

24117



**Universidad Nacional Autónoma de México**

**Facultad de Estudios Superiores  
CUAUTITLAN**

**APLICACION DEL SEGURO DE CREDITO A  
LA ADMINISTRACION DE CUENTAS  
POR COBRAR**

**T E S I S**

**Que para obtener el Título de  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**p r e s e n t a**

**JORGE SERGIO MENDOZA LUGO**

**Director de Tesis: L.C. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ**

**Cuautitlán Izcalli, Estado de México.**

**1986**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

APLICACION DEL SEGURO DE  
CREDITO A LA ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

I N D I C E

	PAG.
INTRODUCCION-----	I
CAPITULO I GENERALIDADES	
1.1 El Crédito comercial-----	1
1.11 Concepto de crédito-----	1
1.12 Clasificación del crédito-----	2
1.13 Evolución del crédito comercial-----	3
1.14 Importancia del crédito comercial-----	4
1.2 Area encargada de suministrar el crédito comer- - cial en una empresa -----	6
1.21 El departamento de crédito y cobranzas-----	6
1.3 Naturaleza de las cuentas por cobrar y su rela- - ción con la situación financiera a corto plazo---	11
1.31 Naturaleza de las cuentas por cobrar-----	11
1.32 Relación de las cuentas por cobrar con el ca- pital de trabajo y el presupuesto de efecti- vo. -----	12
1.4 Reserva para cuentas incobrables-----	15
1.41 Finalidad de la reserva para cuentas incobra- bles.-----	15
1.42 Método para constituir-la-----	15
*	
CAPITULO II LAS CUENTAS POR COBRAR Y EL RIESGO QUE IMPLICA - SU ADMINISTRACION	
2.1 Aspectos fundamentales que conforman la adminis- tración de cuentas por cobrar -----	19
2.11 Concepto y objetivo de la administración de- cuentas por cobrar -----	19
2.12 Factores que integran la administración de - cuentas por cobrar -----	21

	PAGS.
2.12.1 Políticas de crédito y cobranza-----	21
2.12.2 Procedimientos de crédito y cobranza -----	22
2.12.3 Evaluación de la administración de cuentas por cobrar-----	24
2.2 Relación entre el riesgo y los estándares y condiciones de crédito -----	25
2.21 Estándares de crédito -----	25
2.22 Condiciones de crédito -----	31
2.22.1 Plazo de crédito-----	31
2.22.2 Descuento por pronto pago-----	34
2.22.3 Plazo del descuento -----	36
2.3 Contribución de los gastos de cobranza a la reducción del riesgo -----	39

**CAPITULO III GARANTIZAR LA RECUPERACION DE LOS CREDITOS CON CEDIDOS, FUNCION FUNDAMENTAL DEL SEGURO DE CREDITO.**

3.1 Generalidades sobre el seguro de crédito-----	45
3.11 Concepto de seguro -----	45
3.12 Clasificación del seguro -----	46
3.13 Concepto del seguro de crédito -----	48
3.14 Evolución del seguro de crédito en el mundo	49
3.2 El seguro de crédito en México y su objetivo----	52
3.21 El seguro de crédito en México -----	52
3.22 Objetivo del seguro de crédito -----	55
3.3 Marco jurídico del seguro de crédito -----	56
3.4 Principios básicos del seguro de crédito-----	57
3.5 Tipos de póliza y riesgos que cubren -----	59
3.51 Tipos de póliza -----	59
3.52 Riesgos que cubren las pólizas de seguro---	63

	PAGS.
3.6	Funcionamiento de la póliza de seguro de crédito- 67
3.7	Beneficios del seguro de crédito ----- 75
3.8	Costo del seguro de crédito ----- 80
CAPITULO IV COMESEC, UNICA INSTITUCION EN MEXICO QUE OTORGA EL SEGURO DE CREDITO	
4.1	Antecedentes de la Compañía Mexicana de Seguros - de Crédito, S. A.----- 83
4.2	Breve descripción de su organización ----- 84
4.3	Perspectivas del seguro de crédito en México----- 88
CONCLUSIONES	----- 93
BIBLIOGRAFIA	----- 94
LISTA DE CUADROS	----- 97

## **INTRODUCCION**

## INTRODUCCION

El riesgo de sufrir alguna pérdida en su patrimonio ha sido elemento inherente a la vida de toda empresa.

