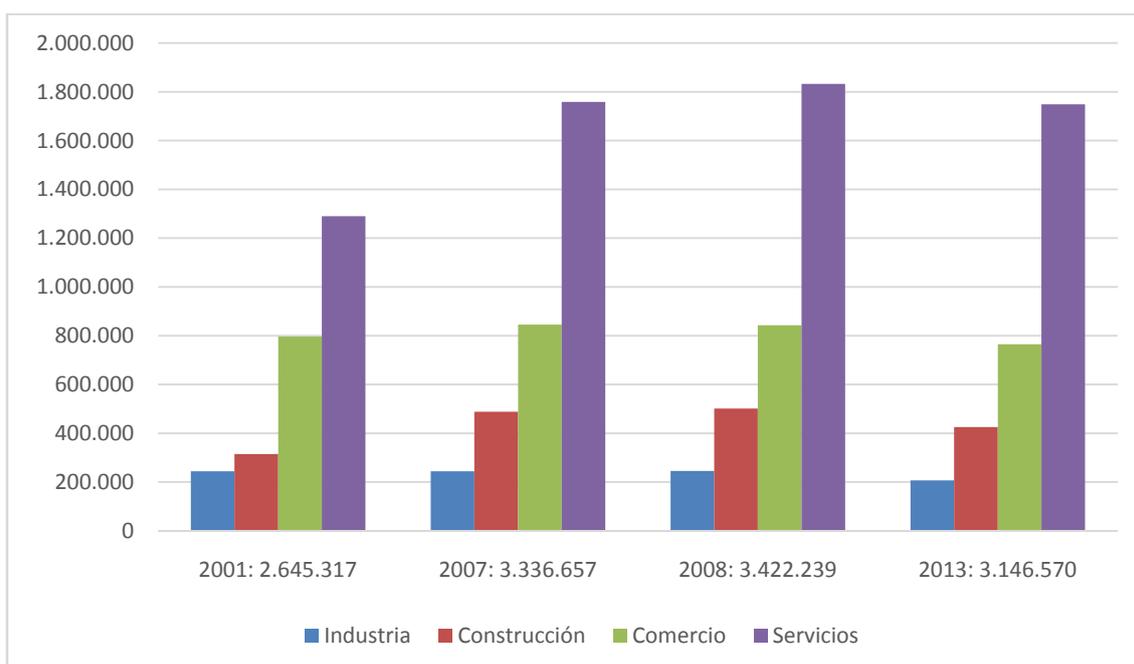
- Industria: -50.725
- Construcción: -36.107
- Comercio: -66.981
- Resto de servicios: -20.139

La caída del sector industrial sobre el total del cierre de empresas representa un 30%, en un sector que representa entre un 6 y un 7% sobre el total de las empresas españolas. Si además relacionamos esta información con la variación del número de desempleados en el periodo en cuestión:

- 1T 2008: 2.190.500 desempleados (9,6%)
- 1T 2015: 5.444.600 desempleados (23,78)

Podríamos afirmar, como también se verá más adelante que, el industrial, es uno de uno de los sectores que concentra más número de empleados.

Figura 3. Distribución del peso empresarial por sectores (2001 – 2013)



(Fuente: INE)

Para la elaboración de esta figura se ha seleccionado 2013 como último año para el análisis ya que la información se ha obtenido de la publicación de 2015 *España en cifras* y estos son los últimos datos oficiales que constaban al respecto.

Según datos del *Retrato de la pyme 2015* –publicado en enero de 2015 por lo que los datos se refieren a la Pyme en 2014– por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, atendiendo al tamaño de las empresas, el 60,9% de las empresas de más de 250 empleados desarrolla su actividad en el sector resto de servicios, siguiéndole en importancia el sector industria (21,2%), y el sector comercio (14,1%).

Podemos afirmar que las empresas correspondientes al sector industrial, las menos significativas en número son, junto a las del sector servicios, las que más número de empleados y, en consecuencia, mayor estructura poseen.

Este perfil de empresa, por su envergadura, es la que resulta *a priori* más atractiva y más codiciada a la hora de ser captada por una compañía aseguradora de crédito. Corresponde al denominado perfil de *grandes cuentas*. No obstante se trata de un reducido número el correspondiente a este perfil de empresas que, en muchas ocasiones, ya poseen estructuras que integran departamentos, no solo de gestión de crédito a clientes, sino de gestión integral de riesgos. Esto no significa que no contraten productos complementarios de cara a protegerse ante grandes pérdidas.

Según datos del mismo informe *Retrato de la pyme 2015* más del 97% de las empresas españolas facturan menos de dos millones de euros.

Por ello, a mi parecer, las compañías deberían poner el mismo empeño en la captación de empresas de volúmenes inferiores, más aún en época de caída de

facturación como en la actual, y en la creación de productos y soluciones que puedan impulsar su crecimiento de forma que este acompañamiento suponga el instrumento más efectivo de cara a la fidelización del cliente.

2.2.2. Exportación. Tendencia que se consolida

Desde el año 2001 hasta el 2014 las exportaciones españolas se han casi duplicado en cuanto al volumen y actualmente representan un crecimiento de un 27% sobre el PIB respecto a los datos de 2001.

Se puede observar, según los datos obtenidos, que el crecimiento ha sido constante, con un considerable retroceso en 2009 coincidiendo, como veremos más adelante, con el periodo de más afectación de la crisis económica en el sector asegurador de crédito. Veremos cómo, teniendo en cuenta los datos de siniestralidad e incremento de primas aportados por las aseguradoras, ya se anticipa un cambio de tendencia en 2007 con un incremento en la demanda del seguro de crédito. Este aumento de la demanda fue proporcional al de la morosidad empresarial y se tradujo en siniestralidad en 2008 y 2009 hecho también agravado por la caída en cifra de ventas tanto en el mercado nacional como también en exportación.

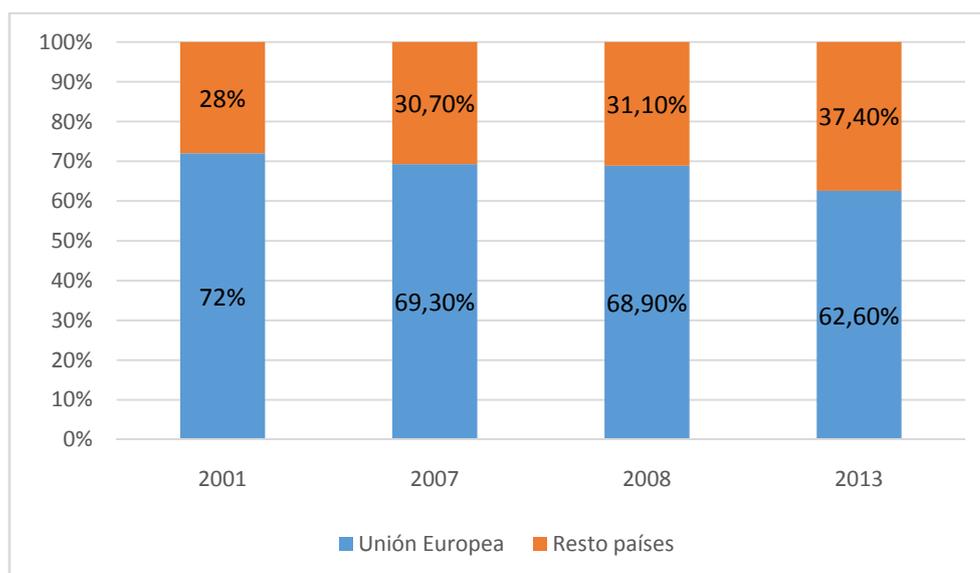
Cuadro 3. España – Exportaciones de mercancías

AÑO	MILLONES €	EXPORTACIONES % PIB
2014	244.287,0 M.€	23,46%
2013	239.314,0 M.€	23,21%
2012	229.802,0 M.€	22,04%
2011	220.223,0 M.€	20,57%
2010	191.912,0 M.€	17,75%
2009	162.990,0 M.€	15,11%
2008	191.388,0 M.€	17,15%
2007	184.821,0 M.€	17,10%
2006	170.211,0 M.€	16,89%
2005	154.815,0 M.€	16,64%
2004	146.728,0 M.€	17,03%
2003	138.036,0 M.€	17,18%
2002	132.918,0 M.€	17,74%
2001	130.258,0 M.€	18,62%

(Fuente: Expansión/datosmacro.com)

Asimismo vale la pena fijarnos en el aumento de peso de los países fuera de la Unión Europea como países de destino de las exportaciones españolas a partir de 2008.

Figura 4. Evolución de las exportaciones españolas por destino



(Fuente: Departamento de Aduanas e impuestos especiales, AEAT)

Veámoslo desglosado por países en el ranking de los 20 primeros destinos de las exportaciones españolas:

Cuadro 4. Destinos de las exportaciones españolas

2001		2014	
PAÍSES	%	PAÍSES	%
1. FRANCIA	19,98	1.FRANCIA	16,53
2. ALEMANIA	12,14	2.ALEMANIA	10,88
3. PORTUGAL	10,43	3.PORTUGAL	7,63
4. REINO UNIDO	9,24	4.ITALIA	7,46
5. ITALIA	9,23	5.REINO UNIDO*	7,26
6. E.E.U.U.	4,45	6. E.E.U.U.	4,56
7. HOLANDA	3,62	7.HOLANDA	3,30
8. BÉLGICA	2,93	8.BÉLGICA	2,66
9. MÉXICO	1,56	9.MARRUECOS**	2,48
10. MARRUECOS	1,16	10.TURQUÍA**	2,14
11. GRECIA****	1,12	11.POLONIA**	1,75
12. BRASIL	1,07	12.CHINA***	1,74
13. SUECIA	1,03	13.ARGELIA***	1,58
14. SUIZA	0,99	14.SUIZA	1,53
15. JAPÓN	0,93	15.MÉXICO*	1,48
16. AUSTRIA	0,92	16.BRASIL*	1,37
17. POLONIA	0,91	17.JAPÓN*	1,12
18. TURQUÍA	0,88	18.RUSIA***	1,11
19. DINAMARCA	0,68	19.ARABIA SAUDITA***	0,97
20. ISRAEL****	0,67	20.SUECIA*	0,89

* Bajan posiciones

** Suben posiciones

***: Entran en el ranking

****: Salen del ranking

(Fuente: Expansión/datosmacro.com)

No encontramos variaciones significativas en el grupo conformado por los ocho principales países de destino entre ambos periodos aunque sí es cierto que el peso de estos países (que son básicamente los de la UE con más proximidad + Estados Unidos) pierden peso sobre el total de las exportaciones y pasan de un 72% sobre el total en 2001 a un 60% en 2014.

En cambio, aunque las exportaciones con destino a los países latinoamericanos no pierden peso sobre el total sí que lo hacen en cuanto a su posición como país de destino, al entrar con fuerza en el ranking nuevos países de destino como China, Argelia y, en menor medida pero con peso importante, Rusia y Arabia Saudita.

En este primer capítulo se ha analizado el cambio que ha sufrido el tejido empresarial español como consecuencia de la crisis económica en comparación a los años de bonanza económica que le precedieron. A raíz de este análisis podemos identificar la primera de las necesidades de las empresas españolas a las que más adelante intentaremos buscar solución a través de los productos que ofrecen actualmente las compañías de seguro de crédito:

1. NECESIDAD DE CRECIMIENTO : tanto a través de la apertura a nuevos mercados como de la redefinición de la estrategia en mercado nacional y captación de nuevos clientes

También en capítulos posteriores, cuadro 6 y 7 (capítulo 4), podremos observar cómo el sector asegurador también siguió una tendencia a la alza en la época de bonanza (primer periodo analizado) para, posteriormente, y por diversos motivos (siniestralidad, anulaciones, caída de la nueva contratación), seguir una tendencia a la baja en la línea de la tendencia del sector empresarial.

3. El riesgo de insolvencia y morosidad en el marco de los riesgos. Clasificación de los riesgos

Riesgo: “contingencia o proximidad de un daño”. (DRAE)

Resulta evidente que toda entidad, hablando dentro del contexto empresarial, se encuentra sujeta/expuesta a todo tipo de riesgos de diversa naturaleza que son aspectos claves (la asunción o no de dichos riesgos y la prevención de los mismos) en su propio éxito o fracaso.

Un tipo de clasificación de dichos riesgos sería el que se puede establecer según éstos incidan sobre la propia gestión empresarial o sobre el patrimonio humano, material e inmaterial de la empresa. (Aventín, 1990)

3.1. Riesgos según su incidencia en la gestión empresarial

Referido a aquellos riesgos que afectan a las actividades peculiares de la empresa.

a) De producción:

- Capacidad de la planta.
- Idoneidad de los procesos de fabricación.
- Acumulación de existencias y almacenamiento excesivo.
- Dificultades de proveedores y restricciones de suministros básicos.
- Obsolescencia económica y técnica de materiales y equipos.

b) De ventas: (riesgo comercial figura 6)

- Cambios en la demanda por alteración de los gustos de los consumidores.
- Publicidad contraproducente.
- Información insuficiente de los productos.
- Retirada de los productos del mercado.
- Tránsito o transporte de mercancías y productos.
- Barreras proteccionistas y dificultades de exportación.
- Acontecimientos nacionales e internacionales.
- Resolución de contrato.

c) Financieros:

- Insolvencia y morosidad de clientes. (Riesgo de crédito comercial (2) en figura 8).
- Liquidez.
- Mercado (de cambio, de tipos de interés).
- Otros: operacional, legal, insuficiencia patrimonial, etc.

d) De dirección:

- Precios, costes y beneficios.
- Redes y medios de distribución.
- Solvencia financiera y estabilidad económica.

- Maximización de la gestión operativa.

3.2. Riesgos según su incidencia sobre el patrimonio (humano, material e inmaterial)

a) Del medio ambiente:

- Ubicación de la empresa/planta/nave industrial.
- Clima social y relaciones de trabajo.
- Estabilidad política (también contemplado dentro del riesgo-país).

b) Personales:

- Accidente laboral o extra-laboral.
- Enfermedad común o profesional.
- Fallecimiento.
- Incapacidad permanente por lesión.
- Secuestro.

c) Daños materiales:

- Pérdidas directas, incontrolables e imprevisibles (fenómenos de la naturaleza, conflictos bélicos, acciones político-sociales).
- Pérdidas directas, controlables y previsibles (Deterioros y daños de estructura e instalaciones, contaminación ambiental, extravío/deterioro de mercancías y/o de la propiedad, infidelidad del personal).
- Pérdidas indirectas (Pérdida de beneficios, deterioro de la imagen, incumplimientos contractuales de venta/suministro, recuperación de datos/archivos).

d) Reclamación judicial:

- Publicidad: medios y métodos empleados.
- Contractual: garantías, compra-venta, alquileres, servicios, etc.
- Cargas sociales: seguros de vida, accidentes, fondo de pensiones.
- Negligencias: empleados representantes, contratistas, etc.
- Empleados: accidentes laborales.
- Titularidad: propiedades, bienes confiados, derechos de terceros.
- Consumidores: productos fabricados o distribuidos.
- Transporte: mercancías peligrosas, carga y descarga, conducción de vehículos.
- Contaminación ambiental: polución, vertido de residuos.

3.3. Identificación de riesgos comerciales asegurables.

Cuadro 5. Riesgos comerciales según su incidencia

INCIDEN EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL	INCIDEN EN EL PATRIMONIO
Riesgos de ventas (riesgo comercial de no-venta)	Riesgos de daños materiales
RESOLUCIÓN DE CONTRATO	CLIENTES POR COBRAR
RIESGO-PAÍS	
Riesgos financieros (riesgo comercial de no-cobro)	
INSOLVENCIA DEL DEUDOR	

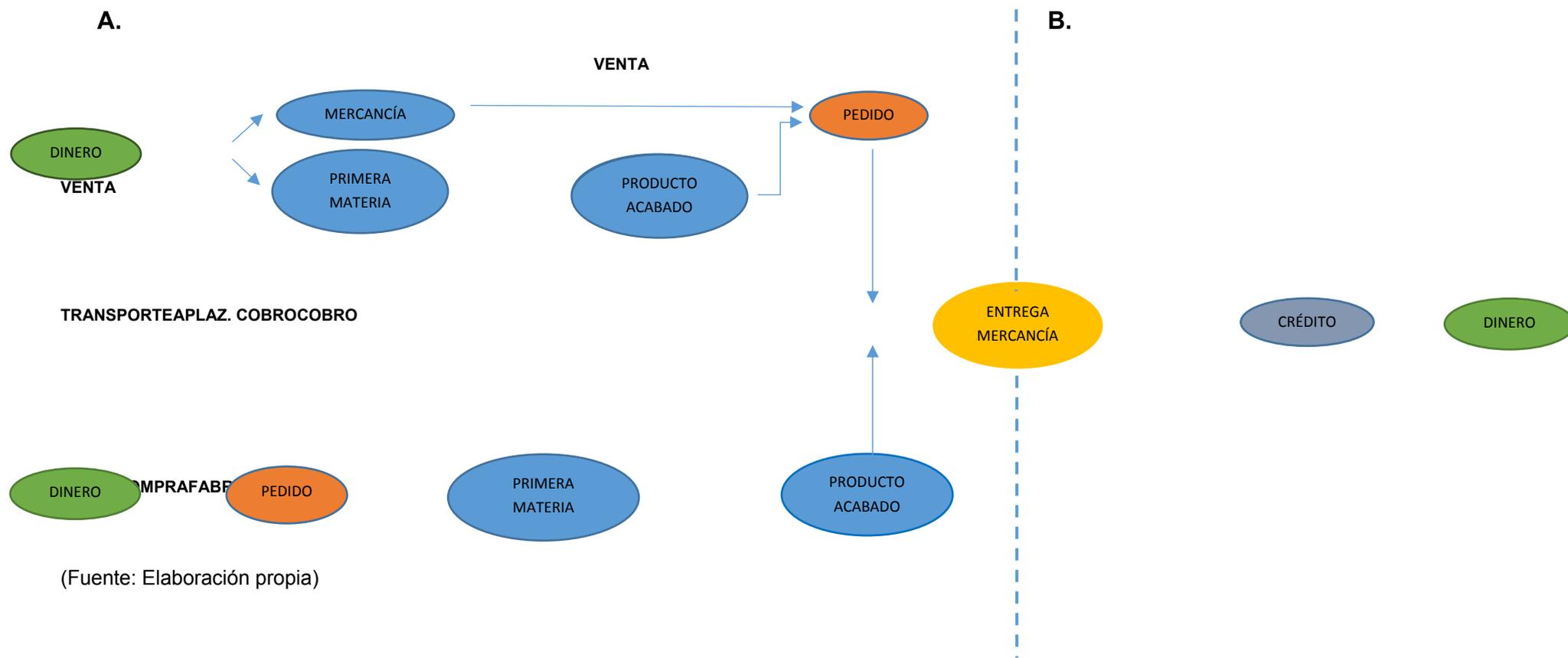
(Fuente: elaboración propia)

Partiendo de la clasificación de riesgos establecida en el apartado anterior, podemos identificar al menos dos tipos de riesgo comercial dentro de la gestión de la empresa: el **riesgo de no vender** y el **riesgo de no cobrar** dicha venta (que también supone una amenaza de daño material sobre el patrimonio de la empresa) y, a su vez, podemos establecer una nueva división dentro de los riesgos comerciales entre los que son asegurables por la póliza de seguro de crédito:

- Riesgo de insolvencia*: se produce como consecuencia de la situación económico-financiera del deudor cuando éste no puede hacer frente a sus obligaciones de pago con el proveedor en cuestión. La cobertura del riesgo nace en el momento de la entrega de la mercancía.
- Riesgo de resolución de contrato*: se trata de la cancelación unilateral de la otra parte del contrato o del compromiso de compra. La cobertura del riesgo nace en el momento que se efectúa el pedido de la mercancía.
- Riesgo-país*: (podríamos definirlo como una variante del riesgo de crédito por motivos distintos a la insolvencia del deudor) es el que se deriva de las circunstancias políticas o económicas del país importador que impiden la realización puntual de los pagos por razones ajenas al propio importador. También contempla el riesgo de expropiación de las inversiones privadas con o sin contraprestación.

Desarrollando el esquema básico del ciclo de explotación de la empresa, DINERO – MERCANCÍA – DINERO, podemos llegar a:

Figura 5. Ciclo de explotación de la empresa



(Fuente: Elaboración propia)

Donde la secuencia de la parte superior representa la compra-venta de mercancías estándar, ya sea en una empresa comercial (primer renglón) o en una empresa industrial (segundo renglón). Mientras que la secuencia de la parte inferior representa la compra-venta en el supuesto de fabricación por encargo.

