

## EL SEGURO DE CREDITOS COMERCIALES «Algo más que un seguro»

**CARLOS CARBALLAL**

---

Director de Seguro de Crédito  
MAPFRE CAUCION Y CREDITO  
Compañía Internacional de Seguros y Reaseguros, S.A.

El desarrollo alcanzado por la economía en el mundo moderno tiene una de sus bases esenciales en la aparición, consolidación y desarrollo de la institución del crédito; sería impensable el estado actual de nuestra civilización si la humanidad hubiera tenido que hacer evolucionar su industria y comercio mediante trueque o pagos al contado.

En cada eslabón de la larga y compleja cadena de la producción y la distribución de bienes, es preciso conceder crédito e incurrir en los riesgos inherentes al mismo.

Durante los períodos de expansión, una de las inquietudes del Director de empresa es la captación de mercados, la creación de nuevos productos y, en general, el crecimiento constante del volumen del negocio.

Pero ello lleva aparejada la preocupación que supone el incremento de los riesgos que acompañan a otros factores, como la inversión en inmovilizados —nueva maquinaria e instalaciones, redes de distribución, etc.— el volumen creciente de los «stocks» necesarios, y el crecimiento indispensable del crédito a otorgar a los clientes compradores.

De todo este conjunto pueden considerarse, especialmente para el propósito de este artículo, dos aspectos concretos: por un lado, la evolución positiva de los negocios exige una progresión creciente de las ventas y, además, es indispensable que su importe sea efectivamente cobrado, reduciéndose al mínimo las cantidades incobradas y los fallidos.

Para estar en el mercado es necesario conceder facilidades para el pago a los compradores, y en las transacciones entre comerciantes este «crédito comercial» se traduce en un aplazamiento concedido al comprador para el pago de los suministros, que puede alcanzar desde unos pocos días hasta tres o seis meses a partir de la facturación o entrega.

Según los datos que publica la Central de Balances del Banco de España, durante el año 1987, el conjunto de empresas incluidas en su último estudio anual, estaba concediendo a sus clientes un aplazamiento medio en los pagos de 88 días.

Si se tiene en cuenta que en una transacción comercial de venta en firme a crédito, los bienes suministrados pasan a ser del dominio o

propiedad del comprador desde que los recibe de conformidad —aun cuando no haya hecho efectivo su importe— el proveedor, desde ese momento hasta la fecha de vencimiento de la obligación de pago, está sometido a la incertidumbre del buen fin de su operación y aún antes de formalizarla, ha de tomar una decisión respecto al crédito a conceder a su cliente porque, siendo indispensable, el crédito no puede ser ilimitadamente concedido. Su cuantía e, incluso, su duración está en función de una serie de parámetros y ha de tener unos límites concretos.

El conocimiento de estos límites para cada cliente es un problema que ningún empresario está satisfecho de tener resuelto completamente. No existe una «ciencia exacta» que permita tomar decisiones siempre acertadas y la experiencia demuestra con claridad la existencia de créditos impagados que suponen, en consecuencia, decisiones previas inadecuadas. Es decir, el empresario opta continuamente por alternativas de resultado a priori incierto. En una palabra, cada decisión tomada supone correr un riesgo.

Si existe un riesgo, debe existir el seguro que lo cubra y, al tratarse en este caso de un riesgo de crédito, su cobertura corre por cuenta del Seguro de Crédito.

Este Ramo se encuentra regulado por la legislación española en la Ley 50/1980 de Contrato de Seguro, que en su artículo 69 determina que:

**«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».**

La existencia de esta definición legal elimina, en cierto modo, en la práctica, las discusiones que desde los orígenes de este Seguro vienen produciéndose sobre su naturaleza.

El Seguro de Crédito es de historia reciente, ya que las primeras experiencias prácticas no aparecen sino en la segunda mitad del pasado siglo. Desde entonces, y aún antes con motivo de algunos intentos próximos a este mismo concepto, ha existido siempre una divergencia sobre la propia razón de su existencia. Mientras que para unos es un seguro de garantía contra impagados o morosidad, más o menos prolongada, otros estiman que la garantía sólo debe indemnizar los daños patrimoniales consecuencia de la **insolvencia definitiva** de los deudores.

