

EL SEGURO DE CREDITO COMO INSTRUMENTO DE
SANEAMIENTO DE LA CUENTA DE CLIENTES.

En los tiempos actuales, la supervivencia de las empresas depende, cada día más, de factores externos que representan una fuente constante de preocupación por la dificultad que les supone enfrentarse a ellos por sus propios y únicos medios.

Cualquier empresa forma parte, como eslabón, de una cadena de producción y distribución de bienes en la que el crédito es la forma habitual de relación con proveedores y clientes.

La empresa que vende a crédito y que, como es obvio, busca una razonable seguridad en cuanto al buen fin de sus operaciones, precisa un conocimiento previo de sus clientes, de su capacidad económica, y de su comportamiento habitual frente a los compromisos de pago.

Este conocimiento de su clientela debe ser permanente durante todo el tiempo de sus relaciones mercantiles. No basta con la "instantánea" conseguida al iniciar tales relaciones, mediante la obtención de datos más o menos fiables, de algunos datos objetivos (cifra de capital, volumen de facturación, patrimonio inmovilizado, etc.). Estas referencias iniciales deben completarse con análisis financieros, comerciales, económicos y con una continua y sistemática recopilación de datos, positivos y negativos, que caracteriza el desarrollo de cada cliente y que permitan anticipar su futuro comportamiento.

Conseguir unos resultados aceptables en este terreno supone dotar a la empresa de una cierta tranquilidad y colocar su cuenta de resultados al abrigo de alteraciones imprevistas que, en definitiva, pueden comprometer su propia estabilidad y futuro.

Si para afianzar la estabilidad, las empresas, por lo general, toman seguros para proteger su activo frente a los

imprevisibles daños de cualquier evento aleatorio, incendios de inmuebles, de las máquinas averías, incendios de las existencias, etc., no podemos olvidar que en este activo también figura una partida muy importante que es la cuenta de clientes.

Es precisamente esta cuenta la que, generalmente, no está protegida o a lo sumo, insuficientemente, por un fondo de previsión o de autoseguro

La creación de este fondo en muchos casos acarrea no pocos problemas, puesto que :

a) Nunca se tendrá la certeza de que la dotación será suficiente para compensar las pérdidas que el impago de clientes pueda producir.

b) La efectividad del fondo queda supeditada a un hecho tan incierto como el que supone que el primer impago se produzca cuando exista la dotación en cuantía suficiente para hacer frente a la pérdida, y que no se origine un nuevo impago hasta que no se haya rehecho nuevamente el fondo.

c) Cualquier variación en el índice de impagados, produciría automáticamente un desequilibrio importante entre el fondo y los impagados.

d) El fondo ha de estar invertido para que produzca cierta rentabilidad, lo que supone la necesidad de desinvertirle en el momento necesario, lo que origina inconvenientes y a veces pérdidas.

Pero es que, además, es absolutamente necesario gestionar correctamente la cuenta de clientes por medio de la creación de departamentos de información y análisis de riesgos y en muchos casos la implantación de costosos sistemas informáticos.

Por otra parte, la obtención de un nivel aceptable en lo que se refiere a la necesaria información y su análisis, no eliminará, aunque los reduzca, los impagos de la clientela.

Es éste otro factor de preocupación para la empresa, puesto que el inconveniente que representa la falta inesperada de cobro de facturas a su debido tiempo, con la consiguiente inmovilización de recursos que ello supone, viene a añadirse la obligación de nuevos desembolsos por el adelanto de provisiones de fondos a abogados y procuradores y la necesidad de distraer medios humanos para el control de estas situaciones.

En nuestra opinión existe un instrumento en el mercado que permite resolver en la práctica los problemas que acabamos de esbozar.

Nos referimos naturalmente al Seguro de Crédito.

Esta modalidad, que nació en la finalidad puramente indemnizatoria, ha ido transformándose paulatinamente en un Seguro que, sin desvirtuar su fin último de resarcimiento de pérdidas, se complementa con una serie de servicios que revisten una vital importancia para cualquier empresa.

El Seguro de Crédito está regulado por la Ley 50/1980, del Contrato de Seguro.

Sección Séptima

Seguro de Crédito

El artículo 69 de la Ley de Contrato de Seguros dice:

Por el Seguro de Crédito el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato, a indemnizar al asegurado las pérdidas finales que experimente a consecuencia de la insolvencia definitiva de sus deudores.