A partir de este esquema podemos distinguir, a nuestros efectos, diferentes riesgos que se irán analizando:

- Riesgo de no-venta: DINERO → PEDIDO
- Riesgo de resolución de contrato: MERCANCÍA → PEDIDO
- Riesgo de entrega: PEDIDO → ENTREGA MERCANCÍA
- Riesgo de fabricación: PEDIDO → PRODUCTO ACABADO (también lo podemos considerar riesgo de crédito aunque se debe regular específicamente en póliza).
- Riesgo de crédito: ENTREGA MERCANCÍA → DINERO

1ª Parte del ciclo de explotación: A

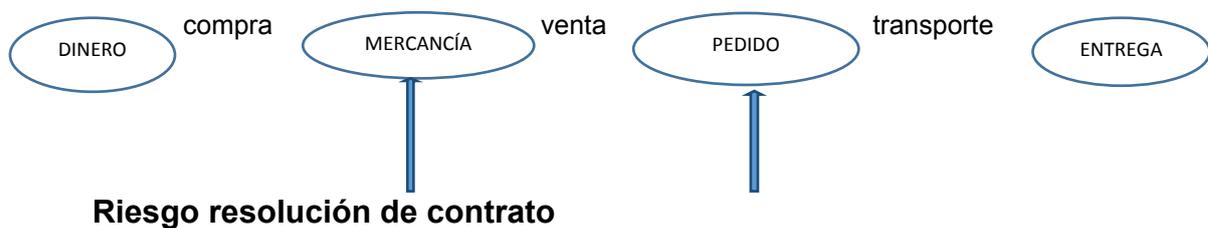
Figura 6.DINERO – ENTREGA MERCANCÍA

Riesgos de la logística de la venta:

- Tránsito o transporte de mercancías y productos
- No retirada de la mercancía por parte del cliente

Otros riesgos asociados a la logística:

- Estafa por suplantación de identidad

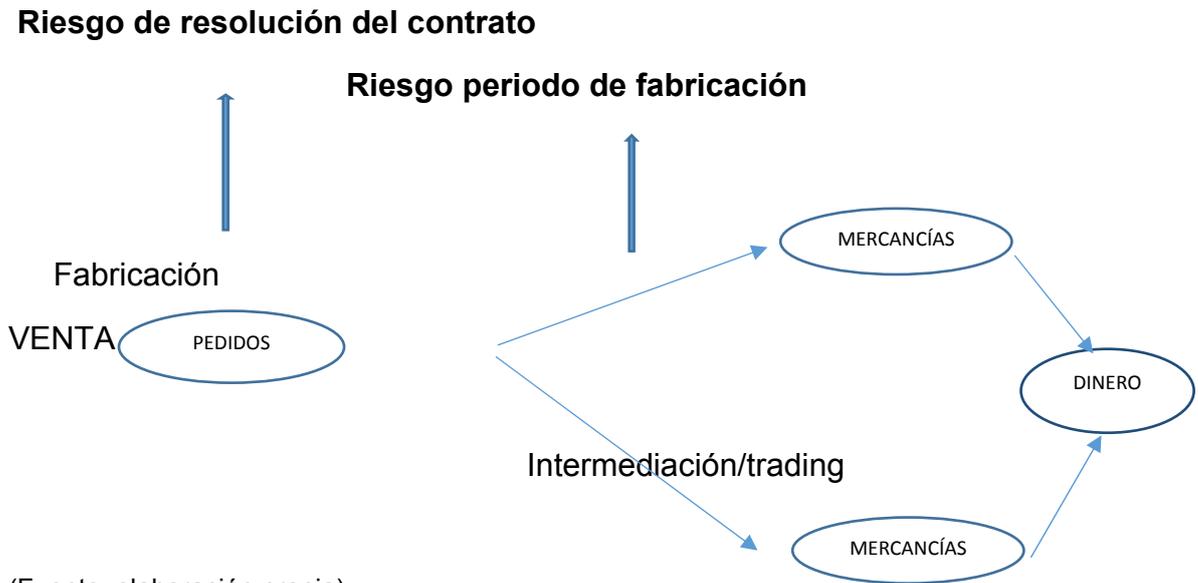


Riesgo de no-venta

- Cambios en la demanda por alteración de los gustos de los consumidores.
- Publicidad contraproducente.
- Información insuficiente de los productos
- Retirada de los productos del mercado

(Fuente: elaboración propia)

Figura 7. PEDIDO – MERCANCÍA



(Fuente: elaboración propia)

La figura corresponde a la parte interior de esquema desarrollado en la figura 5 en que la empresa trabaja (compra o elabora productos/materias primas) a partir de un pedido del cliente.

Explicación: A partir del momento en que una empresa invierte, ya sea adquiriendo mercaderías para la venta o adquiriendo primeras materias para su transformación en productos acabados y su venta, incurre en el riesgo de no-venta. Éste puede ser por motivos del mercado como por ejemplo que no haya demanda o, si la hay, que no se consiga llegar a una comunicación asertiva con el consumidor.

También se puede dar el caso de que el cliente, por el motivo que sea, cancele el pedido antes de su entrega (riesgo de resolución de contrato) y la empresa incurra en una pérdida en caso de que el producto sea personalizado o a medida. En caso contrario podrá revender el producto a un nuevo cliente y la pérdida será menor o inexistente, dependiendo de los gastos que le ocasione.

Es importante distinguir entre el riesgo de resolución de contrato – en el que la “no entrega” se produce por voluntad expresa del cliente – y el riesgo de periodo de fabricación que se contempla cuando no se puede hacer la entrega por otras causas, a veces ajenas a la voluntad del cliente. El hecho de que éste se declarara insolvente o liquidara la empresa mientras el proveedor gestiona el pedido (que además serían causantes de la retirada crediticia/deterioro en el rating por parte de la aseguradora) serían algunas de ellas.

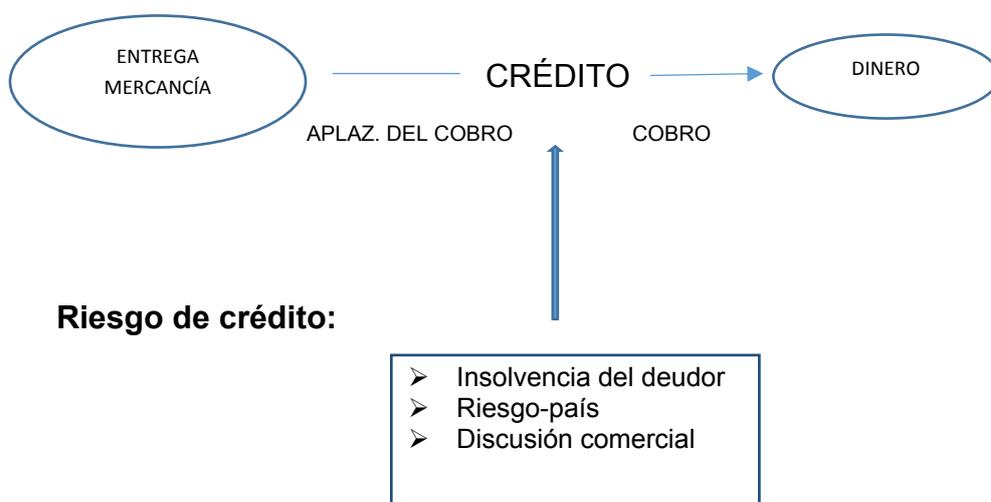
Sin embargo, en ambos casos, la cobertura de dicho riesgo viene regulada adicionalmente de forma contractual. Se traslada el nacimiento del riesgo al momento en que se hace el pedido en lugar de hacerlo en el momento en que se entrega la mercancía como en una póliza de seguro de crédito estándar. De

esta forma, ambos casos quedarían cubiertos independientemente del sujeto que hubiera motivado el impedimento de la entrega establecida de antemano.

Un tercer motivo por el cual la mercancía podría no podría llegar a entregarse y, por lo tanto, no formalizarse la venta serían todos aquellos riesgos asociados al transporte (accidente, extravío de mercancía, etc.) así como la no recogida de la mercancía por parte del cliente por ejemplo en consigna portuaria.

2ª Parte del ciclo de explotación: B

Figura 8. ENTREGA DE MERCANCÍA → DINERO



(Fuente: elaboración propia)

Explicación: Una vez entregada la mercancía y llegado el vencimiento del crédito comercial, el cliente puede incurrir en impago, ya se deba a una simple y transitoria morosidad o a una definitiva insolvencia. Además de la falta de liquidez, el cliente puede también impagar por disconformidad con la mercancía servida/servicio prestado.

También podrían producirse circunstancias ajenas al funcionamiento de la empresa las que llevaran al cliente a no efectuar los pagos dentro del periodo previamente establecido por el proveedor, por ejemplo, aquellas referidas a factores político-económicos del país, denominado riesgo-país:

- Riesgo soberano: las circunstancias políticas o económicas del país importador. Es el referido a aquéllos factores (volumen de deuda externa, déficit económico, situación política, etc.) que puedan poner en dificultad que un país haga frente a sus compromisos.
- Riesgo administrativo: limitaciones o restricciones sobre la libertad de mercado que pueden limitar la actividad económica.
- Riesgo político: referido a la probabilidad de expropiación de las inversiones privadas sin contraprestación

3.4. Marco legislativo español ante las situaciones de insolvencia.

3.4.1. Ley 3/2004 (Ley de la morosidad)

El 30 de diciembre de 2004 se publicó en el BOE la Ley 3/2004 (Ley de la morosidad), de 29 de diciembre, de cara a establecer medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Su objetivo era incorporar en el ordenamiento jurídico español las disposiciones de la Directiva 2000/35/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de junio de 2000, con el mismo título.

Antes de la publicación de la directiva, los organismos europeos llevaban ya años recalcando que la morosidad constituía un problema cada vez más fuerte, tanto para el éxito del mercado común como, sobre todo, para las pequeñas y medianas empresas, en las que los plazos de pago excesivos y la morosidad de sus clientes, provocaban el deterioro de la rentabilidad empresarial e incluso amenazaban su continuidad y por tanto la de numerosos puestos de trabajo. En la propia directiva se reflejan dichas inquietudes, y se aplican medidas disuasorias a la morosidad.

No obstante, no se trata, ni mucho menos, de la primera iniciativa de la Comisión Europea desarrollada sobre esta materia, pues ya el 12 de mayo de 1995 nos encontramos con la Recomendación de la Comisión relativa a los plazos de pago en las transacciones comerciales. Al no haberse logrado mejoras en materia de morosidad desde la adopción de esta recomendación, se ha hecho necesaria la Directiva 2000/35/CE cuyo objetivo generales fomentar una mayor transparencia en la determinación de los plazos de pago en las transacciones comerciales, y también su cumplimiento.

La Ley de morosidad reproduce prácticamente el contenido de la directiva europea. Sus aspectos más relevantes son los siguientes:

- Su ámbito de aplicación son los pagos efectuados como contraprestación en las operaciones comerciales entre empresas (considerando como empresa a cualquier persona física o jurídica que actúe en el ejercicio de su actividad económica o profesional), o entre empresas y administraciones públicas. Quedan excluidos los pagos efectuados en operaciones en las que intervengan consumidores, los intereses relacionados con la legislación cambiaria, los pagos de indemnizaciones por daños y las deudas sometidas a procedimientos concursales.
- El plazo de pago será el que hayan pactado las partes intervinientes en la operación y si no existiese, se establece un plazo de pago de treinta días desde la recepción de la factura, o desde la recepción de las mercancías o prestación de los servicios en caso de existir dudas sobre la fecha de recepción de la factura o esta fuese anterior a la recepción de las mercancías o prestación de los servicios.
- El mero incumplimiento de pago pactado o legalmente establecido harán incurrir al deudor en mora, por lo que deberá abonar el interés que figuren

el contrato o, en su defecto, la suma del tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a su más reciente operación principal de financiación efectuada antes del primer día del semestre natural de que se trate más siete puntos porcentuales (el Ministerio de Economía y Hacienda publicará semestralmente en el BOE dicho tipo de interés).

- La mora del deudor facultará al acreedor para reclamarle una indemnización por los costes que le haya supuesto la recuperación de la deuda. Esta indemnización no podrá superar el quince por ciento de la cuantía de la deuda, salvo en los casos en los que la deuda no supere los 30.000 €, en los cuales el límite de la indemnización estará constituido por el importe de la deuda de que se trate.
- Se considerarán nulas las cláusulas contractuales que tengan un contenido abusivo en perjuicio del acreedor sobre la fecha de pago o las consecuencias de la demora.

3.4.2. Ley 15/2010 en modificación de la 3/2004

Una vez transcurridos cinco años y medio, el legislador español consideró oportuno reformar la Ley de morosidad a través de la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Los efectos de la crisis económica se tradujeron en un aumento de impagos, retrasos y prórrogas en la liquidación de facturas vencidas, que hizo mella en todos los sectores. Especialmente afectadas por este motivo se vieron las pequeñas y medianas empresas a causa de un funcionamiento con gran dependencia al crédito a corto plazo y con unas limitaciones de tesorería que hacían especialmente complicada su actividad en el nuevo contexto económico. Por ello, hubo que adaptar la legislación sobre la morosidad a los cambios del entorno económico.

En términos generales, la ley de la reforma prácticamente contiene dos medidas fundamentales:

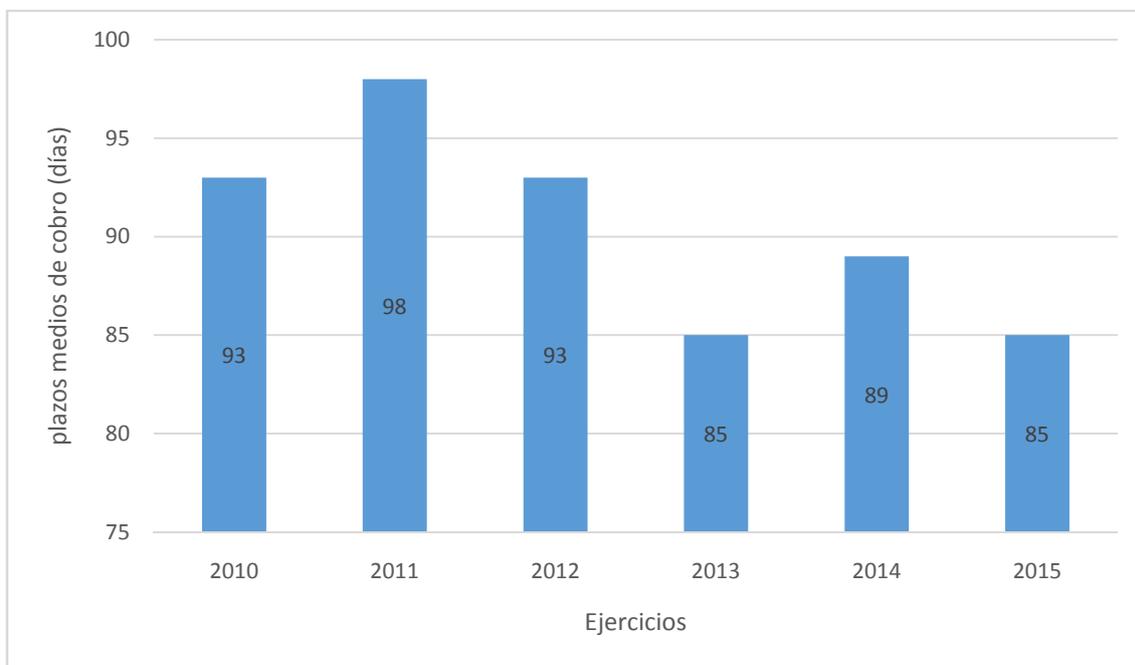
- Establecimiento de un plazo máximo de pagos entre empresas de 60 días (excluidos los aplazamientos de pago de productos de alimentación frescos y perecederos que no excederán de 30 días desde la fecha de entrega de la mercancía), sin posibilidad de pacto de ampliación entre las partes
- Reducción a 30 días del plazo de pago del sector público (salvo en los contratos de obra pública que será de 60 días). Estos plazos no serán de aplicación inmediata, sino que se prevé una adaptación progresiva a la ley.

De este modo, desde la entrada en vigor de la Ley de morosidad hasta el 31 de Diciembre de 2011, los plazos de pago máximos entre empresas serán de 85 días, en el transcurso del año 2012 de 75 días, y a partir del 1 de enero de 2013, se aplicará ya el plazo de los 60 días. Por otra parte, el plazo de pago de las Administraciones públicas no podía superar los 55 días desde la entrada en vigor de la Ley hasta el 31 de diciembre de 2010, 50 días en 2011 y 40 en 2012.

3.4.3. Aplicación de la ley y régimen sancionador

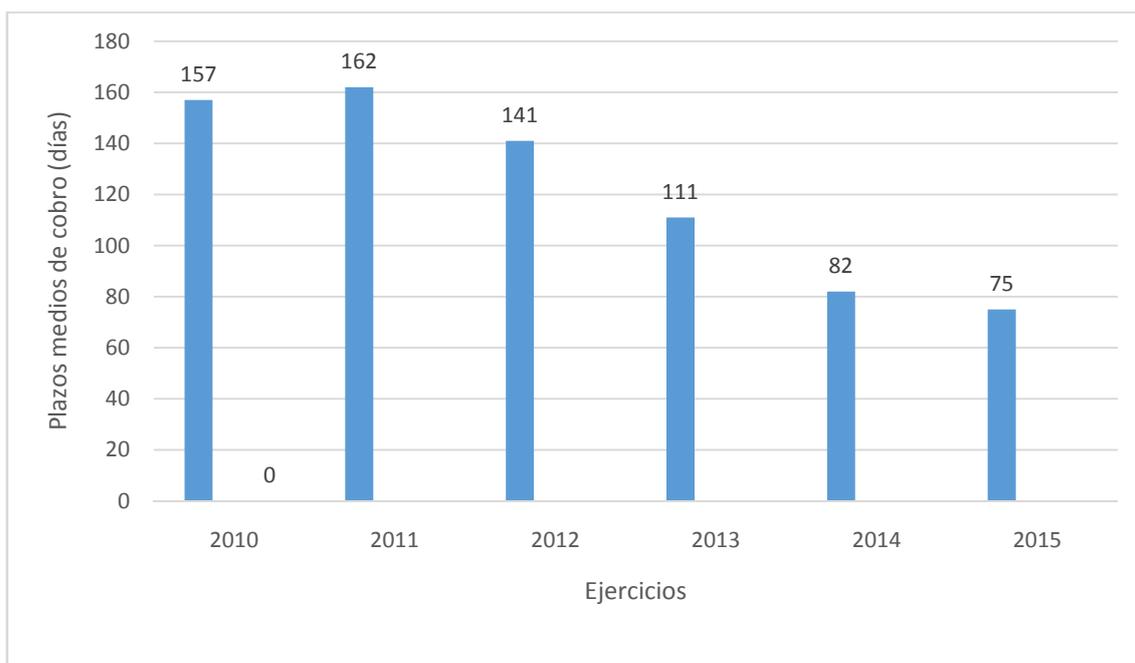
A pesar de las modificaciones legislativas, toda la teoría regulatoria está lejos de ser avalada por la realidad de los plazos de pago:

Figura 9. Sector privado. Plazos medios de cobro en España (Plazo legal 2014: 60 días)



(Fuente: Departamento de estudios PMcM)

Figura 10. Sector público. Plazos medios de cobro en España (Plazo legal 2014: 30 días)

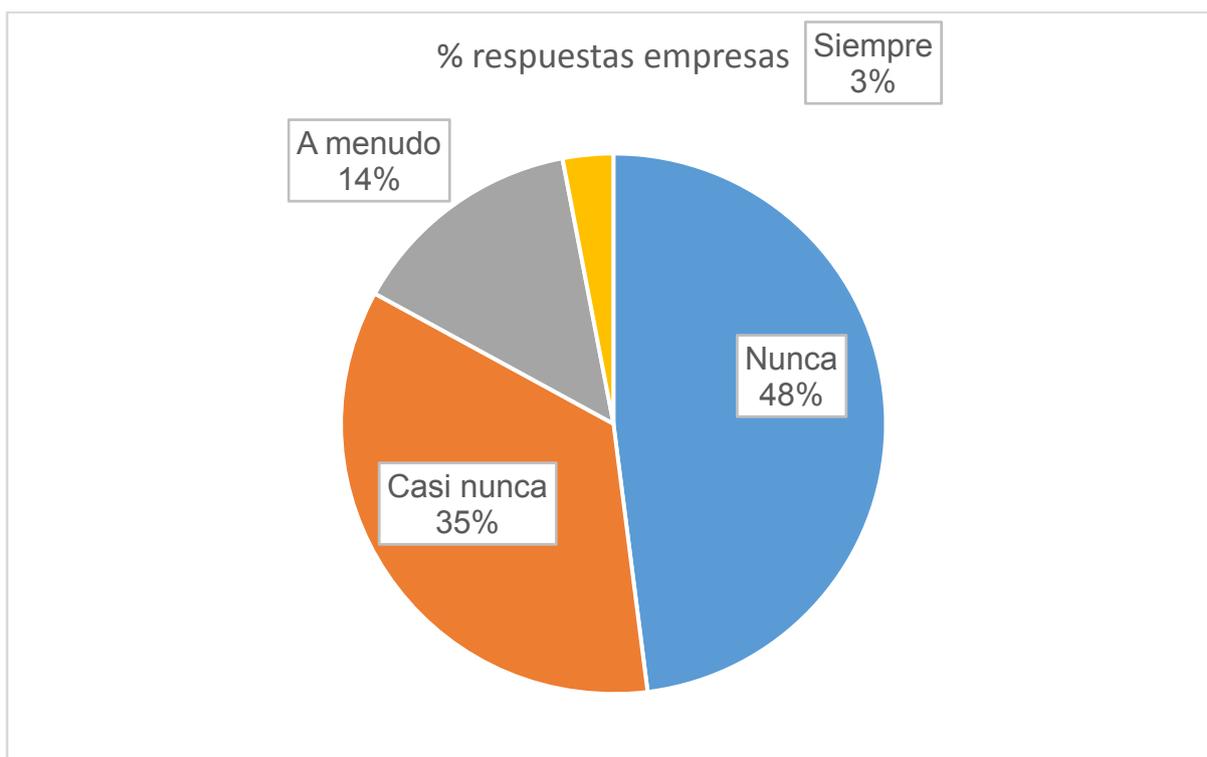


(Fuente: Departamento de estudios PMcM)

Por lo cual podemos afirmar que ambas iniciativas legislativas resultan claramente insuficientes y poco eficaces. La clave, a mi parecer, de la poca efectividad de dichas iniciativas se encuentra en la ausencia de consecuencia práctica alguna para quien incumple, ya sea la empresa o la administración pública.