De la lectura de la disposición legal antes citada podría inferirse que el Legislador español opta por el segundo de los supuestos, si bien lo cierto es que, continuando la lectura de la Ley, puede apreciarse una postura intermedia de equilibrio entre ambas concepciones teóricas al establecer, en el artículo 70 (que además determina cuándo se reputará que existe la insolvencia), que «transcurridos seis meses desde el aviso del asegurado ... el asegurador abonará a aquél el 50 % de la cobertura ... con carácter provisional a cuenta de la indemnización». Ello supone que si la indemnización tiene causa en la insolvencia definitiva, sin embargo la morosidad es origen de un anticipo de parte de aquélla.

Aceptada esta postura ecléctica, de su propio concepto se desprende que la función del Seguro de Créditos Comerciales para la empresa es añadir un factor de estabilidad para aquellas partidas del Activo de su Balance que representan los créditos contra terceros.

Un balance «tipo» de una empresa privada puede presentar un Activo con una estructura semejante a la siguiente:

| <b>Activo</b>                   | <b>Millones de pesetas</b> |
|---------------------------------|----------------------------|
| <b>Inmovilizado</b> .....       | <b>195</b>                 |
| Inmuebles e instalación .....   | 150                        |
| Maquinaria y herramientas ..... | 45                         |
| <b>Existencias</b> .....        | <b>95</b>                  |
| Materias primas .....           | 50                         |
| Productos en curso .....        | 35                         |
| Productos terminados .....      | 10                         |
| <b>Realizable</b> .....         | <b>230</b>                 |
| Cuentas a cobrar .....          | 230                        |
| <b>Disponible</b> .....         | <b>85</b>                  |
| Bancos .....                    | 84                         |
| Efectivo .....                  | 1                          |
| <b>Suma</b> .....               | <b>605</b>                 |

Sin excepción, las partidas representativas del inmovilizado, las existencias, y efectivo se encuentran habitualmente protegidas por seguros contra incendios, robo, roturas, averías y cualquier otra contingencia, siendo frecuente, al propio tiempo, que aquellas otras que representan una parte importante del activo, como es el realizable o cuentas a cobrar, carezcan de protección análoga, siendo lo más común, en tal caso, que exista una cuenta representativa de un fondo propio o provisión que es alimentado, en mayor o menor cuantía, a lo largo del tiempo, con el fin de hacer frente en el futuro a las incidencias o fallidos que puedan producirse. Ello confirma la necesidad de una cautela a la que obliga una realidad contrastada día a día.

El Seguro de Crédito sustituye ventajosamente un fondo de esa naturaleza, ya que representa frente a él importantes ventajas. Entre otras, pueden subrayarse las siguientes:

- El importe del fondo, o se invierte o es una inmovilización no rentable, siendo preciso desinvertir cuando ha de aplicarse a enjugar los impagados, lo que no siempre ocurre en el momento oportuno, pudiéndose originar

pérdidas, por consiguiente, al proceder a la desinversión.

- Aún cuando la cuantía del fondo sea elevada, nunca existe la certeza de que su importe sea suficiente para absorber la totalidad de las pérdidas que puedan producirse.
- Tampoco puede evitarse que se produzca un fallido cuando el fondo no ha alcanzado la cuantía suficiente, y aún en ese caso, el hecho de compensarlo deja desprovisto el fondo hasta que es posible reconstituirlo.
- Si, por cualquier causa, el índice habitual de impagados, en el negocio o sector económico de que se trate, sufre un inesperado incremento a causa de factores externos, el fondo se ve desequilibrado y resulta insuficiente para su propósito.
- Además, la cuantía del fondo no es fiscalmente deducible, constituyendo, en todo caso, un inmovilizado financiero, insuficientemente remunerado.

Los aspectos indicados, y otros que no se citan por no extender en exceso el argumento, son obviados por el Seguro, cuyo precio (que es una fracción mínima de los costes de co-

mercialización del producto), tiene la consideración de gasto fiscal.

Hay algunos principios generales que constituyen características esenciales de esta modalidad del Seguro de Crédito y que pueden agruparse bajo los siguientes epígrafes:

### 1. Comercialidad

La garantía se orienta a la cobertura de créditos derivados de transacciones entre comerciantes por entrega de mercancías o prestación de servicios. Se excluyen, por consiguiente, los créditos financieros o los concedidos a los particulares no comerciantes (existen otras modalidades para ese propósito).

La garantía es efectiva a partir de la entrega de los bienes o la prestación de servicios.