El artículo 70 :

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

- 1o. Cuando haya sido declarado en quiebra mediante resolución jurídica firme.
- 2o. Cuando haya sido aprobado judicialmente un convenio en el que se establezca una quita del importe.
- 3o. Cuando haya despachado mandamiento de ejecución o apremio, sin que del embargo resulten bienes bastantes para el pago.
- 4o. Cuando el asegurado y el asegurador, de común acuerdo, consideren que el crédito resulte incobrable.

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.

Los tres primeros supuestos son situaciones determinadas mediante la intervención de los tribunales: resolución judicial firme, aprobación judicial de un convenio, o despacho de mandamiento de ejecución a apremio.

El cuarto supuesto permite que asegurador y asegurado, de mútuo acuerdo, consideren que el crédito resulta incobrable, sin necesidad de seguir largos y costosos trámites que, en definitiva aumentarán la pérdida final, ya que los gastos forman parte del principal, según dispone el artículo 71 de la Ley del Contrato de Seguro, que dice:

" 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 gastos procesales y cualquiera otros expresamente pactados. Dicho porcentaje no podrá comprender los beneficios del asegurado ni ser inferior al cincuenta por ciento de la pérdida final ".

Obligaciones del Asegurado

Además de las obligaciones genéricas que la Ley del Contrato de Seguro establece para el Asegurado, el artículo 72 de dicha Ley fija para el Seguro de Crédito las siguientes:

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

1o. A exhibir, a requerimiento del asegurador, los libros y cualquiera otros documentos que poseyese relativos al crédito o créditos asegurados.

2o. A prestar la colaboración del asegurador necesaria en los procedimientos judiciales encaminados a obtener la solución de la deuda, cuya dirección será asumida por el asegurador.

3o. A ceder al asegurador, cuando éste lo solicite, el crédito que tenga contra el deudor una vez satisfecha la indemnización.

Características esenciales del Seguro de Crédito

1.- Objeto y alcance

El Seguro de Crédito tiene como misión fundamental cubrir los créditos derivados de transacciones entre comerciantes por entrega de mercancías o prestación de servicios.

La cobertura nace a partir de la entrega de las mercancías o de la prestación de los servicios.

2.- Información y clasificación crediticia de clientes

A través de este servicio se tiende a reducir el régimen normal

de pérdidas por impagados, mediante la información y clasificación crediticia de los clientes del asegurado.

3.- Recobro de créditos impagados

La importancia que tienen estos servicios se comprenderá mejor si se analizan los siguientes extremos:

a) En primer lugar evita al asegurado aumentar la inmovilización que le representa el impago de un crédito con nuevos desembolsos por provisiones de fondos a letrados y procuradores. Puesto que todos los gastos que sean necesarios llevar a cabo para recuperar el crédito, son anticipados por la aseguradora y soportados por ella en el caso de no ser recuperados del deudor.

b) En segundo término, todas las gestiones son llevadas a cabo por la aseguradora, evitando al asegurado trabajos y complicaciones.

4.- Declaración de todos los riesgos

Este seguro se concierta sobre la base de cubrir todas las operaciones a crédito, que el asegurado realice, por lo que no es posible la contratación para cubrir unas determinadas operaciones o a unos determinados clientes.

5.- Participación del Asegurado

El asegurado ha de participar en un porcentaje en la cuantía de la pérdida, para que de esta manera tenga el máximo interés en vigilancia y control de sus clientes.

6.- Indemnización

Dado que este Seguro tiene como objeto indemnizar las pérdidas finales producidas por la insolvencia definitiva de los deudores, la liquidación definitiva se producirá cuando la cuantía de la pérdida haya sido determinada.

Mientras esto se produce, la Ley de Contrato de Seguro ya mencionada establece que a los seis meses de producido el aviso de insolvencia provisional, el Asegurador anticipará con carácter de liquidación provisional, una cantidad equivalente al 50 % de su responsabilidad sobre el crédito fallido.

No obstante lo anterior, y respecto de siniestros que reúnan determinadas características, es factible conseguir de las Aseguradoras, con la contraprestación de una prima superior, una anticipación de sus responsabilidades indemnizatorias a plazo fijo, aún cuando al vencimiento pactado no hubiera sido posible determinar la pérdida final.

Es indudable que este avance sobre el seguro tradicional viene a satisfacer en buena medida una necesidad empresarial expresada, y mejora sensiblemente la bondad de las coberturas que hemos comentado.

Pablo Díaz
Director Comercial
Compañía Española de Seguros y Reaseguros
de Crédito y Caución, S.A.