En este sentido la medida “sancionadora” más cercana es la exigencia de intereses de demora por parte del acreedor pero, como podemos comprobar, no se trata de una práctica habitual.

Figura 11. Exigencias de intereses de demora en caso de impago, 2015

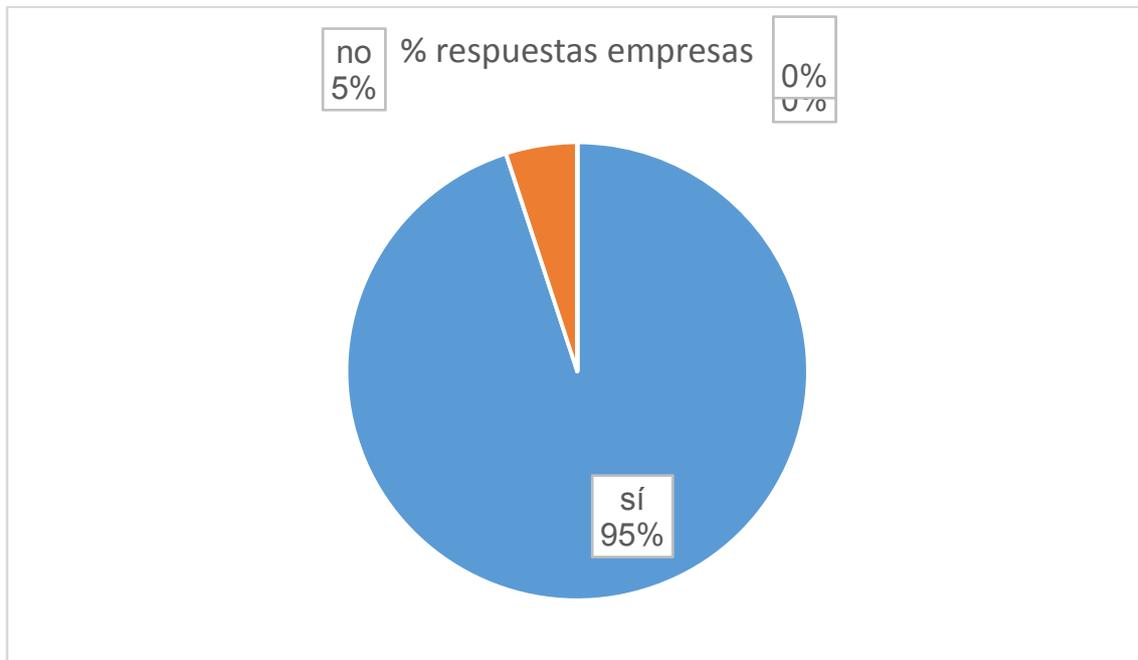


(Fuente: Departamento de estudios PMcM)

En esta línea se debe tener en cuenta que cuando el legislador debatió el proyecto de ley, hubo una enmienda transaccional que no superó el trámite legislativo en la redacción definitiva de la Ley. Esta propuesta era la de introducir un régimen general de infracciones y sanciones en la futura Ley. Esta enmienda pretendía crear el marco legal para que las administraciones públicas pudieran comprobar el cumplimiento de lo previsto en la ley contra la morosidad, a cuyo fin podrían desarrollar las actuaciones inspectoras y sancionadoras en las empresas infractoras. Los políticos, sin embargo, dejaron para más adelante el desarrollo de un Reglamento en el que se implementara el régimen sancionador.

A día de hoy el régimen sancionador es inexistente y la mayor parte de las empresas afectadas por la mora de los pagos de sus clientes no les aplican intereses de demora. Es por este motivo que hasta que no se promuevan nuevas medidas de lucha contra la morosidad claramente efectivas, el sistema judicial español deja desprotegido al acreedor.

Figura 12. Empresas a favor de la implantación de un régimen sancionador para solucionar el problema de la morosidad



(Fuente: Departamento de estudios PMcM)

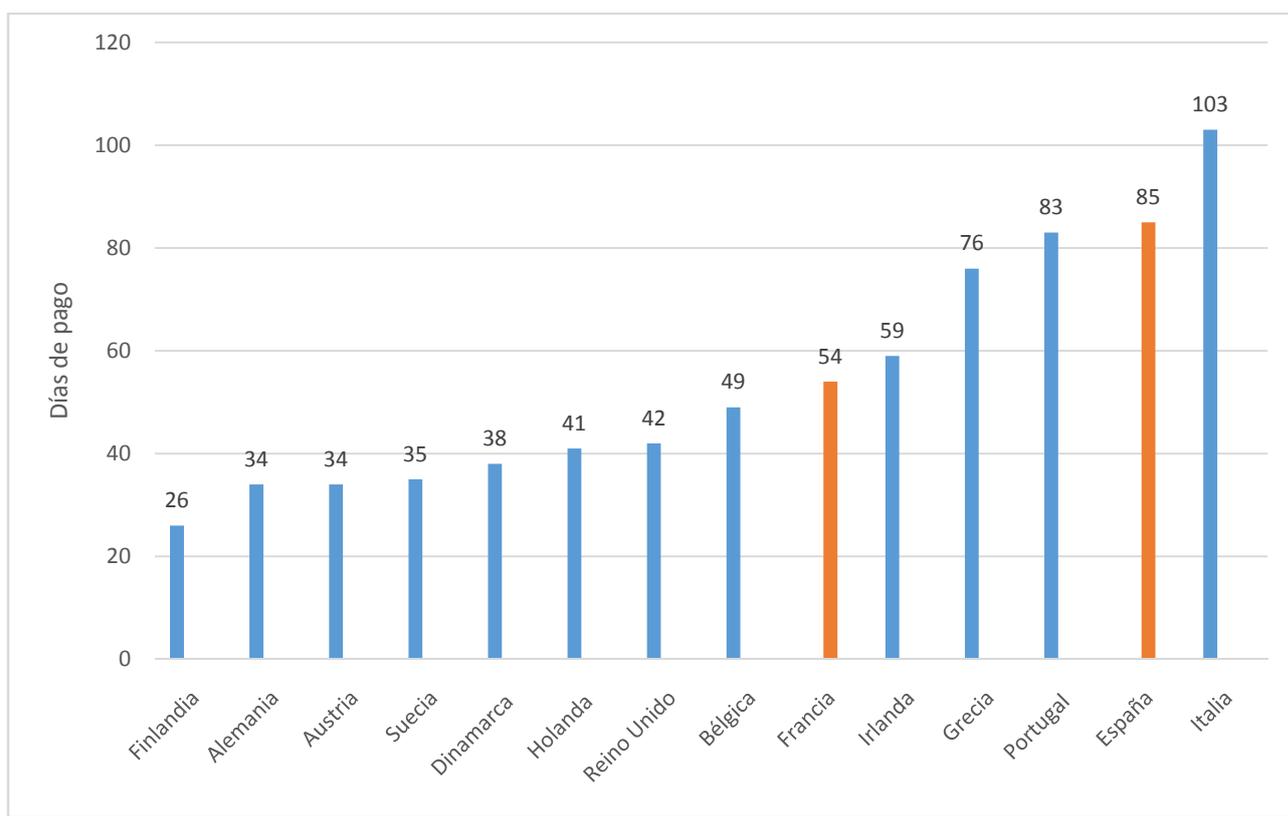
3.4.4. Ejemplo de aplicación de la ley de morosidad con régimen sancionador: Francia.

El 1 de enero de 2009 entró en vigor en Francia una Ley denominada “Loi de modernisation de l'économie”, «LME», *Loi n° 2008-776 du 4 août 2008* que recoge las siguientes consideraciones:

- Plazo de pago desde el 1 de enero de 2009: no puede superar los 45 días fin de mes o los 60 días contados desde la fecha de emisión de la factura y otorga libertad de elección a las partes contratantes para escoger entre las dos opciones. Proveedor y cliente pueden acordar un plazo de pago más corto.
- Afecta a todas las empresas: fabricantes, distribuidoras, comerciales, emprendedores, artesanos, profesionales. Excluidos personas físicas no empresarios, comerciantes o profesionales.
- El control de la aplicación de la LME corresponde a la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes).
- Multas por incumplimiento. La LME refuerza las sanciones en caso de retraso de este plazo pactado, al elevar el índice mínimo de las sanciones por demora de 1,5 veces el tipo de interés legal a 3 veces el mismo.

En el año de entrada en vigor de la ley, en Francia la media de días de pago era de 67 cuando la media europea se situaba en 57 días. El entonces Secretario Francés de Estado del Comercio, Artesanado, la PYME, el Turismo y los Servicios, declaraba que “el paso de un plazo de pago de 67 a 57 días permitiría a las empresas disponer de 4 mil millones de euros de tesorería suplementaria; 4 mil millones de euros que podían ser directamente invertidos en la producción”.

Figura 13. Plazos de pago por países 2014



(Fuente: PMCM a partir de Intrum Justitia)

Se trata, en definitiva, de la implantación de medidas que potencien la competitividad empresarial española, más aún si observamos cuál es el comportamiento del resto de países de la Unión Europea. Sin embargo, se trata también de una cuestión de voluntad política. Podemos observar cómo en las últimas elecciones del 20 de noviembre de 2015, de los 10 principales partidos que se presentaron, solamente la mitad contemplaban la creación de un régimen sancionador como medida de cumplimiento de la ley de la morosidad. Respecto a la otra mitad, dos de ellos no hacían mención alguna al problema de la morosidad en sus programas electorales.

Fruto del análisis de la problemática que supone para las empresas, ya no sólo españolas, el retraso en los cobros de sus clientes y las eventuales situaciones de insolvencia de los mismos, identificamos la segunda problemática que intentaremos resolver a través del seguro de crédito:

2. NECESIDAD DE COBRO ASEGURADO: ante una mora prolongada del cobro y también ante la contingencia ocasionada por una insolvencia.

4. Cobertura del seguro de crédito según datos del sector

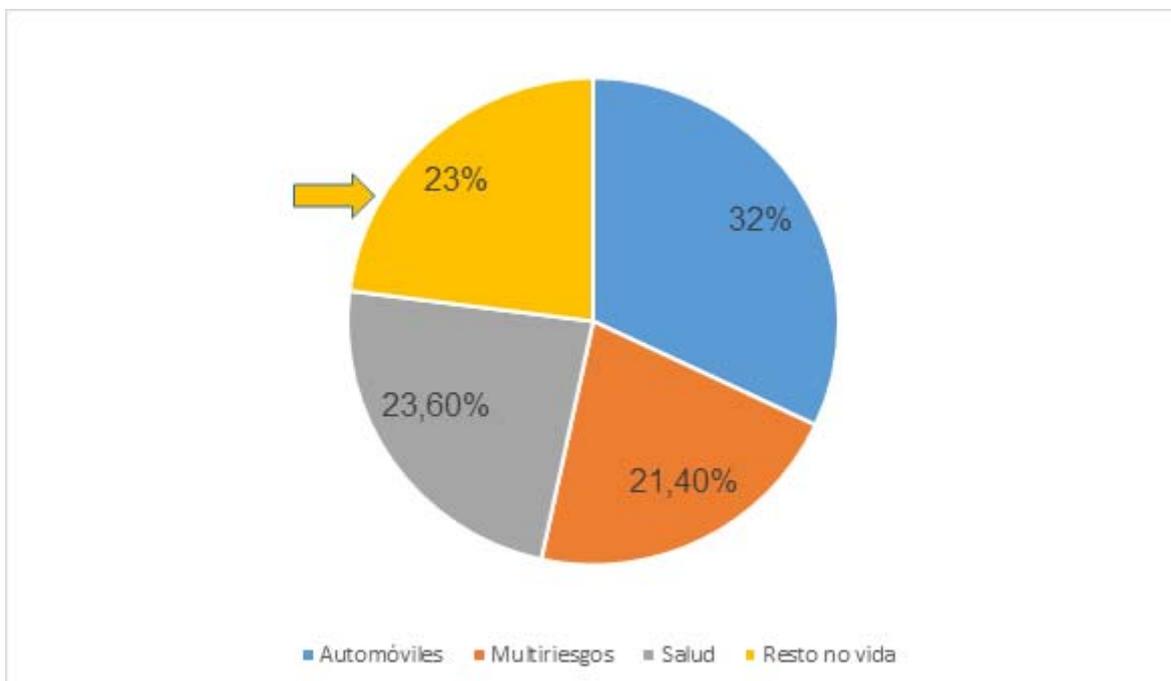
4.1. Esquema general de seguros y datos del sector

CLASIFICACIÓN POR MODALIDADES DE SEGUROS

- VIDA
- **NO VIDA:**
 - Automóviles
 - Multirriesgo: Hogar, Comercio, Comunidades, Industrial, Otros multirriesgos.
 - Salud: Asistencia sanitaria, Reembolso, Subsidios.
 - **Resto No vida:** Accidentes, Asistencia, Caución, **Crédito**, Decesos, Defensa jurídica, Incendios, Otros daños a los bienes, Pérdidas pecuniarias, Responsabilidad civil, Transportes.

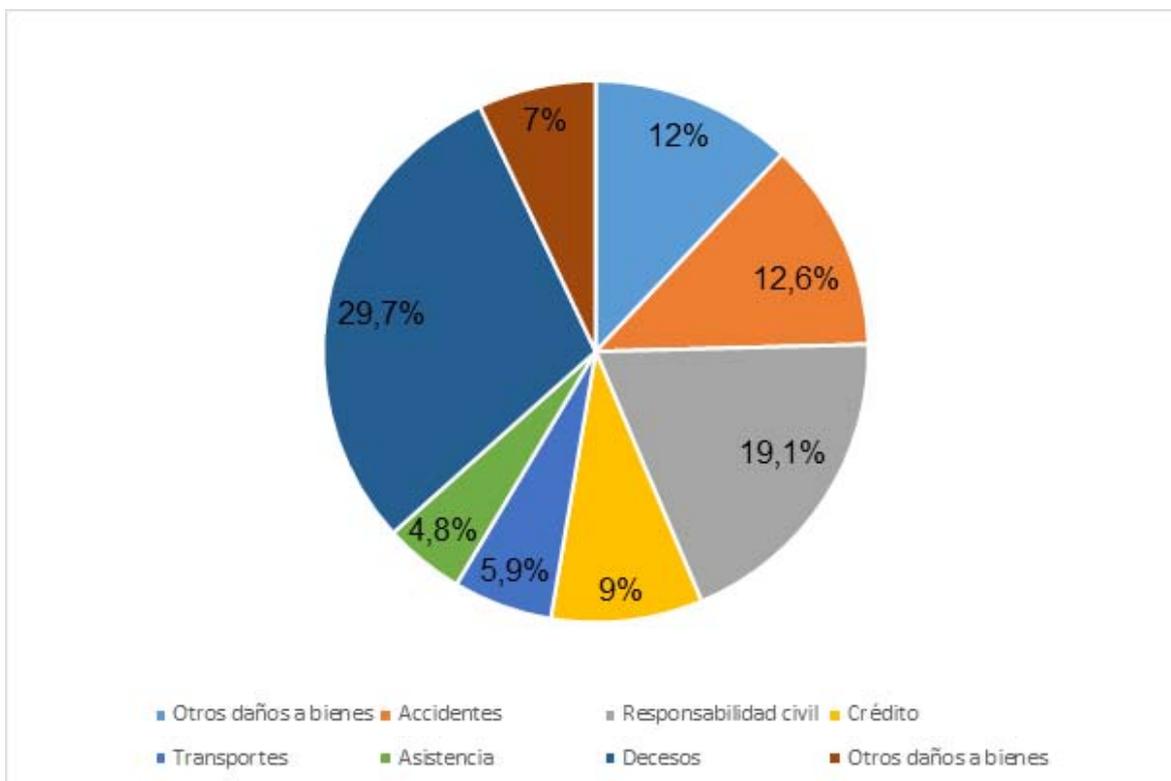
Veamos ahora cuál es su peso dentro del total de primas procedentes de los seguros de no vida y su proporción respecto al resto de seguros.

Figura 14. Reparto de las primas de no vida (datos 2014)



(Fuente: ICEA)

Figura 15. Reparto de primas de Resto no vida (datos 2014)



(Fuente: ICEA)

El peso del seguro de crédito supone:

- El 2% sobre el volumen de primas correspondientes a seguros de No Vida
- El 9% sobre el total del resto de No Vida

Por lo que podemos observar que se trata de un tipo de seguro tan específico como “residual” si lo comparamos con las primas correspondientes al seguro de automóviles, que se considera en el otro extremo del seguro de crédito en este sentido, una *comodity*.

Sin embargo, se trata de un ramo de seguro que pertenece a la modalidad de Grandes Riesgos y cuya comercialización requiere de gran especialización entre los canales de distribución.

El de crédito es un tipo de seguro poco extendido y desconocido si lo comparamos con el resto de seguros a empresas y que, desde que empezó la crisis, lleva sufriendo un descenso del 24,4% en volumen de primas que representa un 4,6% anual.

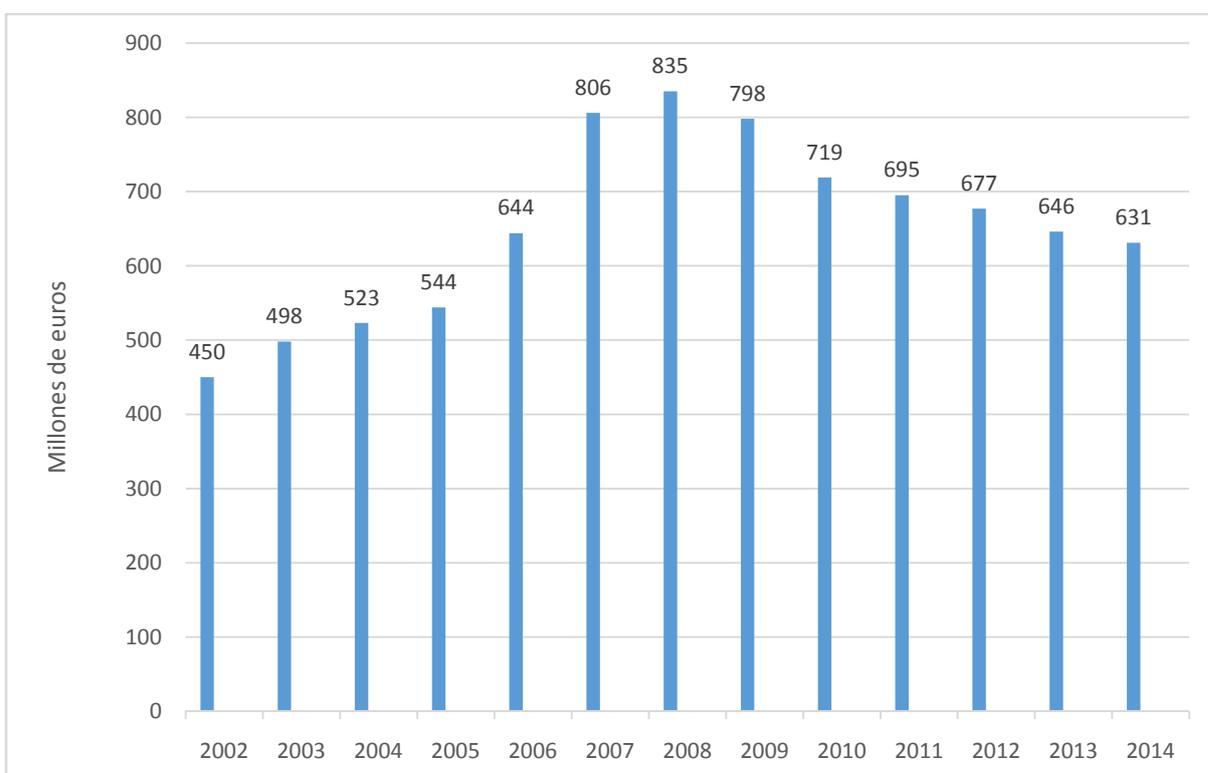
Podemos afirmar el desconocimiento del seguro entre las empresas españolas, más aún si tenemos en cuenta los datos expuestos anteriormente sobre los periodos medios de pago en España que muestran una marcada tendencia a la financiación a través del crédito comercial entre clientes y proveedores.