Es común ver que con el afán de preservarlo una entidad opta por asegurar sus instalaciones, equipo rodante, mercancías, - etc., contra aquellas eventualidades que puedan ponerlas en peligro, y deja sin el amparo de esta acción previsora a un activo - generador de efectivo que representa un importante rubro del activo corriente, las cuentas por cobrar, ya que en el ámbito comercial la buena reputación y condición económica de los compradores es suficiente para confiar en ellos, a pesar de que el vendedor recibe a cambio la promesa de pago a futuro con el consecuente riesgo de incumplimiento que implica el vender a crédito. Resarcir las pérdidas que por concepto de dicha operación se derivan, es el objeto del seguro de crédito.

El riesgo de sufrir pérdidas por cuentas incobrables influye grandemente sobre las decisiones referentes a la administración de cuentas por cobrar, a tal grado que puede originar se abandonen ambiciosos proyectos de venta indispensables para hacer frente a la competencia y subsistir en el mercado.

Sustento, de esta forma, la idea de que si el riesgo de incumplimiento constituye un factor que limita los alcances de vender a crédito, el seguro de crédito al asumir sustancialmente el citado riesgo, propicia un clima de seguridad que alienta al empresario a poner en práctica procedimientos de venta más ágiles y a la exploración de nuevos mercados.

La relación, pues, existente entre la administración de - - cuentas por cobrar y el seguro de crédito, establecida en base - al riesgo de incumplimiento, es lo que me ha motivado a desarrollar ambos aspectos conjuntamente, para mostrar así, la valiosa-

utilidad que asume para la dirección del crédito el contar con la cobertura que ofrece el seguro de crédito.

La presente exposición, se ha procurado estructurar de manera lógica, dando previamente un panorama general que tiende a enmarcar la preponderancia de conceder crédito comercial, su impacto sobre las finanzas a corto plazo del vendedor, así como las provisiones que al respecto se pueden tomar; después se explica como está integrada la administración de cuentas por cobrar haciendo hincapié en el riesgo de incobrabilidad que conllevan -- las decisiones respectivas, pudiese parecer esta parte poco práctica por los ejemplos que en ella se plantean, sin embargo me he inclinado por esa forma en virtud de que considero se presta para acentuar el riesgo que entraña el crédito comercial; luego se habla del seguro de crédito tratando de dar a conocer las cuestiones que contribuyen a la formación de una idea de como complementa la administración de cuentas por cobrar, y que más pudiesen interesar al lector, como lo son: sus características, funcionamiento, beneficios, costo, etc., y por último se hace referencia a la institución encargada de suministrar el servicio del seguro de crédito, y se establece su perspectiva como la misma -- del citado seguro, en razón de que es la única organización en México que lo confiere.



**CAPITULO I**  
**GENERALIDADES**

## 1.1 EL CREDITO COMERCIAL

### 1.1.1 CONCEPTO DE CREDITO

Al crédito se le puede definir como la operación a través - de la cual " se cambia un valor actual por la promesa de un pago futuro ". (1).

Las partes que intervienen en este tipo de transacción son: el prestamista y el prestatario, es decir, quien cede el valor - actual y quien lo recibe mediante un contrato, respectivamente. El valor actual que entrega una de las partes, y que puede ser - mercancías, servicios o dinero, junto con la promesa de un pago - en el futuro dada por la otra parte, conforman los elementos que toda operación crediticia contiene.