### 2. Globalidad

El seguro es concertado para la cobertura del conjunto de operaciones a crédito de una empresa, por lo que no se contempla la cobertura de ventas aisladas o clientes singulares de forma individual.

### 3. Selectividad

El asegurador realiza una labor de auténtica «profilaxis comercial» desde dos vertientes: la de seleccionar los riesgos que va a asumir mediante la valoración o clasificación tanto del vendedor (Asegurado) como de cada uno de los elementos que componen su clientela.

### 4. Coparticipación

El asegurado ha de participar, aunque sea en una reducida fracción, en la cuantía de las pérdidas que produzcan finalmente los créditos impagados, tanto por mantener su interés en no extender de forma insana el crédito a sus clientes, como por imponerlo así la Ley, que considerando que todo seguro tiene por objeto, en general, la reparación de daños, no constituyendo una fuente de beneficios para el asegurado, dispone en el artículo 71 que:

**«la indemnización vendrá determinada por un porcentaje que ... no podrá comprender los beneficios del asegurado».**

### 5. Insolvencia

Ya se ha hecho referencia a este concepto y conviene aquí insistir en que el fundamento y razón de ser de este seguro es indemnizar las **pérdidas finales** producidas por la **insolvencia definitiva** de los deudores.

La ya repetida Ley 50/1980 establece que, a estos efectos, se reputará existente la insolvencia del deudor:

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

Ya ha sido mencionado que, constituyendo lo anterior una declaración de principios, la propia Ley establece a efectos prácticos que aun cuando no haya sido posible determinar la pérdida indemnizable por no darse alguno de los supuestos recién citados, el asegurador ha de anticipar, en los plazos ya indicados, importantes cantidades a cuenta de la liquidación final.

De las cinco características que quedan expuestas, hay algunas que, tal vez por insuficiencia de información, provocan cierta reticencia en su interpretación. Especialmente ocurre con el principio de Insolvencia (el último citado), y

con los principios de Globalidad y Selectividad, estimándose que constituyen serias e indeseables limitaciones.

Es razonable que se produzca esta inquietud e, incluso, conveniente, porque da oportunidad de profundizar en los conceptos, lo que finalmente permite apreciar que en lugar de tratarse de inconvenientes, constituyen importantes razones que valorizan al Seguro de Crédito como un instrumento de ayuda para la labor del Director de empresa. Esta es la razón por la que la entradilla de este artículo lo califica como «algo más que un seguro».

El desarrollo práctico de este seguro, le permite adaptarse a las circunstancias de los negocios y, por lo que se refiere a su aspecto de reparación de daños, hay que tener presente que la ley marca los mínimos a que el asegurado tiene derecho y que el asegurador ha de cubrir. Ello no impide que para cada caso concreto puedan establecerse condiciones por encima de aquellos mínimos, sin olvidar que en muchas ocasiones la indemnización no llega a ser necesaria por haber sido evitada la pérdida al entrar en juego otros aspectos inherentes a esta peculiar forma de cobertura.

En efecto, las pólizas de Seguro de Crédito representan para el Asegurado un instrumento con varias utilidades que, en ocasiones, son valoradas tanto o más que la pura eventual indemnización. Destacan, entre ellas, dos aspectos. Uno es precisamente el principio de la Selectividad que, pudiendo interpretarse a priori como una limitación, por el contrario, es un arma valiosa puesta a disposición del asegurado para una mejor gestión de su negocio.

La selectividad significa en la práctica que el asegurador, conozca, analice y valore crediticiamente los clientes del asegurado, estableciendo para cada uno de ellos la cuantía de los descubiertos o endeudamientos máximos cuya cobertura es aceptada. Esta función, que es realizada por especialistas en análisis crediticios, se basa en fuentes de información especializadas que alimentan un banco de datos en

el que se funden y controlan los riesgos que desde distintos orígenes (distintos proveedores, etc.) gravitan sobre un mismo deudor, aportando, además, información sobre su comportamiento en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones de pago, resultado de su negocio y otros aspectos básicos para su valoración. El asegurador, además, ejercerá una vigilancia constante sobre la evolución de las firmas clasificadas, manteniendo al día sus registros, con lo que, en un momento determinado, podrá modificarse la valoración establecida para aquellos compradores que se vean afectados por circunstancias que aconsejen reducir e, incluso, eliminar la concesión de nuevos créditos, evitando así que se produzcan incidencias que pudieran traducirse en pérdidas futuras.