Se estima que la partida de crédito a clientes representa una media del 20% del activo de una empresa, por lo que se puede afirmar que en España falta cultura del riesgo.

Efectivamente, se trata de un aspecto de cultura empresarial puesto que, en la gran mayoría de las pymes españolas, no existe un departamento o, en su defecto, una política de gestión de riesgos.

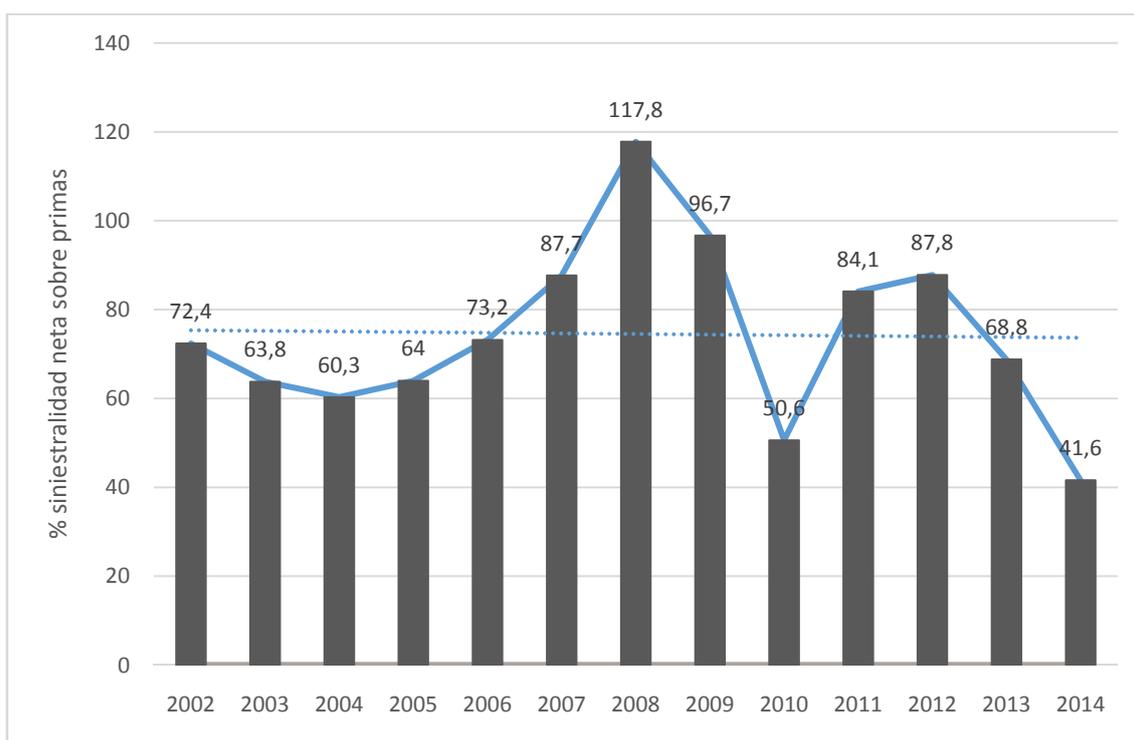
Ya no digamos una figura encargada de ello como podría ser la del director financiero. Siendo conscientes de ello, algunas de las empresas que contratan un seguro de crédito buscan de esta forma la externalización de la gestión del riesgo de crédito comercial.

Cuadro 6. Evolución del seguro de crédito en primas (2002 – 2014)



(Fuente: Fundación Mapfre)

Cuadro 7. Evolución de la siniestralidad del seguro de crédito (2002 – 2014)



(Fuente: Fundación Mapfre)

Por lo que al incremento en volumen de primas se refiere, observamos cómo en los años correspondientes a un entorno de especial bonanza económica, el seguro de crédito aumentó casi de forma exponencial (2005 a 2008). Además hay que tener en cuenta que se trata de un tipo de seguro destinado únicamente al sector empresarial, en el que se experimenta, no solamente un incremento en el número de empresas activas sino, en consecuencia, también del volumen de facturación de las empresas españolas y el seguro de crédito descansa en una prima sobre las ventas (asegurables).

Desde el año 2002, puesto que no hemos obtenido datos de ejercicios anteriores, se podría decir que las compañías se empiezan a adaptar y a especializar según el tipo de negocio. Asimismo, se inicia un proceso de simplificación de los trámites administrativos no irrelevantes a los que obliga esta modalidad en paralelo a la implementación de nuevos instrumentos que proporcionan las TIC.

En el periodo de 2003 a 2005, aunque el crecimiento es significativo, se produce una ligera desaceleración por dos motivos: por un lado, mayor grado de penetración de mercado, que alcanza un alto nivel de madurez, y por otro por una tendencia a la bajada de tipos de prima propiciada por una mejora del momento económico y por la fuerte competitividad existente en el mercado. En este momento, además de los tres operadores tradicionales en el mercado español (Crédito y Caucción, Cesce, Mapfre) operan ya todos los grupos mundiales de Crédito. (Euler Hermes, Coface, Atradius).

La consecuencia inmediata de la agresiva reducción en las tasas de prima, junto con el incremento de las condiciones de cobertura, es el repunte de la

siniestralidad. Más si tenemos en cuenta que el porcentaje se calcula sobre las primas.

En 2006 la brutal competencia entre operadores, atraídos por un mercado que crece por encima del resto de países europeos, se evidencia en la vasta oferta tanto de productos como de coberturas. Por ello, dicha competencia entre los diversos operadores por ganar cuota de mercado, con aumento de capitales y de riesgos cubiertos, explica un menor crecimiento en primas y un repunte de la siniestralidad. Los datos que tenemos de este periodo ya parecen anticipar un cambio de tendencia en el ciclo económico.

Efectivamente, el año 2007 estuvo marcado por una tendencia muy marcada del empeoramiento de la morosidad empresarial que, sumada a las perspectivas de cambio de ciclo que ya se venían apuntando, hizo que se dibujara un nuevo escenario para el seguro de Crédito con el aumento de la demanda. De ahí el crecimiento en primas del 16,6% respecto a 2006. Ya a partir de este momento podemos anticipar que estos factores van a repercutir en incremento de tipos de prima.

Sin embargo, el incremento de tasas no fue suficiente en 2008 para reducir el impacto de la siniestralidad, que ascendió hasta el 117,8% ya que, como se ha comentado anteriormente, las compañías, habían venido siguiendo políticas de crecimiento en cuota de mercado que habían aumentado considerablemente su exposición al riesgo. Asimismo, según fuentes utilizadas por el sector, el índice de impago de las operaciones comerciales a crédito entre empresas españolas creció un 172% en 2008.

La reacción de las compañías en 2009, a raíz de los datos de siniestralidad del año anterior, fue la de analizar de forma estricta los criterios de suscripción, tanto en lo que a porcentajes de cobertura y franquicias se refiere como en la limitación de la capacidad de mercado, por ejemplo, con la exclusión de sectores especialmente castigados por la crisis como puede ser el de la construcción. De ahí el descenso en el volumen de primas, pero tampoco debemos olvidar el gran número de empresas en concurso de acreedores¹, algunas de las cuales eran clientes de las compañías por lo que dichas anulaciones también impactaron en el descenso en primas.

Llegado este punto debo hacer de nuevo hincapié en la estrecha relación existente entre las primas del seguro de crédito y la evolución de las ventas de las empresas aseguradas. En 2010 las ventas de dichas empresas ya llevan 2 ejercicios en decremento y ello explicaría el retroceso de hasta un 10% en las primas respecto al año anterior. Por lo que respecta a la siniestralidad se puede apreciar un acusado descenso respecto a 2009.

Se podría decir que este importante descenso se debe, según fuentes del sector, a la estabilización y control de los impagos empresariales, y es cierto. Pero también es cierto que las compañías aplicaron drásticas políticas de reducción de coberturas, hecho que hizo que muchas empresas aseguradas cancelaran sus contratos ya que el porcentaje de cobertura sobre su cartera de clientes se redujo

¹ Según datos del INE, el número de empresas en concurso de acreedores fue de 6.034, lo que supone un incremento del 182% respecto a 2008.

hasta el punto de perder utilidad el seguro. De ahí que, al disminuirse radicalmente la exposición al riesgo, también se redujo la exposición de las compañías a la siniestralidad, pero no en el mismo nivel que lo hicieron las empresas, algunas de las cuales, siguieron vendiendo a sus clientes fuera de las garantías del seguro. A raíz de estas circunstancias hubo compañías que empezaron a ofrecer servicios de recobro fuera de las garantías del seguro como servicios adicionales o complementarios.

En 2011 y 2012 las primas de seguro de Crédito siguen experimentado una caída progresiva iniciada en 2009 a causa de los aspectos negativos de la falta de recuperación económica como son un menor importe en ventas aseguradas y la reducción del número de firmas (tanto aseguradas como no aseguradas como ya hemos visto al principio de este estudio).

Se produce, además, un repunte en la siniestralidad en un escenario con un incremento del 32% en los concursos de acreedores respecto 2011 según datos del INE.

2013 y 2014, a pesar de mantenerse la tendencia decreciente en primas, podríamos decir que son los de la consolidación en el control de la siniestralidad hasta situarse en 2014 en niveles históricamente bajos para el mercado español. Sin embargo, aunque los datos de crecimiento no son, ni mucho menos, los esperados, cabe resaltar la gran mejora experimentada por las compañías en el resultado técnico-financiero, del 43,1% en 2014 frente al 15,1% en 2013.

Asimismo, la drástica disminución de los niveles de insolvencias empresariales desde 2014 han motivado una disminución en la percepción del riesgo de impago por parte de las empresas, hecho que, una vez más, motivará una nueva presión a la baja en las tasas. Todo ello, unido a las políticas comerciales especialmente agresivas de algunos operadores que se han visto menos afectados por la siniestralidad – con cuotas de mercado inferiores– en los años de más dureza, hace que el mercado se encuentre de nuevo en una situación de guerra de precios, de coberturas y de oferta de productos, en una dura pugna por aumentar/recuperar cuota de mercado.

4.2. 2009: Convenio CCS - UNESPA

Como se ha podido observar en el apartado anterior, en el año 2008 la siniestralidad en el ramo de crédito fue demoledora.

La desaceleración de la economía afectó gravemente al crédito comercial haciendo aumentar drásticamente la morosidad empresarial. Con tasas superiores al 100% de siniestralidad los reaseguradores de las aseguradoras españolas se vieron obligados a revisar sus criterios de suscripción y sus coberturas de forma estricta.

Como consecuencia de esta falta de cobertura reaseguradora el flujo de transacciones comerciales en España corría el riesgo de deteriorarse. Por ello, el Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) y la patronal aseguradora UNESPA firmaron un convenio de reaseguro de cara a que los límites de riesgo fijados por las aseguradoras en base a sus análisis no se vieran limitadas por la falta de capacidad de cesión de los mismos.

Cuatro de las cinco aseguradoras de las que operaban en ese momento en el mercado español (Crédito y Caución, Cesce, Mapfre y Coface) se adhirieron al convenio. Euler fue la única que no lo hizo.

Asimismo, esta decisión supuso un apoyo claro al seguro de crédito por parte del gobierno español, como herramienta estabilizadora del riesgo de crédito comercial entre empresas teniendo en cuenta que en el año 2008 la cobertura del seguro de crédito sobre el volumen total de las operaciones a crédito entre empresas se estimaba en el 30%.

4.3. Cuotas de mercado por operadores

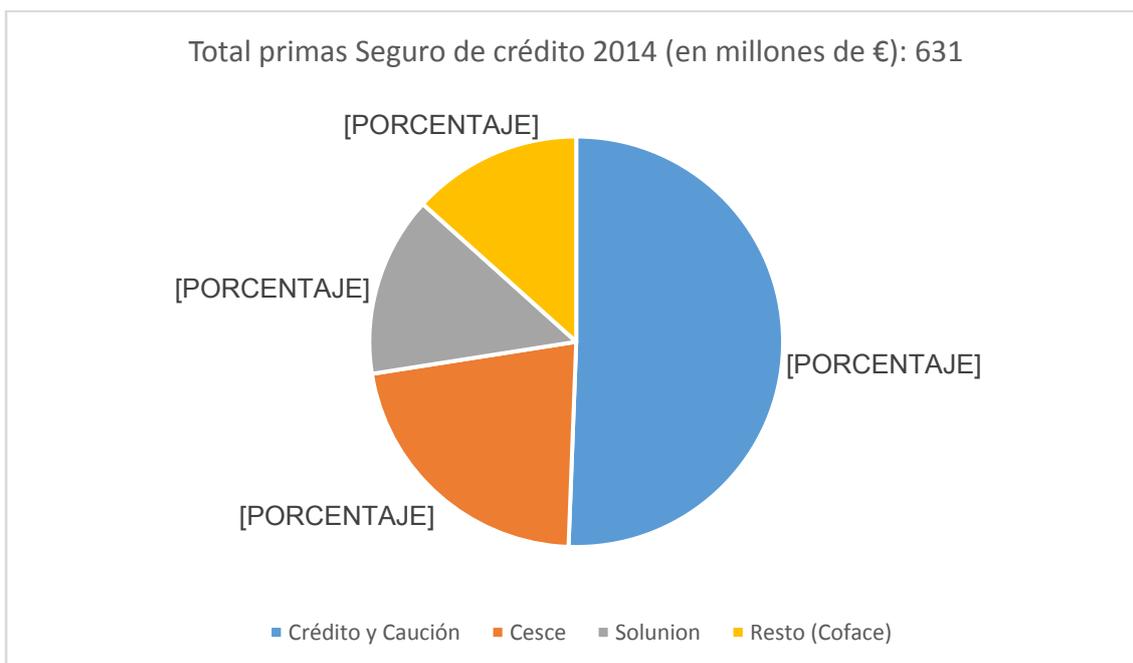
Actualmente, el mercado del seguro de crédito está concentrado en cuatro principales compañías: (ordenadas por cuota de mercado)

1. CRÉDITO Y CAUCION ATRADIUS: forma parte del grupo Atradius y, a su vez, del Grupo Catalana Occidente. Opera en el mercado interior y exterior.
2. CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, s.a.): tiene al Estado Español como principal accionista siendo el resto de sus socios grandes grupos bancarios como Santander, BBVA, Sabadell, Popular y otras entidades financieras. Si bien la Compañía nació para operar en el mercado exterior, actualmente también opera en el interior.
3. COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur): es una aseguradora francesa que en su momento nació como agencia de crédito a la exportación para posteriormente ser privatizada por el estado. Opera en el mercado español desde 1995.
4. SOLUNION: es la *jointventure* de MAPFRE y EULER-HERMES, líder mundial del seguro de crédito, que opera en España desde 2013.

Esta ordenación de las compañías por cuota de mercado se ha efectuado a partir del análisis de datos disponibles de 2014 en ICEA y la Fundación Mapfre sobre el total de las primas de crédito y la ordenación de las compañías aseguradoras por su volumen de primas en cada sector.

No obstante, al no tener información de la compañía Coface ya que no presenta datos en España y las únicas cuentas disponibles son consolidadas con el Grupo Coface en Francia. Por ello, la cuota que le hemos asignado es diferencia entre el total y los datos obtenidos del resto de compañías.

Figura 16. Cuota de mercado por operadores 2014 (Seguro de Crédito)



(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA y Fundación Mapfre)

No obstante, dentro del sector, y con una presencia poco significativa en el mercado español respecto a las anteriores, podemos encontrar también compañías orientadas a nichos de mercado:

- **AIG:** compañía líder mundial en seguros generales que, en el sector de crédito está orientado al producto de *exceso de pérdidas* (XL) para grandes empresas y multinacionales.
- **TRADE CREDIT (TCRE):** especializada, además de *exceso de pérdidas*, en *segundas capas* y en *reaseguradoras cautivas*.

En ambos casos se trata de compañías dirigidas a grandes empresas y multinacionales que requieren soluciones específicas a la vez que flexibles debido al volumen y necesidades de negocio.

PARTE II. LA COBERTURA DEL RIESGO DE INSOLVENCIA

5. El ciclo del riesgo de crédito comercial

5.1. Morosidad e insolvencia

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (DRAE):

Morosidad: “lentitud, dilación, demora/ Falta de actividad o puntualidad”.

Insolvencia: “falta de solvencia, incapacidad de pagar una deuda”.

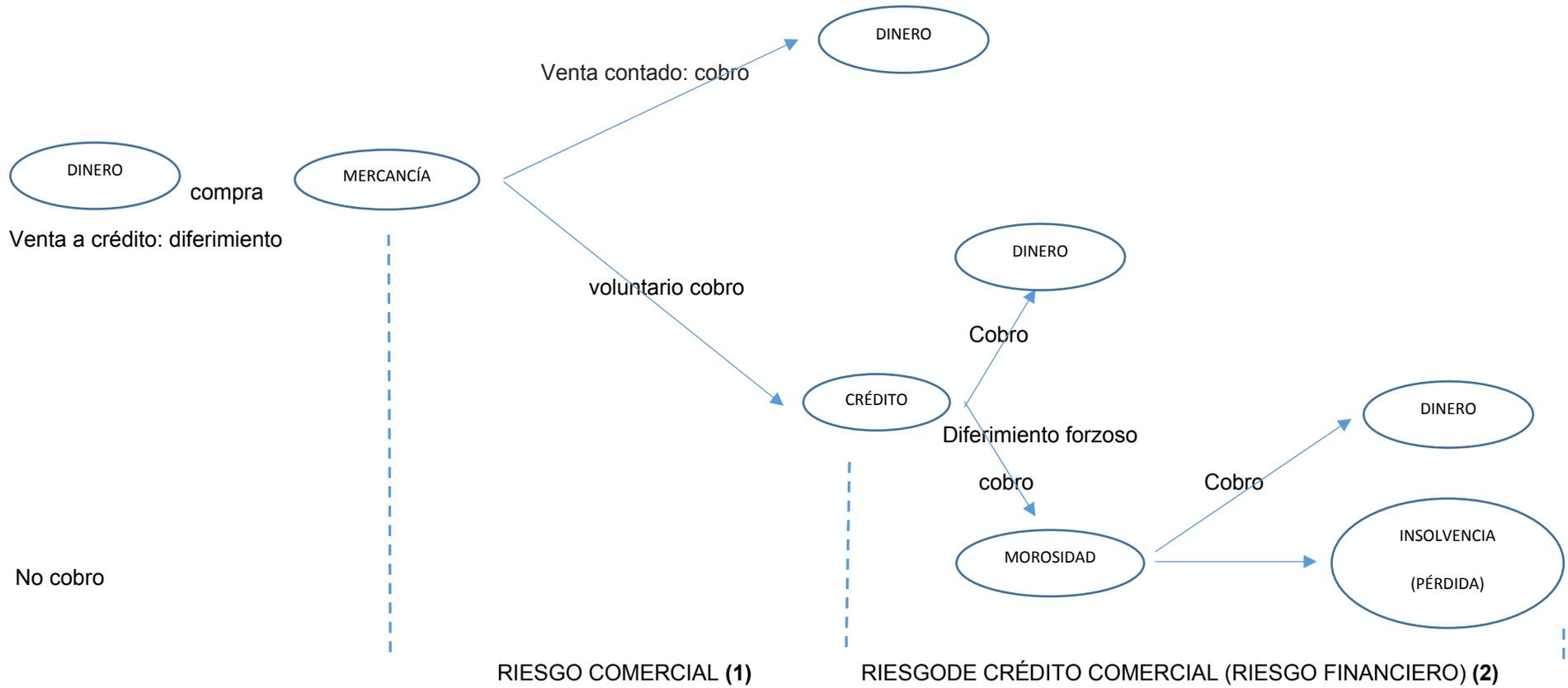
En el ámbito empresarial, por un lado, encontramos los retrasos en el pago (*demora/falta de puntualidad*) que se producen después del vencimiento del efecto (ya sea un pagaré, compromiso de pago en firme, recibo domiciliado, etc.) y que se solventan con la liquidación de los pagos inicialmente no atendidos por el cliente, con prórrogas más o menos dilatadas respecto al vencimiento inicial. A este tipo de “demoras” les llamamos *morosidad*.

Por otro lado, la falta de pago por insolvencia es aquella situación en la que se encuentra una persona física o jurídica al no poder hacer frente al pago de sus deudas.

La incapacidad total definitiva para atender todas las obligaciones de pago contraídas es la quiebra, situación en la que el activo es menor que el pasivo.

Retomando el esquema del *Ciclo de explotación de la empresa* (DINERO – MERCANCÍA – DINERO, Figura 5) vamos a centrarnos a continuación en el riesgo comercial y en el financiero:

Figura 17. El riesgo comercial y el riesgo de crédito comercial



(Fuente: elaboración propia)

En el esquema observamos que dentro del ciclo comercial que se inicia con la compra de mercancías, la empresa incurre en, al menos, dos tipos de riesgos: el *riesgo comercial* que supone no poder vender las mercancías (1) y el *riesgo de crédito comercial* (riesgo financiero) que supone no conseguir cobrar las mercancías vendidas (2).

Partiendo de la premisa de que no todos los riesgos – por ejemplo el riesgo comercial que supone el no conseguir vender las mercancías – son susceptibles de cobertura (nos referimos a dicho riesgo en circunstancias normales, no de falta de venta por *pérdida de beneficios*²), nos centraremos aquí en analizar las diferentes formas de cobertura para el riesgo financiero (2).

Podemos establecer la siguiente clasificación de cara a cubrir el riesgo de crédito comercial:

- a. Prevención: pago al contado o prepago.
- b. Autoseguro: asunción de pérdidas por parte de la propia empresa mediante la dotación de una reserva.
- c. Transferencia del riesgo a un tercero:
 - Cobertura de morosidad: aval bancario, seguro de caución, confirming, factoring, forfaiting, crédito documentario.
 - Cobertura de pérdida por insolvencia: seguro de crédito.

5.2. Transferencia del riesgo a un tercero: cobertura contra la morosidad

Existen diversidad de fórmulas legales alternativas al seguro de crédito pensadas para garantizar el cobro de los créditos comerciales, pero algunas de ellas no aseguran el cobro al cien por cien ya sea por circunstancias de la entidad financiera emisora del pago o porque existe un periodo de tiempo, más o menos prolongado, entre el nacimiento del riesgo -en este caso la entrega de la mercancía- y la recepción por parte del acreedor del compromiso de pago en cuestión.

Sin embargo, la mayoría de dichas fórmulas consisten en transferir el riesgo a un tercero de forma que, ante el impago, hay una tercera entidad (que no es ni cliente ni proveedor) que garantiza el cobro, parcial o total, de la deuda.

Otro de los aspectos a tener en cuenta al analizar las formas de garantizar el cobro del proveedor, que a continuación se exponen, es el hecho de que la mayor parte de ellas tienen que ser promovidas/ejecutadas por el cliente (deudor) lo cual puede ser un obstáculo comercial para la empresa vendedora puesto que depende de la voluntad del cliente a la hora de gestionar la garantía.

² Pérdida de beneficios: merma económica sufrida cuando un incendio, una inundación, la rotura de una máquina, un robo, o cualquier otra circunstancia que cause daños materiales, provoque la paralización de la actividad y como consecuencia, la disminución del volumen de negocio y/o el aumento de los costes de explotación.

Aval bancario a primer requerimiento

La entidad de crédito avala a su cliente en operaciones por las que está obligado a pagar una determinada cantidad en un plazo previamente fijado. En caso de impago por parte del cliente, el proveedor ejecuta el aval en cumplimiento del pago adeudado por su cliente.

Sin embargo la entidad bancaria inmoviliza parte del patrimonio (pignora el importe avalado) del emisor de dicho aval por lo que puede ser un argumento para el cliente, a la hora de no ofrecer dicha garantía, ya que no puede contar con todo su potencial financiero para llevar a cabo su actividad comercial.

Principal diferencia respecto al seguro de crédito:

El importe avalado computa en la CIRBE (Central de Riesgos del Banco de España) por lo que puede influir posteriormente en nuestras demandas de financiación en otras entidades bancarias.

Seguro de caución

El tomador de este tipo de seguros es el deudor, el cliente, para quien esta figura resulta más económica que el aval, con la ventaja para él de no incrementar su riesgo bancario. Por su parte, la compañía aseguradora asume el riesgo de responder económicamente en caso de incumplimiento del deudor.

A diferencia del aval bancario, no genera gastos de estudio de la línea de crédito, ni de apertura, ni de mantenimiento, ni de cancelación, ni de notaría. Tampoco computa en la CIRBE, a diferencia del aval bancario.

Principal diferencia respecto al seguro de crédito:

A pesar de las ventajas aparentes que puede representar en comparación con el aval bancario, hay que reconocer que es un instrumento que se utiliza muy poco para garantizar el cumplimiento del contrato en lo que a condiciones de pago se refiere.

Asimismo, lejos de garantizar la totalidad de la operación, la responsabilidad de la garantía no supera nunca un determinado porcentaje sobre el total por lo cual implica una confianza mutua entre proveedor y cliente.

Confirming sin recurso

Es una modalidad de servicio prestado por terceros (entidades financieras) que ha de ser promovida por el cliente y no por el proveedor. Mediante dicha forma de pago el cliente ofrece al proveedor la posibilidad o no de cobrar sus facturas anticipadamente a cambio de un coste de financiación por dicho adelanto para ambas partes (el cliente por la emisión y el proveedor por el adelanto del cobro).

En caso de que el proveedor acepte la oferta de cobrar anticipadamente, además elimina el riesgo de impagos, ya que la entidad asume el buen fin de la

operación y se hace cargo del riesgo en caso de insolvencia definitiva del comprador.

Esta operativa libera al proveedor de sus propias líneas de crédito aumentando su capacidad de endeudamiento al poder prescindir de dichas líneas de descuento comercial.

Principales diferencias respecto al seguro de crédito:

Uno de los inconvenientes es que normalmente el cliente lo envía al proveedor una vez ha recibido la mercancía con lo cual existe un riesgo de crédito, más o menos prolongado durante el tiempo transcurrido desde la recepción de la mercancía hasta la entrega del confirming por parte del cliente. Esta casuística hace que algunos de los proveedores que tienen contratada póliza de seguro de crédito cubran este periodo de riesgo incluyéndolo en las operaciones asegurables. De esta forma, en caso de que el cliente se declarara insolvente en el plazo transcurrido desde la entrega de la mercancía hasta el envío del confirming, el crédito quedaría asegurado de todos modos.

Al igual que en el 'factoring' y el crédito documentario, sus costes medios son más elevados que la operativa a través del seguro de crédito. Al cliente le acarrea una comisión por las gestiones de los cobros mientras que para el proveedor la comisión será por el anticipo de facturas aunque sus costes son más reducidos que los de un anticipo o descuento tradicional.

Factoring sin recurso

Así como el Confirming supone un canal de pago para los clientes, el Factoring lo es de cobro para los proveedores, que son quienes contratan el servicio que les aporta financiación y liberación respecto a las gestiones de recobro frente a eventuales impagos por parte de sus clientes. Cuando es la entidad bancaria y no la empresa la que asume el riesgo de insolvencia del deudor el factoring es *sin recurso* y es la única modalidad del servicio que garantiza el cobro al proveedor.

El factoring es la cesión por parte de la empresa de sus facturas a una entidad bancaria, denominada factor, que será la que se encargue de la gestión de cobro contra sus clientes. La entidad financiera anticipa el valor de las facturas al cedente de las mismas, aplicándole un tipo de interés y una comisión por factura al descuento.

“El factoring sin recurso es una forma de financiación cada vez más extendida en nuestro país, para que las empresas puedan financiar de manera muy cómoda su circulante. Aunque la empresa incurra en los costes de la gestión del servicio, es decir, el pago al factor, incurrirá en un ahorro de costes fruto de no tener que realizar esta labor de gestión en la propia empresa. De todos modos, hay que decir que esta es una forma de financiación que de momento está muy poco usada para las pymes, y en caso de usar este tipo de financiación, será la empresa, y no el factor el que normalmente asume el riesgo de insolvencia, es decir, se usa mayoritariamente el factoring con recurso”.(BBVA)

Aunque se trata de una modalidad muy segura de cara a garantizar los cobros, no parece ser accesible para un volumen importante del tejido empresarial español.

Principales diferencias respecto al seguro de crédito:

El factoring consume los límites de crédito con las entidades financieras, lo que significa que computa en la CIRBE por lo que la factorización de facturas afecta directamente a la capacidad crediticia de las empresas con la totalidad del sistema, no sólo con el factor.

La concesión de riesgos es, también, diferente ya que mientras el seguro de crédito cubre la totalidad de la cartera, en el factoring se trabaja operación a operación, previa autorización de la entidad financiera. Es raro que toda la cartera pueda ser factorizada. La suscripción es más restrictiva, seleccionando para la factorización los clientes de la cartera con mejor perfil financiero, información pública disponible en los registros oficiales y ausencia de alarmas externas significativas.

Un aspecto “comercial” a tener en cuenta es que, en el factoring, al producirse la cesión del cobro, el cliente queda totalmente a merced de la entidad financiera a partir del vencimiento. De esta forma impide que el proveedor flexibilice los pagos con su cliente de cara a que no se deteriore la relación comercial entre ambos.

Forfaiting

Se trata de un instrumento de financiación de comercio exterior consistente en la compra sin recurso al cedente (en este caso al proveedor) de un cierto medio de pago internacionalmente aceptado (pagarés, letras de cambio, etc.) y representativo de la deuda, normalmente avalado por un banco y cuyo origen puede ser una operación comercial e incluso una operación financiera a corto, medio y/o largo plazo.

A través del forfaiting la empresa proveedora de bienes puede hacer efectivos inmediatamente los créditos comerciales que tiene pendientes con sus clientes. De este modo la empresa vendedora no ha de recurrir a sus líneas de descuento comercial o a solicitar créditos a corto plazo para financiar las operaciones.

A su vez, esta operativa permite que la empresa proveedora gane liquidez y, como en el caso del factoring sin recurso, elimina los riesgos de impago.

No obstante, no debe confundirse el forfaiting con el confirming puesto que aunque el concepto de cobertura y financiación presenta elementos comunes encontramos diferencias sustanciales en los siguientes aspectos:

- **Ámbito de la operación:** El forfaiting está previsto para operaciones de exportación, en cambio el factoring prevé tanto ventas en el mercado interior como en el exterior.
- **Soporte documental:** El forfaiting suele soportarse en letras de cambio o pagarés, medios de pago que son aceptados internacionalmente. El factoring se soporta en facturas de venta.

- Servicios adicionales: El forfaiting únicamente incluye el anticipo de la venta, es decir, la financiación. Sin embargo, el factoring, aparte de la opción de financiación, ofrece otros servicios adicionales como la investigación comercial de los clientes o la administración y control contable de las facturas cedidas.
- Plazo: En el forfaiting se pueden anticipar letras o pagarés con un plazo largo de vencimiento, que incluso puede llegar hasta los cinco años. Los plazos de pago, en cualquier caso, deberán estar en consonancia con la naturaleza del bien o servicio que se exporta, más cortos para bienes de consumo, más largos para bienes de equipo. El factoring es difícil que se acepte para vencimientos de facturas que superen los seis meses.
- Cobertura del riesgo de impago: El forfaiting siempre se realiza bajo la modalidad sin recurso, luego el riesgo de impago está cubierto al cien por cien. El factoring puede realizarse con o sin recurso, pudiendo negociarse en el segundo de los casos coberturas inferiores al cien por cien que abaraten el coste de la operación.

Principales diferencias respecto al seguro de crédito:

Comparte con el factoring el inconveniente de la cesión de la gestión del cobro a un tercero que no tiene porqué priorizar el cuidado de la relación comercial entre ambos. Asimismo, tampoco ofrece el valor que aporta al conocimiento del cliente la experiencia en pago y negociación de éstos entre cliente y proveedor.

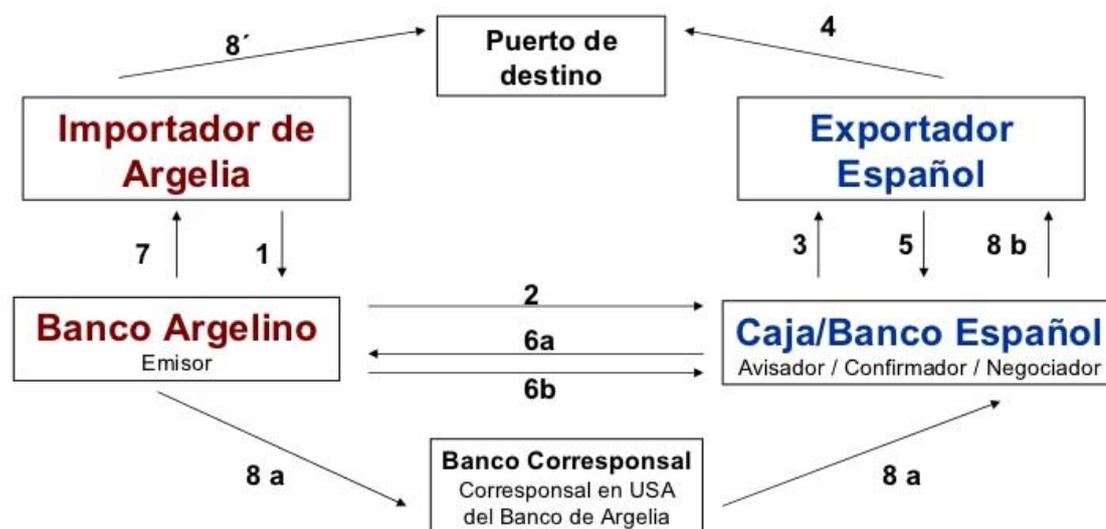
Como ya se comenta en el texto anterior, sólo se contempla en operaciones de exportación.

Crédito documentario

Es un medio de pago muy utilizado en el ámbito de la exportación para garantizar el cobro de los créditos comerciales por parte del exportador.

Se trata de un acuerdo a través del cual un banco, que actúa a petición y de conformidad del importador (o en nombre de éste), se obliga frente al exportador a pagar efectos de giro directamente o a través de otro banco intermediario. Por ello, el crédito documentario encierra una obligación de pago condicionada, asumida por el banco emisor a favor del beneficiario, siguiendo las instrucciones del ordenante.

ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO PASO A PASO



(Fuente: Banc Sabadell)

Para la instrumentación del pago a través del crédito documentario:

1. El importador (ordenante/ej. Importador Argelia)) solicita a un banco (ej. Banco Argelino) que
2. emita un crédito documentario a favor del exportador a través de su entidad bancaria que será quien
3. dé aviso de la apertura del crédito al exportador (beneficiario/ej. exportador español).
4. A continuación el exportador procederá a la entrega de la mercancía (ej. En puerto de destino) a la vez que
5. presentará a su entidad bancaria (ej. Banco español) la documentación comercial necesaria establecida previamente para la acreditación de la deuda y entrega de mercancía y que éste
6. (a) enviará al *emisor* (ej. Banco Argelino) y (b) El Banco del importador avisará al del exportador de la conformidad de los documentos o posibles discrepancias / del compromiso de pago en las condiciones establecidas.
7. El banco del importador entregará al importador los documentos solicitados en el crédito documentario quien
8. (a) reembolsará la operación y (b) la entidad bancaria realizará en abono en cuenta correspondiente al exportador de forma que 8' pueda recoger la mercancía en el lugar de destino.

Cuadro 8. Ventajas e inconvenientes del Crédito documentario

Ventajas	Inconvenientes
<p>VENDEDOR</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Seguridad de cobro ➤ Mayor facilidad de financiación ➤ Tramitación bancaria ➤ Protección jurídica ➤ Rapidez en el cobro ➤ Control de documentos hasta el momento del pago ➤ Menor riesgo de cancelación de pedido 	<p>VENDEDOR</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mayor coste que otros medios de pago ➤ Cumplimiento estricto con las condiciones del crédito ➤ No existe nacimiento de riesgo de crédito entre la recogida de la mercancía y el envío de forma de pago
<p>COMPRADOR</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Confirmación de la propia solvencia ➤ Recepción de todos los documentos necesarios ➤ Mayor posibilidad de pago aplazado ➤ Protección jurídica ➤ Condiciones de entrega deseadas ➤ Control sobre las fechas de entrega 	<p>COMPRADOR</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Se paga por documentos, no por mercancías ➤ Mayor coste que otros medios de pago ➤ Para cancelar o modificar es necesario el acuerdo del vendedor

(Fuente: Caixabank)

Principales tipos de créditos documentarios:

Revocable o irrevocable

- **Revocable:** es aquel en el que, tras su apertura y antes de haber procedido al pago, el ordenante puede anularlo en cualquier momento. Por ello, ofrece una seguridad reducida.
- **Irrevocable:** es aquel que una vez abierto ya no puede ser cancelado, lo que garantiza al vendedor que cobrará su mercancía o servicio, si la documentación presentada es correcta.

Confirmado

Se trata de la operación en la que interviene una tercera entidad financiera (como un banco de prestigio internacional) que garantiza el cumplimiento del pago en el supuesto de que el banco del comprador no lo afrontase.

A la vista o a plazo

- **A la vista:** el pago de la operación se produce al contado en el momento que la entidad financiera del comprador recibe la documentación.

- A plazo: el reembolso de la operación es diferido, por lo que una vez entregada la documentación deberá transcurrir el plazo establecido para percibir el importe de la venta.

Principales diferencias respecto al seguro de crédito

Como medio de protección frente al riesgo de impago, comparte con el factoring el hecho de que se trata de un mecanismo orientado a garantizar operaciones concretas, no la actividad comercial en su conjunto, y sus costes son mucho más elevados en comparación con el seguro de crédito.

Otro de los inconvenientes del crédito documentario es que la seguridad de la percepción del importe depende de la entidad financiera que ha tomado el riesgo. El sistema financiero internacional no exige las mismas garantías en términos de solvencia que el español por lo que el hecho de que una entidad financiera respalde el pago no elimina el riesgo. Para mejorar estas garantías de cobro, los créditos documentarios pueden estar confirmados, como ya se ha explicado anteriormente, por otras entidades, que asumen el pago en caso de que falle el banco emisor. De nuevo, la seguridad del cobro depende no tanto de la confirmación sino de la solvencia de cada una de esas entidades.

Por otro lado, el crédito documentario presenta otro de sus inconvenientes a tener en cuenta en su carácter formal. En caso de impago, la tramitación documental debe ser muy completa e incluir todos los documentos exigidos en el condicionado. Las obligaciones del banco pueden variar siguiendo las instrucciones de quien ordene la apertura del crédito, por lo que pueden estar supeditadas a la entrega de documentos de carácter comercial (como el conocimiento de embarque, factura comercial o 'invoice'), aduanero (certificado de origen) o técnico (certificado de calidad). La existencia de algún error, ya sea de fondo o de forma, o la carencia de documentos podría anular las garantías de cobro ofrecidas por el banco emisor.

5.3. Transferencia del riesgo a un tercero: cobertura contra insolvencias mediante el seguro de crédito

Tal y como se venía planteando en el apartado anterior, existe una herramienta que permite asegurar el crédito derivado de las operaciones comerciales cuyo pago es posterior a la entrega de la mercancía/prestación del servicio. Se trata del seguro de crédito, que permite a la empresa minimizar la incertidumbre sobre el cumplimiento de los objetivos de negocio al permitir un crecimiento controlado ya sea en el mercado interior como en el exterior.

5.3.1. Marco legal del seguro de crédito

El seguro de crédito forma parte de los denominados seguros de daños y se encuentra recogido en la LCS (ley 50/1980), artículos 69 a 72 relativos al seguro de crédito:

Art. 69

Por el seguro de crédito, el Asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos por la ley y el contrato, a indemnizar al Asegurado de las pérdidas finales que experimente a consecuencia de la insolvencia definitiva de sus deudores.

Art. 70

Se reputará existente la insolvencia definitiva del deudor en los siguientes supuestos:

- Cuando haya sido declarado en quiebra mediante resolución judicial firme.
- Cuando haya sido aprobado judicialmente un convenio en el que se establezca una quita del importe.
- Cuando se haya despachado mandamiento de ejecución o apremio, sin que del embargo resulten bienes libres bastantes para el pago.
- Cuando el Asegurado y el Asegurador, de común acuerdo, consideren que el crédito resulta incobable.

No obstante cuanto antecede, transcurridos seis meses desde el aviso del asegurado al Asegurador del impago del crédito, éste abonará a aquél el cincuenta por ciento de la cobertura pactada, con carácter provisional y a cuenta de ulterior liquidación definitiva.

Art. 71

En caso de siniestro, la cuantía de la indemnización vendrá determinada por un porcentaje, establecido en el contrato, de la pérdida final que resulte de añadir al crédito impagado los gastos originados por las gestiones de recobro, los procedimientos procesales y cualesquiera otros expresamente pactados. Dicho porcentaje no podrá comprender los beneficios del Asegurado, ni ser inferior al cincuenta por ciento de la pérdida final.

Art. 72

El Asegurado, y en su caso el tomador del seguro, queda obligado:

- A exhibir, a requerimiento del Asegurador, los libros y cualesquiera otros documentos que poseyere relativos al crédito o créditos asegurados.
- A prestar colaboración necesaria en los procedimientos judiciales encaminados a obtener la solución de la deuda, cuya dirección será asumida por el Asegurador.
- A ceder al Asegurador, cuando éste lo solicite, el crédito que tenga contra el deudor una vez satisfecha la indemnización.

No obstante, el seguro de crédito tiene la consideración de Gran Riesgo, y por tanto los documentos que regularán la relación entre las partes serán las Condiciones Generales, las Particulares y Especiales de la póliza y que hayan sido acordadas y firmadas entre Asegurador y Asegurado.