Para el empresario esta función de su Seguro de Crédito supone disfrutar de una capacidad de selección que, por su coste y dimensiones, generalmente no está a su alcance, y ello le permite reducir el régimen de pérdidas habitual de su negocio, minimizar el impacto de los ciclos económicos, beneficiarse de experiencias acumuladas y, por añadidura, tomar decisiones más objetivas, ya que aun cuando disponga de su propio departamento de créditos, es imposible evitar las sorpresas que, además, frecuentemente proceden de clientes antiguos y bien conocidos; es decir, de aquellos a los que se les está concediendo mayor volumen de créditos. Y, sobre todo, las decisiones del departamento de Créditos o del Director suelen verse sometidas a presiones contradictorias del Departamento de Ventas (que ha de alcanzar un objetivo comercial) y del Departamento Financiero que busca, entre otros objetivos, la seguridad en los negocios. Las decisiones de la compañía aseguradora carecen de esas presiones ganando en independencia y objetividad.

El otro aspecto que se anunciaba anteriormente como utilidad complementaria del Seguro de Crédito es la función de recuperación de aquellos impagados, cuya regularización no es posible conseguir mediante la gestión amistosa hecha por el asegurado.

Las pólizas establecen, generalmente, que el asegurador una vez que le ha sido comunicada la incobrabilidad del crédito, se hará cargo de las ulteriores gestiones, ya sean igualmente amistosas o extrajudiciales, o bien mediante la incoación de los procedimientos judiciales posibles y aconsejables.

El asegurador dispone para ello de una red especializada y de amplísima cobertura geográfica-nacional, e incluso internacional, compuesta por especialistas en la recuperación de créditos y por expertos profesionales del derecho cuya efectividad logra cotas de recuperación excepcionalmente altas. Ellos agrupan, además, cuando se da el caso, las gestiones que, procedentes de distintos acreedores asegurados, afectan a un mismo deudor. En ocasiones, los resultados de estas gestiones se logran antes de las fechas en que la indemnización habría de producirse y, en todo caso, la totalidad de lo recuperado es entregada al acreedor asegurado regularizándose a su favor, si se hubiera producido con anterioridad, la indemnización pagada.

Aun cuando el asegurado disponga de su propio departamento jurídico, este aspecto le añade ventajas importantes, como la que significa centralizar en un solo interlocutor, el asegurador, el seguimiento de las gestiones sobre los morosos, que en otro caso estarían dispersas entre profesionales colegiados en las distintas provincias de residencia de los deudores.

Por otra parte, el inicio de las gestiones supone el desembolso anticipado de las oportunas

provisiones de fondos y gastos que, en caso de contar con el Seguro de Crédito, son anticipadas por el asegurador, considerándose los gastos necesarios para la recuperación como más pérdida asegurada y siendo, en consecuencia, indemnizados por el Seguro, si no se obtuviera su recuperación del propio deudor.

Todo este «servicio adicional» permite al personal jurídico del asegurado poder realizar sus funciones de asesoramiento con mayor efectividad, al no tener que ocupar una importante parte de su tiempo en papeleo y administración que el asegurador realizará por él.

Hasta aquí, en breve esquema, ha sido formulada una exposición de lo que es y los servicios que presta el Seguro de Crédito, que podría resumirse en tres puntos esenciales:

- Información y clasificación permanente de la clientela.
- Recuperación de los créditos impagados.
- Indemnización de las pérdidas producidas.

Como conclusión, y con la intención de ayudar a comprobar gráficamente los efectos prácticos de lo expuesto anteriormente, el empresario debería tener muy presente cuál de las dos opciones siguientes es la más rentable para el desarrollo de su negocio: conocer la solvencia de sus clientes y el estado del mercado, persiguiendo las cuentas que no han sido regularizadas a su vencimiento, sin tener la seguridad de recuperar algo, o, por el contrario, contratar una póliza de créditos comerciales.

### NOTA FINAL:

**Existen otras modalidades de Seguro de Crédito, que cubren los riesgos inherentes a las operaciones de Ventas a Plazos, a su financiación, y también para la cobertura del riesgo de insolvencia del prestatario, en préstamos concedidos para distintos fines por entidades de créditos o financieras. Respondiendo todas ellas a principios análogos a los contenidos en este artículo, tienen características operativas diferenciadoras, propias de la naturaleza de los negocios a que corresponden y que deben ser analizadas separadamente. ■**