5.3.2. Principios fundamentales básicos y operativos

En términos generales, el seguro de crédito se caracteriza por principios básicos que representan las principales diferencias – llamémosles técnicas – respecto a los instrumentos de cobertura expuestos hasta ahora:

- El principio de globalidad, en términos generales, hace que sea objeto del seguro la totalidad de la cartera de clientes de manera que el riesgo queda diversificado y permite una mejor tarificación que los productos anteriores. (cabe mencionar, como se verá más adelante, que también se ofrecen fórmulas alternativas de selección de riesgos).
- El principio de coparticipación (art. 71 LCS) en el riesgo hace que la cobertura de la compañía aseguradora no asuma el 100% de las pérdidas ocasionadas por un eventual impago sino que establece un porcentaje compartido que propicia en el asegurado la vigilancia adecuada del riesgo. Este porcentaje está actualmente, en general, entre un 80-90%, aunque ya hay compañías que, desafiando los límites de dicho principio, ofrecen un 95-100%. El seguro no puede producir enriquecimiento (art.26 LCS)³.
- Se aseguran todas las operaciones comerciales que pueda hacer el asegurado, exceptuando aquéllas que están excluidas de cobertura por lo motivos más abajo indicados.

Sin embargo, son susceptibles de modificación –como ya he comentado en lo que al porcentaje de garantía se refiere– dependiendo del operador (políticas comerciales) o de las particularidades de la póliza (volumen de facturación, sector, mercado, etc.) en las que se ofrecen soluciones *ad hoc* en defecto de soluciones estandarizadas.

Otros principios comunes son los que se refieren a la operativa de la póliza:

- El asegurador clasifica el riesgo y notifica al asegurado las operaciones garantizadas, qué clientes quedan cubiertos por el seguro de crédito y hasta qué importe.
- Generalmente, la compañía efectúa las acciones de recobro por cuenta del asegurado. Después de la indemnización, la compañía se subroga en los derechos del asegurador.

Riesgos excluidos de cobertura

En el ámbito del Seguro de Crédito existen algunas coberturas excluidas en

³El seguro no puede ser objeto de enriquecimiento injusto para el asegurado. Para la determinación del daño se atenderá al valor del interés asegurado en el momento inmediatamente anterior a la realización del siniestro (Art.26 LCS)

los contratos, ya sea en función del comprador, de la operación o por la naturaleza del riesgo.

a) Riesgos excluidos por causas relativas al comprador

- Administraciones Públicas y sus organismos dependientes.
- Clientes particulares
- Clientes no clasificados por la aseguradora
- Clientes con los que se mantenga un impagado sin regularizar durante más de 120 ó 180 días desde su vencimiento.
- Empresas vinculadas sobre las que se ejerza un control efectivo.

b) Riesgos excluidos por causas relativas a la operación

- Operaciones al margen del negocio del asegurado.
- Operaciones con cobro anticipado o al contrato.
- Operaciones del importe a la cifra mínima de crédito individual.

c) Riesgos excluidos por su naturaleza

- Intereses y penalizaciones de cualquier clase.
- Riesgos catastróficos o actos de terrorismo.
- Riesgo de cambio.

6. Productos del seguro de crédito actualmente en el mercado

6.1. Clasificación de productos ofrecidos por las aseguradoras

6.1.1. Seguro tradicional

- Póliza global: es aquella que cubre la totalidad de la cartera de clientes tanto en mercado nacional como en exterior (se puede estipular exclusión de clientes puntualmente). Ofrece la variante con la gestión simplificada en póliza especial para pymes, con mínimos de contratación inferiores a la póliza global y con porcentajes de cobertura ligeramente inferiores a la global.
- Póliza interior/exterior: permite la selección de mercados entre España y resto del mundo.

6.1.2. Excesos de pérdidas

Se contratan de cara a la cobertura hasta la totalidad de las pérdidas superiores a una franquicia fijada previamente. Esta franquicia deducible agregada es la siniestralidad que el asegurado debe asumir en caso de siniestro durante el período de vigencia de la póliza. Son aquellas primeras pérdidas que el asegurado deberá asumir y estarán determinadas por una serie de factores, como el sector económico en el que opera el asegurado, su experiencia siniestral, la distribución de los riesgos de su cartera de clientes, etc.

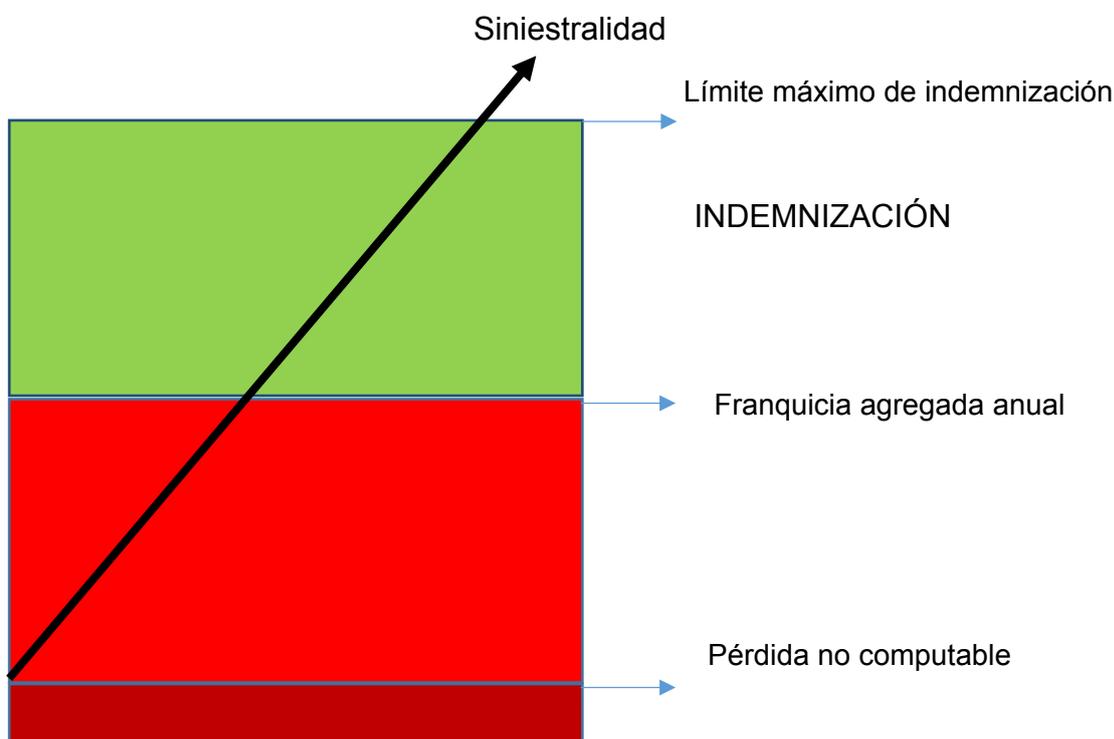
Una de las particularidades de este producto es que toma, como base de la póliza a suscribir, los propios procedimientos y manuales del asegurado para la gestión, concesión y recuperación de créditos, cuya suscripción se incluiría como parte integrante del contrato de seguro.

Las principales variables que definen este tipo de póliza son:

- Siniestros no computables: Todos aquellos riesgos individuales, que sean iguales o inferiores a la cifra que se estipule en condición particular para tal efecto. Los impagados sobre este tipo de riesgos no computarán a efectos de las garantías de contrato de seguro.
- Siniestros computables: Todos aquellos impagados individuales producidos durante cada anualidad de vigencia de la póliza que sean superiores a la cifra que se estipula en “siniestros no computables” y que, en consecuencia, sí se computarán a efectos de las garantías de contrato de seguro.
- Franquicia agregada anual: Es la cifra mínima que se establece, a partir de la cual y como suma de las distintas pérdidas computables, el asegurado tiene derecho a percibir las correspondientes indemnizaciones.

- Límite máximo de indemnización por pérdidas computables: Es la cifra que se establece en póliza como importe máximo de indemnización en cada anualidad del seguro.

Figura 17. Esquema operativo póliza en exceso de pérdidas



(Fuente: Willis Towers Watson)

6.1.3. Segunda capa

Es la solución para cuando los límites del seguro de crédito tradicional resultan insuficientes. Si la cobertura que ofrece el seguro de crédito tradicional con alguno de los clientes clasificados resulta insuficiente, este tipo de cobertura sería la solución que permite disfrutar al asegurado del doble de cobertura para dichos clientes.

Este tipo de cobertura adicional se ofrece para aquellos clientes que ya disfrutaban de una clasificación bajo la póliza de seguro de crédito que tenga en la actualidad pero les resulte insuficiente la cobertura concedida.

No añade ninguna carga administrativa. La prima de dicha cobertura adicional representa solamente una fracción de la prima de la póliza inicial.

Dicha cobertura adicional de segunda capa hay compañías que la ofrecen dentro de las coberturas de la misma póliza de seguro de crédito tradicional (con coste superior para el exceso) pero también cabe la posibilidad de contratarla en una compañía distinta a la que tiene contratado el seguro.

6.1.4. Póliza para cliente puntual/operación puntual

Ofrece la posibilidad de suscribir una cobertura de crédito puntualmente para un solo cliente de forma que no obliga a asegurar al resto de clientes con los que se opere a crédito.

En esta misma línea de selección de clientes puntuales, asegurar el mercado ofrece diferentes soluciones de selección de clientes:

- Por tipología de clientes
- Por mercado (interior/externo)
- Por países
- Por sectores de clientes
- Por operación puntual

6.1.5. Póliza de cobertura del riesgo político

Ya hemos comentado con anterioridad cuáles eran los factores del riesgo-país que afectaban a los créditos comerciales de las operaciones mercantiles de importación/exportación y cuáles eran los diferentes causantes de éstos.

Se trata de una cobertura que se puede recoger en la misma contratación de la póliza global en cuestión o al margen de ésta como póliza independiente. No obstante, este tipo de riesgo tendrá su propia tarificación, diferente de la de la cobertura del riesgo comercial, llamémosle “estándar”.

La póliza que garantiza la cobertura del riesgo político recoge los siguientes motivos de falta de pago:

- Límites a la transferencia monetaria, inconvertibilidad o no transferencia (corralito).
- Guerras, guerra civil, rebeliones, huelgas, tumultos y motines.
- Restricciones a la importación.
- Cancelación de contrato por el país importador.
- Restricciones a la exportación o embargo por el país exportador.
- El riesgo de impago de Administraciones Públicas.

Sin embargo, es cierto que esta serie de riesgos son normalmente suscritos, de forma genérica aunque con algunas restricciones, por la Agencia de Crédito a la Exportación⁴ del país en cuestión puesto que gozan de participación del Estado,

⁴Una **Agencia de Crédito a la Exportación** (ECA, por sus siglas en inglés de Export Credit Agency) es una empresa aseguradora creada para fomentar el comercio internacional mediante préstamos financieros a los exportadores. Estos pueden ser en forma de créditos, seguros de crédito y garantías. El origen de las ECAs está en el apoyo a la exportación por cuenta del Estado, aunque en los últimos años se han ido transformando con la incorporación de capital privado en su accionariado y coberturas privadas en el corto plazo.

El objetivo de estas agencias es el de estimular las economías de los países exportadores, ayudando a las empresas exportadoras a realizar negocios en el extranjero, pudiendo ser de carácter regional o internacional según el ámbito de aplicación.

ya sea de forma parcial o total, y su objetivo es el fomento de importaciones y exportaciones.

No obstante, esto no significa que otros operadores privados no ofrezcan cobertura de algunos de los riesgos mencionados, si bien individualmente y gestionando caso por caso.

6.1.6. Póliza para pymes

Se trata de un tipo de póliza que ofrece una gestión de la misma más simplificada respecto a la póliza tradicional, tanto en cuanto a la solicitud de coberturas como de notificación de ventas. A cambio se aplican una serie de restricciones mediante franquicias, porcentajes de garantía o con límites de indemnizaciones máximas anuales inferiores.

6.2. Identificación de las necesidades actuales de la empresa española

Como se ha ido viendo a lo largo de este estudio, la irrupción de la crisis económica ha generado una serie de problemas en las empresas españolas que se pueden resumir en dos amplios apartados:

- A. Caída en importe de ventas como consecuencia de la desaparición de un número importante de empresas (clientes): caída de la demanda de productos y servicios.

Por otro lado, el descenso de facturación también debe atribuirse a la competencia feroz entre las empresas llamémosles “supervivientes” y también entre estas y proveedores de países con muy bajos costes de producción que inciden directamente en los precios a la baja.

- B. Problemas de liquidez importantes en las empresas a causa del aumento exponencial de la morosidad empresarial y de las administraciones públicas.

Siguiendo estas dos líneas pues, podemos identificar claramente cuáles son las necesidades de las empresas españolas a día de hoy a raíz de cada una de ellas:

Caída en importe de ventas

Esta problemática conlleva una necesidad esencial para la supervivencia de la empresa: CRECIMIENTO (primera necesidad de las que identificamos).

Hemos visto cómo una de las reacciones de las empresas frente a la caída de ventas fue, y sigue siendo, en su momento, el ámbito de la exportación. La

En España, en 1970, se crea la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, CESCE.

búsqueda de nuevos mercados en los que encontrar nuevos clientes o en los que gozar de mayor competitividad.

No obstante, también cabe contemplar la posibilidad de crecimiento en el mercado interior mediante la diversificación –ya sea a través del producto o abriéndose a nuevos sectores de clientes– redefiniendo así la estrategia de la empresa y reorientándola en el mercado interior al partir de un nivel de conocimiento del mismo a través de la experiencia propia.

Por otro lado, la presión en los precios que hace que las empresas reduzcan de forma sustancial su margen de beneficio y obliga a tener que buscar su diferenciación a través de la creación de valor y a sacrificar costes estructurales buscando la subcontratación de servicios y departamentos que dejan de formar parte de la empresa, (*outsourcing*).

Problemas de liquidez

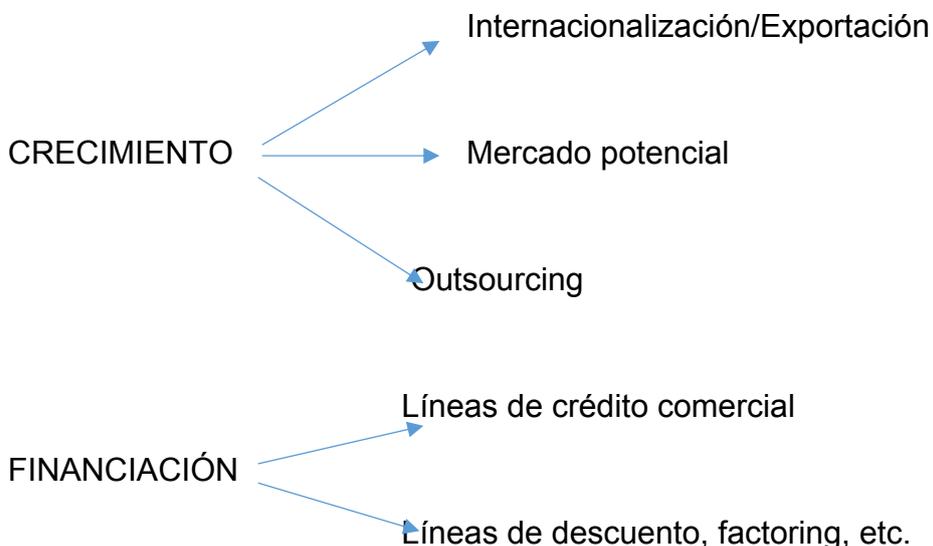
El aumento sin precedentes de la morosidad empresarial, junto a la gran cantidad de empresas en procesos concursales, ha hecho que las empresas, fuertemente apalancadas ya con anterioridad a esta situación, vean mermada su liquidez de forma considerable.

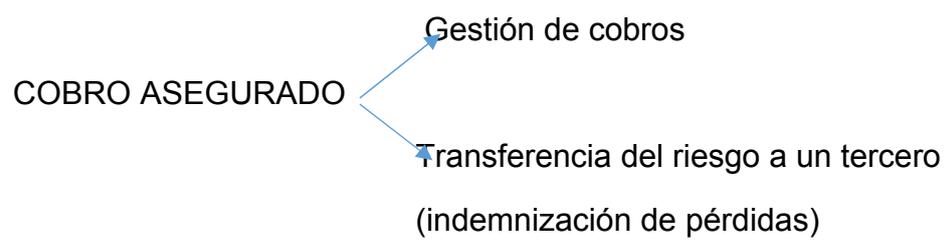
La fusión de entidades bancarias producida a raíz de la crisis financiera, lejos de ofrecer soluciones, ha empeorado, si cabe, la situación ya que allí donde una empresa trabajaba con varias entidades y tenía una línea de crédito con cada una, éstas, al fusionarse, han disminuido también la capacidad crediticia de sus clientes.

De ahí surge la segunda gran necesidad: COBRO ASEGURADO, con su doble vertiente de consecuencias favorables para la empresa asegurada: impacto en la liquidez e impacto en la cuenta de resultados, pues, en última instancia, se indemnizan pérdidas.

Y la tercera necesidad es una consecuencia de la primera necesidad, la de crecimiento: FINANCIACIÓN.

Este sería pues, el panorama de las empresas españolas según sus necesidades:





7. Soluciones *ad hoc* y tendencias futuras

Ahora vamos a analizar de qué forma, a través de qué productos y servicios se han adaptado las compañías y brokers —estos últimos ya juegan un papel importante a la hora de ofrecer “trajes a medida”— a esta demanda y cómo, en algunos casos, se ha conseguido convertir en una oportunidad de negocio.

7.1. Soluciones para el crecimiento empresarial

7.1.1. Internacionalización

A. Exportación vs Internacionalización

“Táctica: método o sistema para ejecutar o conseguir algo.” (DRAE)

“Estrategia: en un proceso regulable, conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento.” (DRAE)

Podríamos definir entonces una estrategia como un plan de acción (para la consecución de un objetivo) que, a su vez, se define por una serie de tácticas (de acciones) a emplear para conseguir el objetivo final.

En esta línea, podemos diferenciar entre *Internacionalización* y *exportación*. Según el DRAE el término *exportación* se refiere a la “acción de vender género a otro país”. Se trata simplemente de un nuevo ámbito de actuación de la venta. En términos generales la dirección de la empresa se plantea la exportación como un área nueva del departamento comercial, que vende al exterior, como una táctica, si se emplea de forma aislada, con un objetivo llamémosle cortoplacista.

Según el DRAE entendemos por *internacionalización* (acción de internacionalizar) “someter a la autoridad conjunta de varias naciones, o de un organismo que las represente, territorios o asuntos que dependían de la autoridad de un solo Estado”. Por lo que podemos decir que el hecho de internacionalizarse representa para una empresa una toma de decisión que incidirá de manera transversal en el negocio y en la estructura de la compañía. Es decir, que implicará un nuevo escenario que conlleva la definición de una *estrategia* (conjunto de reglas, una de las cuales es la exportación) dentro de la compañía.

A raíz de la crisis económica, las empresas españolas han vivido una caída significativa de sus ventas en el mercado interior. Como ya se ha comentado anteriormente las exportaciones eran inferiores en el periodo inmediatamente anterior a la crisis, aunque si es cierto que la tendencia había ido creciendo desde la creación de la moneda única, la reacción de muchas empresas ha sido alzar la vista hacia otros mercados, otros países en los que poder vender sus productos, exportar.

Sin embargo, la exportación, para ser efectiva, para generar valor y competitividad, debe formar parte de una estrategia de internacionalización. Sin embargo, a la hora de plantearse este salto estructural debe que hacerse un análisis muy profundo del entorno y así mejorar su propia estructura para afrontar este nuevo proyecto de crecimiento. Hay que saber seleccionar los países en los que se va a vender y los mercados que va a abordar en cada caso.

También resulta fundamental, dentro de la definición de la estrategia de internacionalización, decidir cuál va a ser la forma de implantación: redes de agentes, distribuidores, franquicias, joint-ventures, así como la creación de estructuras y alianzas en el nuevo escenario. Hay que saber detectar cuáles son las oportunidades de negocio que ofrece el mercado y cuál va a ser la estrategia de ventas a seguir.

Desde una perspectiva legal, establecerse en el exterior requiere un buen asesoramiento local: conocer las restricciones, la tributación y la normativa referente al modelo de negocio, etc. Hay que conocer también los plazos y medios de pago, los documentos de exportación en cada país, así como analizar los datos de retrasos en pagos, morosidad, su legislación (diferente para cada país como ya se ha analizado anteriormente).

Otro de los planteamientos que deberá hacerse será la selección y posterior gestión de los Recursos Humanos, puesto que esas personas van a ser los ojos de la empresa en cada país.

B. Gestión integral de riesgos

En paralelo a la definición de la estrategia a seguir en el proceso de internacionalización, cabe señalar el otro pilar que definirá el éxito del proceso: la identificación de riesgos. Hay que minimizar los riesgos y gestionar de la manera más óptima posible aquéllos que no nos sea posible eliminar.

A simple vista podría parecer que los riesgos en los que incurre una empresa a la hora de comercializar sus productos en otro país no difieren demasiado de los de operar en el mercado interior, conocido. No obstante, los riesgos de vender y no cobrar en esos nuevos mercados aumentan tanto en incertidumbre como en los costes que puede ocasionar una eventual incidencia en cualquiera de las fases del ciclo comercial que se han descrito en el capítulo 1.

- El riesgo comercial es exponencial a la hora de salir al exterior. Cuando se traslada la actividad a zonas donde no existe información pública mercantil, cualquier operación es de alto riesgo, por lo que se deberá estudiar en cada caso cuál es la fórmula de transferencia de riesgo a un tercero que más le conviene a la empresa exportadora.
- El riesgo financiero se nos presenta al operar en moneda local. (riesgo de cambio).
- Los costes de reimportación de los productos transportados al país de destino al no recibir los pagos.

Veamos los costes que puede ocasionar la reclamación de una deuda por vía judicial en los diferentes países de la Unión Europea:

Cuadro 9. Costes de reclamación de deudas por vía judicial

PAÍSES DE LA UE	Plazo	Coste (%)	Calidad proceso judicial
ALEMANIA	429	14,4	7
AUSTRIA	397	18,2	8
BÉLGICA	505	18	4
BULGARIA	564	23,8	6
CROACIA	572	16,7	8
CHIPRE	1.100	16,4	4
DINAMARCA	410	23,3	6
ESLOVAQUIA	705	30	7
ESLOVENIA	1.160	12,7	6
ESPAÑA	510	18,5	6
ESTONIA	425	21,9	8
FINLANDIA	375	16,2	5
FRANCIA	395	17,4	7
GRECIA	1.580	14,4	7
HUNGRÍA	395	15	6
IRLANDA	650	26,9	5
ITALIA	1.120	23,1	7
LETONIA	469	23,1	7
LITUANIA	690	27	3
LUXEMBURGO	321	9,7	5
MALTA	505	35,9	9
PAÍSES BAJOS	514	23,9	3
POLONIA	685	19,4	6
PORTUGAL	547	13,8	7
REINO UNIDO	437	43,9	8
REPÚBLICA CHECA	611	33	6
RUMANÍA	512	28,9	7
SUECIA	321	30,4	7

Leyenda:

1. PLAZO: En días, desde que se presenta la demanda judicial hasta el momento del pago.
2. COSTE: En porcentaje sobre el valor de la deuda, incluye los honorarios a peritos, costas judiciales y gastos de abogados.
3. CALIDAD DE LOS PROCESOS JUDICIALES: Valoración de todas las estructuras jurídicas del país de destino, desde la existencia de tribunales especializados hasta la administración y demandas.

(Fuente: Crédito y Caución)

A raíz de esta información podemos observar el elevado coste no solamente económico sino también financiero puesto que las reclamaciones se resuelven en un abanico desde un año (aproximadamente) en países como Austria, Suecia o Finlandia, hasta más de 3 años – en el extremo encontramos a Grecia con más de 4 años – tiempo más que suficiente para que el incobro de una deuda haga

estragos en la tesorería de la empresa exportadora llegando a afectar incluso su propia supervivencia.

Por este motivo resulta de vital importancia tener contratado un seguro de crédito que proteja a la empresa ante estas circunstancias ya que la compañía aseguradora está dotada de estructura jurídica destinada a la reclamación de deudas en cada país, en el idioma del deudor y con el conocimiento de la legislación afecta de cada país.

C. Servicios en el ámbito de la internacionalización que están ofreciendo las compañías aseguradoras

El cuadro expuesto en el apartado anterior me lleva a hacer hincapié sobre la importancia de tener acceso a este tipo de información que, en este caso, nos proporciona la compañía aseguradora que puede ser determinante a la hora de negociar condiciones y formas de pago en cada país o incluso a la hora de tomar la decisión de a qué países exportar.

Imagen 2. Servicios de inteligencia de mercados internacionales



(Fuente: Crédito y Caución)

Cabe mencionar que este tipo de información adquiere valor dentro la póliza de seguro de crédito puesto que aporta conocimiento sobre el riesgo (como concepto) independientemente de la cobertura concreta que esté ofreciendo la póliza contratada. De este modo, puede actuar de forma complementaria a otras fórmulas de transferencia del riesgo a un tercero que la empresa decida emplear con sus clientes por los motivos que sean (carta de crédito, confirming, etc.).

La misma metodología aplicada a la definición de la estrategia de internacionalización es aplicable también a procesos similares (de diversificación o reorientación) en el ámbito nacional. En ambos casos la compañía aseguradora

presta un servicio de consultoría que, de no tener contratada la póliza de seguro, la empresa debería subcontratar de cara a obtener este tipo de información.

D. Servicios en el ámbito de la internacionalización que está ofreciendo el broker

El enfoque del bróker a la hora de apoyar la internacionalización empresarial se estructura a partir del conocimiento del mercado asegurador. Es decir, enfoca su apoyo y asesoramiento en la creación del producto a medida a través de los diferentes productos ofrecidos por las aseguradoras más el propio conocimiento en gestión de riesgos y lo personaliza.

En este sentido, y en el ámbito de la internacionalización, puede ofrecer una estructura de gestión integrada a medida en la operativa de la póliza y seleccionando el producto de la compañía que mejor se adapte a su necesidad creando así un programa multinacional.

E. Servicios que ofrecen las entidades financieras: el Caso Santander Trade

Esta solución que ofrece actualmente el Banco Santander va dirigido a dar solución a dos de las necesidades detectadas (financiación e internacionalización) a través de un producto *ad hoc*.

Se trata de una oferta para acompañar a la internacionalización de las empresas, con toda la información que éstas precisan en su actividad internacional:

- Análisis del mercado.
- Encontrar socios comerciales.
- Gestionar embarques.
- Analizar divisas.
- Soluciones financieras.
- Inteligencia de mercados para establecerse en el extranjero.
- Guía de comercio internacional: medios de pago, financiación, gestión. de riesgos, Incoterms 2010.

Imagen 3: Portal Santander Trade

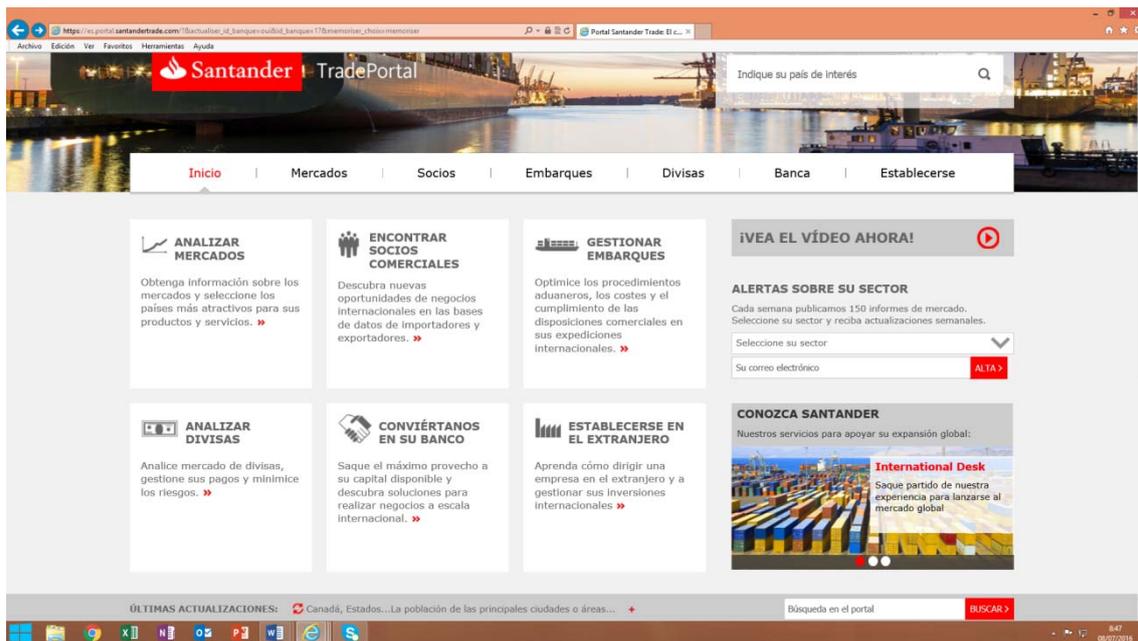
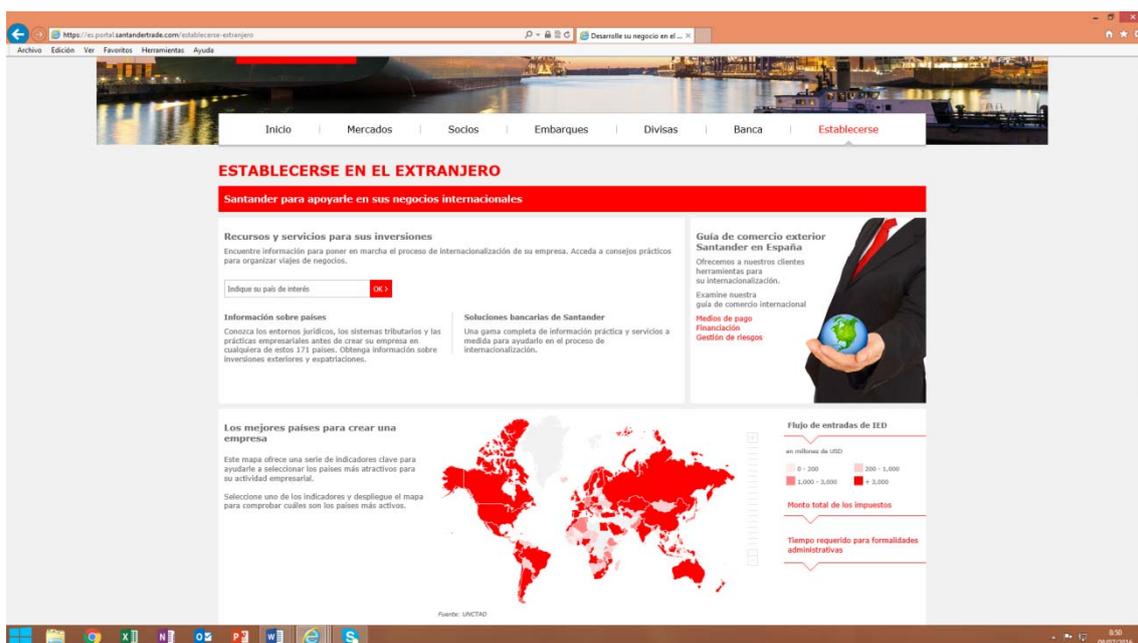


Imagen 4: Portal Santander Trade



(Fuente: Banco Santander)

7.1.2. Mercado interior potencial

Aunque son varias las empresas dedicadas a la comercialización tanto de bases de datos como de informes comerciales, algunas son filiales de Compañías aseguradoras de crédito como es el caso de E-informa respecto a Cesce, o Iberinform respecto a Crédito y Caucción.

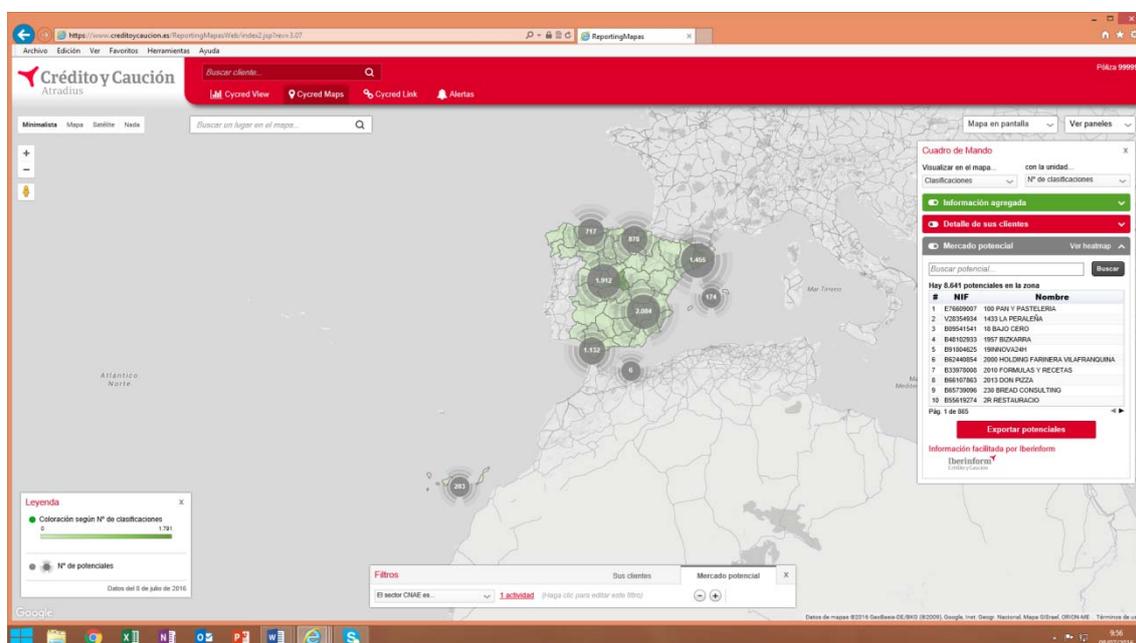
Las bases de datos son una herramienta extremadamente valiosa sobretudo en momentos como el actual con una necesidad vital de crecimiento empresarial, y

son muchas las empresas que compran bases de datos para prospeccionar nuevos clientes.

En la era del Big data, sin embargo, se hace necesario un paso más allá: poder cruzar de forma inteligente los datos de los clientes para localizar clientes potenciales y que éstos, además, gocen de buen rating.

Si tenemos en cuenta que el seguro de crédito aplica la prima sobre las ventas asegurables, parece del todo razonable que una compañía aseguradora con filial de informes ponga a disposición de sus asegurados una herramienta que les permita la localización de clientes potenciales. El objetivo común de asegurado y asegurador está enfocado en el aumento de ventas (pero de forma garantizada).

Imagen 5. Ejemplo CYCREDMAPS (herramienta creada *ad hoc* e incluida ya en todos los contratos)



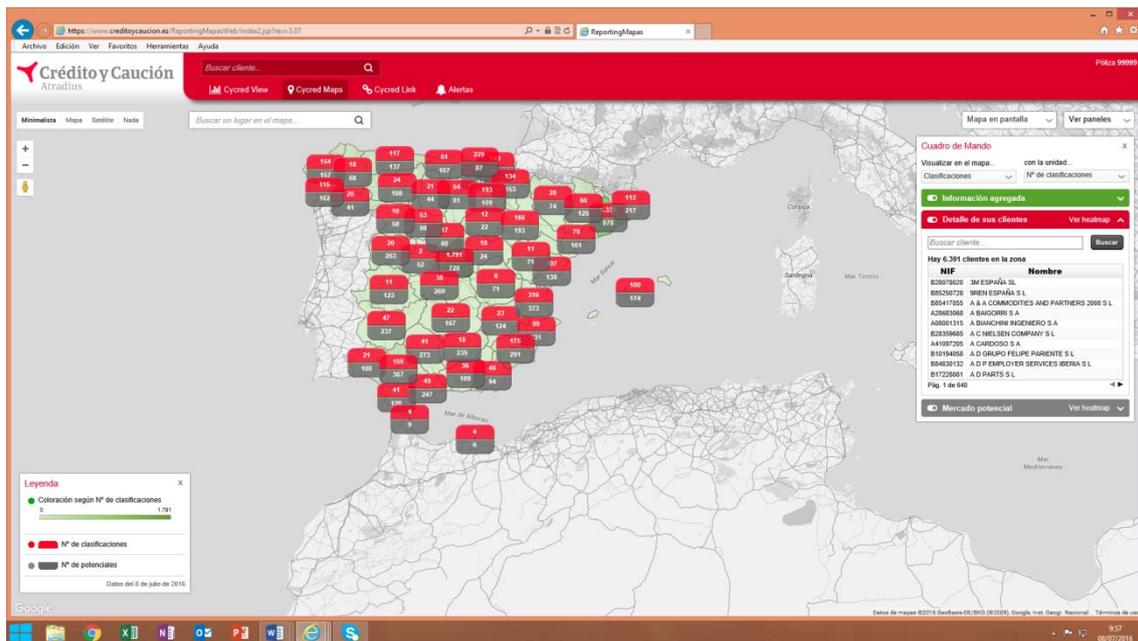
(Fuente: Crédito y Caución)

A través del análisis de la cartera de clientes que el asegurado tiene clasificada (con cobertura aseguradora), identifica los sectores del deudor más recurrentes por actividad CNAE y los geolocaliza en el mapa dentro de las zonas que interesen prospectar.

Al filtrado por actividades recurrentes —que en las empresas dirigidas a cliente multisector será menos relevante— se le pueden añadir filtros económicos por volumen de ventas, endeudamiento a corto plazo y otros parámetros económicos.

Una de las ventajas respecto a las bases de datos estándar es que no aparecen aquellas empresas que tienen incidencias en vigor con la compañía o bien se les ha retirado el crédito.

Imagen 6. Detalle de mercado potencial respecto a clientes en cartera



(Fuente: Crédito y Caución)

Para una mejor evaluación de los resultados de la acción comercial en captación de clientes, permite visualizar, a la vez, cuántos clientes potenciales ya son clientes de la empresa (ya están clasificados).

Esta herramienta en concreto nace de la colaboración entre Crédito y Caución e Iberinform (su empresa filial de informes) y solamente es accesible desde el programa de gestión de la misma póliza de seguro.

7.2. Soluciones para la financiación

En este aspecto podríamos decir que la mayoría de compañías han intentado ofrecer solución de diferentes maneras, ya sea a través de colaboraciones con diferentes entidades financieras o de recursos propios en algún caso aislado. Estas colaboraciones se han instrumentado de diversas formas:

7.2.1. Financiación bancaria

- ASEGURADORA – FINANCIERA (*Ad hoc*): Como servicios incluidos dentro de la misma póliza: alguna compañía facilita el acceso a la financiación bancaria a través de cláusulas de beneficiario mediante sistemas de transparencia de la información, a nivel de incidencias comunicadas por el asegurado, de los deudores. De esta forma, el asegurado hace beneficiario al banco en cuestión de aquellos clientes para los que requiere financiación.

En todo momento la entidad bancaria tiene acceso a las incidencias en pagos que puede estar notificando el asegurado sobre su cliente de cara a garantizar la seguridad de la operación. No obstante, en este tipo de

servicios es el asegurado el que gestiona la financiación con el banco que se ha adherido al acuerdo.

- ASEGURADORA - FINANCIERA: Como acuerdo de colaboración estable a medio plazo
- BROKER – FINANCIERA: Acuerdos de colaboración entre entidad bancaria y bróker. Encontramos un claro ejemplo en el producto Santander Trade expuesto en el anterior apartado que, en una apuesta por unir sinergias y objetivos comunes, el bróker aporta clientes y prospectos que puedan tener interés en el producto, financiación, ofrecido por Banco Santander así como sus servicios de consultoría en riesgos de crédito por países.

A cambio, el cliente tiene acceso a la cobertura on-line del riesgo (comercial y político) de las facturas individuales de los clientes de exportación haciendo beneficiario al banco de las indemnizaciones correspondientes a las insolvencias declaradas.

En estas modalidades de acceso a la financiación cabría mencionar la fórmula más clásica en este sentido que sería la inclusión de una cláusula, dentro del contrato de seguro, en el que se hace beneficiario de las indemnizaciones correspondientes por insolvencia de los clientes del asegurado, al banco que financia dichas operaciones.

7.2.2. Financiación no bancaria

En esta modalidad encontramos el producto de CESCE en que la misma aseguradora crea un fondo para ofrecer una línea de financiación alternativa a la bancaria y cuyos fondos provienen de los activos derivados de la cuenta de clientes de la propia compañía aseguradora.

Por otro lado, aunque no responde exactamente a la necesidad de financiación estrictamente, cabe destacar la posibilidad de anticipo de indemnizaciones que ofrece Crédito y Caucción. Lo que se ofrece en este caso es una solución al problema de liquidez que se puede ocasionar en plazo transcurrido entre la declaración de la insolvencia a la compañía aseguradora y el cobro de la correspondiente indemnización (entre 2 y 6 meses dependiendo de la compañía).

7.3. Soluciones para el cobro asegurado

Se han comentado extensamente las modalidades de transferencia del riesgo a un tercero ya sea por la vía del seguro de crédito o por otras modalidades generalmente a través de entidades financieras. Por ello, en este apartado vamos a centrarnos en los servicios de gestión de recobro que encontramos desde en las compañías aseguradoras hasta en otros operadores del mercado que ofrecen este tipo de gestión.

Gestiones de recobro a través de la compañía aseguradora anteriores a la presentación del siniestro

Con anterioridad a la presentación del siniestro, hay compañías aseguradoras que ofrecen la posibilidad de, a través de una notificación por parte de la aseguradora al deudor. Esta posibilidad contribuye a disminuir el número de presentación de siniestros, por un lado y, por otro, el hecho de posponer posibles acciones contra el cliente que, sin duda, deteriorarán su relación comercial con el asegurado y el rating de la empresa deudora a efectos de la aseguradora.

Este tipo de servicio también lo ofrecen algunos brokers con la misma finalidad de intentar disminuir el impacto que la siniestralidad pueda tener en el coste de la póliza de seguro de crédito y así fidelizar al cliente ofreciendo un servicio integral en la gestión de la morosidad.

Gestiones de recobro a través de compañía aseguradora posteriores a la presentación del siniestro

En el momento de la presentación del siniestro (impago) por parte del asegurado, la compañía aseguradora inicia una serie de acciones de recobro, en primer lugar amistosas, posteriormente, si procede y en función de las perspectivas de recobro, por vía judicial.

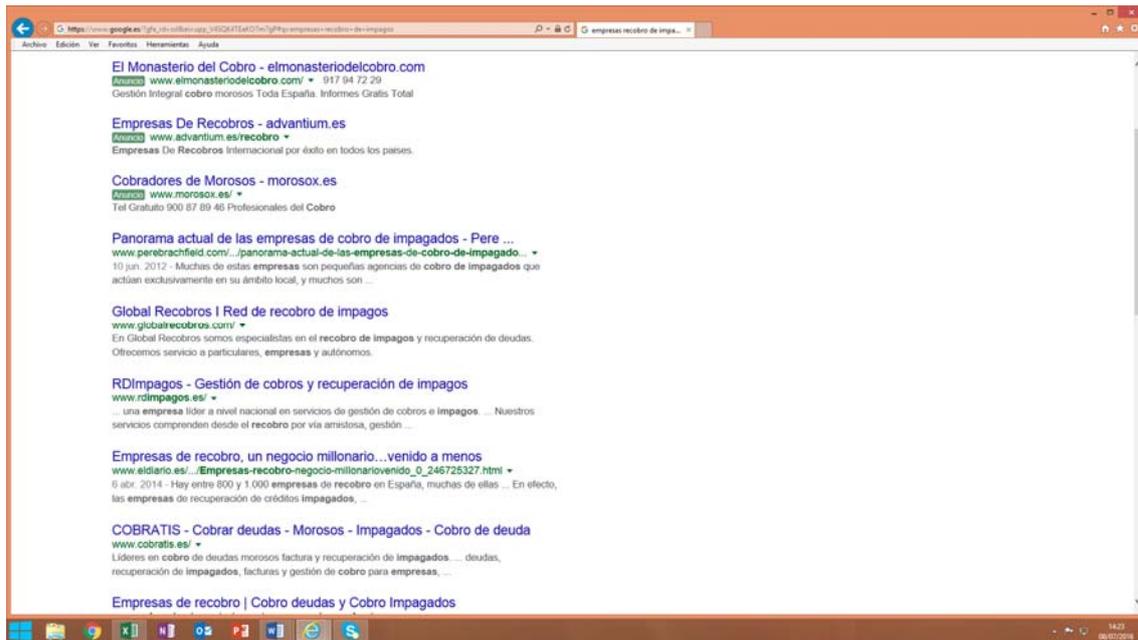
No obstante, ello no supone un servicio adicional para el asegurado puesto que por tener póliza contratada tiene garantizado el cobro de, como mínimo, el 80% de la pérdida. Sin embargo cabe hacer hincapié en el hecho que, cuanto mayor es la cuota de mercado del operador, mayor es la repercusión de la retirada de riesgo sobre el deudor y mayores son también las posibilidades de éxito.

Lo que hacen la mayor parte de las compañías, al tener ya una estructura de recobros destinada a minimizar las pérdidas por indemnizaciones, es poner dicha estructura al servicio de empresas no aseguradas (recobro fuera de las garantías del seguro).

Gestiones de recobro a través de otros operadores

Es sobradamente conocida la amplia variedad de empresas de recobro que podemos encontrar en el mercado, si bien aquí no nos proponemos analizar sino, únicamente, constatar su existencia. Haciendo una simple búsqueda a través de Internet:

Imagen 7. Empresas que ofrecen servicios de recobro de deudas



(Fuente: Google)

7.4. Tendencias futuras

“En un mundo en movimiento el que se queda en el mismo lugar, retrocede”.
(Lewis Carrol. Alicia en el país de las maravillas. 1865)

El futuro de toda empresa, como ya se ha visto en anteriores apartados, pasa por el crecimiento, o recuperación, pero también por el cambio. Un cambio que también puede ser interpretado como una adaptación de la empresa a una nueva realidad del mercado que les obligue a transformarse, en su estructura funcional y también en sus planteamientos previos.

Sin embargo, a mi parecer, no existe crecimiento sin cambio, el uno va de la mano del otro, pero siempre en este orden de factores puesto que al cambiar el orden no siempre toda necesidad de cambio conlleva crecimiento.

En este sentido, las compañías aseguradoras de crédito han sabido recoger el mensaje y han invertido en sus departamentos de tecnología de cara a poner a disposición del cliente las herramientas necesarias para impulsar su crecimiento. Han sabido ofrecer su conocimiento del mercado, ya sea a través de departamentos específicos (comercio exterior) de softwares de *bussiness intelligence* (herramienta de prospección de clientes potenciales) para enriquecer el valor añadido de un producto tradicional como es el del seguro de crédito.

Sin embargo, todavía queda camino por recorrer en este sentido. La era digital entraña nuevos y futuros riesgos –retos para las compañías aseguradoras del sector– que la empresa deberá identificar, minimizar y prevenir. Riesgos

asociados a nuevos productos pero sobretodo en la operativa de su comercialización (ventas por internet, ciberriesgos). El ciclo del riesgo comercial es una foto en constante cambio ya que no es más que un simple reflejo del movimiento del mercado y, como tal, va a remolque de dicho movimiento.

Por ello, como se ha señalado hasta ahora, la compañía aseguradora de crédito deberá seguir profundizando en este nuevo enfoque de visión y gestión integral del riesgo del cliente de cara a acompañar al director financiero, no solo al comercial. En este sentido, el reto de cara al futuro del área financiera de la empresa es la aportación a la estrategia comercial de un mejor conocimiento del cliente.

Para dar cobertura a esta necesidad, las aseguradoras deberán intensificar cuantitativa y cualitativamente la implementación de sus bases de datos y sus sistemas de obtención y gestión de la información. Resulta vital para ello el conocimiento del entorno, de la coyuntura: mercados, política, países, sectores, tendencias. Deberán, en paralelo a la parametrización de los riesgos de los clientes, saber trasladar la información a la empresa de cara a dar más autonomía a las decisiones del departamento financiero.

Hasta ahora las compañías han hecho un paso importante a la hora de poner a disposición de sus clientes las herramientas anteriormente comentadas que, por primera vez, diferencian, a la hora de proporcionar información, entre riesgo y crédito (como clasificación crediticia propiamente) por ejemplo a la hora de proporcionar información sobre mercados además de sobre clientes.

En lo que a productos se refiere, a mi parecer, hay dos tendencias muy polarizadas:

- Selección extrema: coberturas muy puntuales, definidas y temporales para operaciones o riesgos muy concretos. Su visión es cortoplacista desde el punto de vista operacional pero a largo plazo en cuanto a la relación con el cliente se refiere. Podríamos definirla como una relación puntual pero constante. Es el caso de los clientes individuales con los que se opera de forma habitual para los cuáles siempre se contrata la cobertura. No obstante, también sería el caso de un nuevo cliente con el que no se tiene experiencia previa pero que supone un principio en una relación comercial que será constante en el tiempo.
- Globalidad extrema: integración dentro de la póliza de ventas global de una serie de servicios adicionales —algunos de los cuales hemos analizado) —de cara a posicionar la compañía aseguradora como un *partner* (con visión a largo plazo) para la empresa.

Nada más allá del entorno que nos rodea. Grandes empresas que se han posicionado por su capacidad para integrar una oferta de productos totalmente transversal (globalidad) frente a las que, ante esta situación, han optado por buscar su posicionamiento en la extrema especificidad (especificación) del producto. Ambas vasos comunicantes.

8. CONCLUSIONES

Intentemos ahora dar respuesta a los interrogantes planteados al inicio de este trabajo:

¿Qué pasa con los cambios ocurridos en el seno de las empresas?, ¿cómo afectan éstos al producto que comercializa la operadora de crédito?, ¿cuáles son las nuevas necesidades en cuanto a cobertura de riesgos comerciales se refiere y qué productos están ofreciendo las compañías?, ¿cuáles son los gaps que todavía no han sido cubiertos? ¿es suficientemente flexible la póliza de seguro de crédito? En definitiva: ¿la oferta responde a la demanda, actualmente?, ¿qué se debería ofrecer a corto y a medio plazo?

La crisis económica no solamente ha afectado a la empresa no financiera sino también, se podría decir que, de forma proporcional, a las compañías aseguradoras de crédito. Solamente Crédito y Caución, el mayor operador del seguro de crédito español, contaba en 2008 con 33.000 pólizas de crédito y, actualmente cuenta con 15.000 aproximadamente. También es cierto, sin embargo, que una parte de tal pérdida de cartera de dicho operador puede haber ido a engrosar carteras de otros operadores, en definitiva se trataría de un trasvase de pólizas. Aun así sigue contando con poco más del 50% del mercado y de ahí la representatividad de estos datos.

Ha quedado demostrada la enorme utilidad que puede tener el seguro de crédito para la empresa cuando las Compañías han sabido recoger las necesidades de sus clientes, en cartera y también potenciales, para poder implementar sus productos con mejoras significativas, ya sea a través de la ampliación y flexibilización de coberturas o a través de la inclusión, dentro de la póliza, de servicios adicionales complementarios de cara a la potenciación de las ventas. Sin embargo, no siempre se tiene asumido suficientemente su coste, en comparación con otros seguros, cuya conveniencia se discute menos.

Se hace patente el esfuerzo hecho desde el sector para ampliar la visión tradicional de este seguro en los términos de prevención-indemnización-recobro, lo que hemos llamado valor añadido del (tradicional) seguro de crédito. Esfuerzo que se ha materializado en todo tipo de plataformas y servicios adicionales (*fórmulas modernas*) ofrecidos por las aseguradoras de crédito con vistas a posicionarse como un colaborador a medio y largo plazo en la estructura de la empresa.

Si tenemos en cuenta la evolución del producto y además la poca repercusión que ha tenido la Ley de la morosidad –actualmente España ocupa el segundo lugar en el ranking europeo de plazos de pago con 85 días–, sorprende la poca penetración del seguro de crédito en la empresa.

Pueden identificarse las siguientes circunstancias que pueden explicar la falta de penetración del seguro de crédito:

- Falta de una oferta suficientemente atractiva para el colectivo compuesto por empresas sin asalariados y por empresas entre 1 y 2 asalariados que representan el 51,1% y el 27,9% sobre el total de las empresas activas

respectivamente. Aunque es cierto que la mayoría de compañías ofrecen pólizas simplificadas en cuanto a la gestión, éstas resultan, en realidad, bastante restrictivas. Se las denomina erróneamente “pólizas para pymes” cuando en realidad deberían responder a la demanda de esta tipología de microempresas, sin estructura por departamentos y con evidentes necesidades de acompañamiento y asesoramiento en su labor comercial.

- Poca o errónea difusión de los avances de este producto. Los agentes serían el último eslabón de esta cadena comunicativa puesto que la comunicación debería empezar por hacer pedagogía en instituciones públicas (cámaras de comercio, ministerio de comercio e incluso en el ámbito de la formación empresarial) y en iniciativas privadas (foros, agrupaciones y asociaciones de empresarios). Cuando un problema es cultural, se ha mencionado anteriormente la falta de cultura del riesgo, hay que abordarlo desde las bases fundamentales: la educación.

Puede concluirse que todavía queda pendiente un esfuerzo por parte de las compañías aseguradoras, por adaptarse a este mercado potencial –sin perder de vista que el seguro de crédito encaja en un reducido porcentaje de empresas ya que no cubre todas las tipologías de clientes ni de operativas–. Pero también queda mucho trabajo por hacer en el ámbito de la empresa.

- La diferente percepción del seguro de crédito en relación con otros seguros es un elemento diferencial importante. La percepción que proporciona el ejercicio profesional de la mediación en seguro de crédito es que de éste se puede prescindir en tanto que de otros seguros no se cuestiona su contratación, por ejemplo el seguro de incendios. En este sentido cabría abrir una nueva línea de análisis para intentar dar respuesta a esta diferencia en la percepción y poder así enfocarlo desde el punto de vista de producto y comercial.

Sería interesante, como parte de este nuevo estudio, adentrarse en la sociología del seguro con la finalidad de intentar detectar qué motivos llevan a las empresas a tomar la decisión de no contratar un producto que asegure el cobro aun sufriendo de forma recurrente la morosidad y eventual insolvencia de sus clientes de forma más recurrente que las contingencias cubiertas por otros seguros que sí tienen contratados.

- Por contraste con otros seguros, el de crédito, es un seguro *dinámico*. El riesgo fluctúa constantemente, lo que requiere una permanente dedicación administrativa. La mayoría de seguros (*estáticos*) no requieren ningún tipo de mantenimiento.

En definitiva, al Seguro de Crédito, le queda todavía un largo camino hasta hacerse con una posición destacable en el ámbito de los seguros para empresas. No obstante, en mi opinión, en este avance de las compañías hacia la reformulación del producto, es posible ampliar el ámbito del alcance de la utilidad de este seguro de forma que se convierta en una herramienta de asesoramiento y protección en el día a día de muchas empresas.

9. Bibliografía

Artículos:

LÓPEZ DOMÍNGUEZ, IGNACIO. “Riesgo de crédito”. La expansión
<<http://www.expansion.com/diccionario-economico/riesgo-de-credito.html>>

LÓPEZ DOMÍNGUEZ, IGNACIO. “Riesgo-país”. La expansión
<<http://www.expansion.com/diccionario-economico/riesgo-pais.html>>

JOSÉ LUÍS MARTÍN, CONSEJERO DELEGADO DE BUSSINESS GOoN.
“Internacionalización versus exportación”. El Economista.es
<<http://www.creditoycaucion.es/es/prensa/detalle/compania/263-20090327-administracion-apoya-seguro-credito-traves-del-reaseguro.html>>

LUÍS S.GALÁN LOZANO. Blog “A un clic de China”
<http://blogs.cincodias.com/a-un-clic-de-china/2013/10/est%C3%A1-mejorando-por-fin-la-cultura-empresarial-en-espa%C3%B1a-1.html>

Libros:

ANCEY, César (1932): *Les risques du crédit. L'assurance des crédits*. París.Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.

CARROL, Lewis (1865): *Alicia en el país de las maravillas*. Ed. Siruela

VATTER, William J. (1950): *Managerial Accounting*.Englewood Cliffs, N.J.Prentice Hall.

Informes:

FUNDACIÓN MAPFRE. “Mercado seguros” (informes de 2002 a 2014)
<https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/seguro-prevision-social/investigacion/informes-del-centro-de-estudios.jsp>

INE. España en cifras. (Publicaciones de 2008 a 2014)
<http://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INEPublicacion_C&cid=1259924856416&p=1254735110672&pagename=ProductosYServicios%2FPYSLayout¶m1=PYSDetalleGratis>

MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO. Retrato de la pyme 2015 (enero 2015)
<http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato_PYME_2015.pdf>

PMCM

<http://www.pmcm.es/>

Informes:

ACTUALIDAD ASEGURADORA/MEDIACIÓN. *Seguro de crédito: herramienta contra impagos*. RBI., S.A.U.2009

JOSÉ A.AVENTÍN. *Clasificación de riesgos en la empresa*. Mapfre consultores. Fundación Mapfre

COMPARATIVA EUROPEA DE PLAZOS DE PAGO EN TRANSACCIONES COMERCIALES. Departamento de estudios PMCM. Octubre 2011.

INFORME MOROSIDAD 2011. Plataforma multisectorial contra la morosidad

INFORME MOROSIDAD 2015. Plataforma multisectorial contra la morosidad

Fuentes de internet:

AIG

<https://www.aig.com.es/business>

BANC SABADELL. “Crédito documentario a la exportación”

<https://www.bancsabadell.com/cs/Satellite/SabAtl/Credito-documentario-de-exportacion/1191359752616/es/>

BBVA. “Finanzas para todos: el riesgo financiero y sus tipos”.

<https://info.bbva.com/es/noticias/economia/finanzas/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos/>

CAIXABANC. Comercio exterior.

https://www.caixabank.es/empresa/comercioexterior/icreditodocimportacion_es.html

CESCE

<http://www.cesce.es/>

COFACE

<http://www.coface.es/>

CREDITO Y CAUCIÓN

<http://www.creditoycaucion.es/>

DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS (DGS)

www.dgsfp.mineco.es

PERE BRACHFIELD. “El forfaiting”. Blog de morosología

<http://www.perebrachfield.com/el-blog-de-morosologia/seguro-de-creditos/el-forfaiting>

SANTANDER TRADE

<https://es.santandertrade.com/>

SOLUNION

<http://www.solunionseguros.com/>

TRADE CREDIT

<http://www.tc-re.com/>

WIKIPEDIA. Agencia de crédito a la exportación.

https://es.wikipedia.org/wiki/Agencia_de_cr%C3%A9dito_a_la_exportaci%C3%B3n

WILLIS TOWERS WATSON

<https://www.willistowerswatson.com/>

Fuentes Oficiales:

Ley 50/1980 Contrato de seguro

http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/l50-1980.t2.html

Ley 15/2010 Morosidad

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10708>

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”
Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/2010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L'ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d'Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El Plan de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: “La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca” 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: “Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos” 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: “Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida” 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: “La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro” 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: “Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos” 2004/2005

- 30.- Isabel M^a Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: ""El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio"" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^a Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009

- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Muguerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^a del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009

- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Texidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004

- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema público" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Costumer Experience as a Sorce of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013

- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014
- 181.- Vanesa Cid Pijuan: "Los seguros de empresa. La diferenciación de la mediación tradicional" 2014/2015.
- 182.- Daniel Ciprés Tiscar: "¿Por qué no arranca el Seguro de Dependencia en España?" 2014/2015.
- 183.- Pedro Antonio Escalona Cano: "La estafa de Seguro. Creación de un Departamento de Fraude en una entidad aseguradora" 2014/2015.
- 184.- Eduard Escardó Lleixà: "Análisis actual y enfoque estratégico comercial de la Bancaseguros respecto a la Mediación tradicional" 2014/2015.
- 185.- Marc Esteve Grau: "Introducción del Ciber Riesgo en el Mundo Asegurador" 2014/2015.
- 186.- Paula Fernández Díaz: "La Innovación en las Entidades Aseguradoras" 2014/2015.
- 187.- Alex Lleyda Capell: "Proceso de transformación de una compañía aseguradora enfocada a producto, para orientarse al cliente" 2014/2015.
- 188.- Oriol Petit Salas: "Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Seguros" 2014/2015.
- 189.- David Ramos Pastor: "Big Data en sectores Asegurador y Financiero" 2014/2015.
- 190.- Marta Raso Cardona: "Comoditización de los seguros de Autos y Hogar. Diferenciación, fidelización y ahorro a través de la prestación de servicios" 2014/2015.
- 191.- David Ruiz Carrillo: "Información de clientes como elemento estratégico de un modelo asegurador. Estrategias de Marketing Relacional/CRM/Big Data aplicadas al desarrollo de un modelo de Bancaseguros" 2014/2015.
- 192.- Maria Torrent Caldas: "Ahorro y planificación financiera en relación al segmento de jóvenes" 2014/2015.
- 193.- Cristian Torres Ruiz: "El seguro de renta vitalicia. Ventajas e inconvenientes" 2014/2015.
- 194.- Juan José Trani Moreno: "La comunicación interna. Una herramienta al servicio de las organizaciones" 2014/2015.

- 195.- Alberto Yebra Yebra: "El seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis" 2014/2015.
- 196.- Jesús García Riera: "Aplicación de la Psicología a la Empresa Aseguradora" 2015/2016
- 197.- Pilar Martínez Beguería: "La Función de Auditoría Interna en Solvencia II" 2015/2016
- 198.- Ingrid Nicolás Fargas: "El Contrato de Seguro y su evolución hasta la Ley 20/2015 LOSSEAR. Hacia una regulación más proteccionista del asegurado" 2015/2016
- 199.- María José Páez Reigosa: "Hacia un nuevo modelo de gestión de siniestros en el ramo de Defensa Jurídica" 2015/2016
- 200.- Sara Melissa Pinilla Vega: "Auditoría de Marca para el Grupo Integra Seguros Limitada" 2015/2016
- 201.- Teresa Repollés Llecha: "Optimización del ahorro a través de soluciones integrales. ¿cómo puede la empresa ayudar a sus empleados?" 2015/2016
- 202.- Daniel Rubio de la Torre: "Telematics y el seguro del automóvil. Una nueva póliza basada en los servicios" 2015/2016
- 203.- Marc Tarragó Diego: "Transformación Digital. Evolución de los modelos de negocio en las compañías tradicionales" 2015/2016
- 204.- Marc Torrents Fábregas: "Hacia un modelo asegurador peer-to-peer. ¿El modelo asegurador del futuro?" 2015/2016
- 205.- Inmaculada Vallverdú Coll: "Fórmulas modernas del Seguro de Crédito para el apoyo a la empresa: el caso español" 2015/2016