Cualquiera que sea el valor actual, el propietario del mismo lo transfiere al prestatario en una negociación fundamentada - esencialmente en la confianza que este último le inspira al primero, ésto lo puede constatar así el origen latín de la palabra - crédito: *Credere*, que significa confiar. Así pues, debe existir confianza en que el deudor no solo quiera cumplir sus compromi- - sos, sino también, confianza en que pueda hacerlo.

Sin embargo, como ninguna promesa de pago es absolutamente - seguro que se cumpla, aún tratándose de los deudores más solven- - tes y dignos de confianza en virtud de las numerosas contingen- - cias que pueden presentarse, el prestamista cuando da el valor - actual acepta no la certidumbre de que se realizará el pago, si- - no la probabilidad de que el prestatario cumpla su promesa.

(1) Schultz, William J. y Reinhardt, Hedwing. Crédito y Cobranzas. Ed. Hispanoamericana. Pág. 4, 1957.

## 1.12 CLASIFICACION DEL CREDITO

El crédito ha sido objeto de diversas clasificaciones, algunas lo agrupan atendiendo el plazo que implica la operación, - - otras conforme al tipo de garantía que asegura el pago, o bien - de acuerdo a la persona a quien se le otorga, etc.

Por la naturaleza del presente trabajo, se ha optado por la que hace referencia a las funciones del crédito. Esta es la siguiente:

1. Crédito de Inversión
2. Crédito Bancario
3. Crédito Comercial
4. Crédito Individual o al Consumidor

### 1. Crédito de Inversión

Las entidades lo obtienen al emitir títulos valores, esencialmente bonos, siendo los fondos que captan destinados a la adquisición de activos fijos, como lo son los terrenos, edificios, maquinaria, etc. A las acciones se les puede ubicar en este grupo, pero no con la configuración de un préstamo, sino con la de un documento que ampara el derecho de participar en los beneficios que de ellas se derivan.

### 2. Crédito Bancario

" Es el proporcionado a las empresas por bancos e instituciones financieras, en préstamos a corto plazo, que son usados para el financiamiento de las operaciones normales de las empresas (préstamos directos); o en créditos de habilitación o avío, - en créditos refaccionarios a largo plazo para cubrir necesidades

de mayor envergadura " (2).

### 3. Crédito Comercial

" Es el proporcionado a las empresas por otras no financieras, para la compra por las primeras de productos, materias primas o servicios que después a su vez se utilizarán en alguna forma por los acreditados en la fase de distribución, antes de llegar al consumidor final " (3).

### 4. Crédito Individual o al Consumidor

Concede a los individuos, en lo particular, la facilidad de completar el proceso de consumo, al extenderles crédito el comercio, las organizaciones de servicios, instituciones financieras, etc., producto del mismo son las tarjetas de crédito.

#### 1.13 EVOLUCION DEL CREDITO COMERCIAL

El intercambio de mercancías por la promesa de un pago futuro, ello es el crédito comercial o mercantil, es probablemente tan antiguo como los negocios mismos. La escasez de una moneda-estándar en civilizaciones antiguas no obstaculizó la práctica del crédito, por el contrario, la alentó, ya que desde entonces la palabra de un comerciante honrado goza de gran valía.

Si bien durante la época feudal, la producción y el consumo local fueron características de este período, fue durante la etapa mercantilista donde ya se mostró un uso más intensificado del

(2) Centro de Estudios Superiores de Mercadología y Administración. El Crédito. Pag. 20, (s.p.i.).

(3) Idem.

crédito comercial, a raíz de la ampliación de los mercados nacionales, así como de la expansión del comercio internacional fortalecido como resultado de la revolución industrial casi al término del citado período.

Por lo que respecta a nuestro país, hay indicios de que en el México prehispánico los individuos dedicados al comercio, denominados por los aztecas: Pochtecas y Oztomecas, conformaban -- castas privilegiadas en razón de que no solo dominaban el comercio exterior, sino que desempeñaban en varias ocasiones el papel de banqueros.

La conquista, por su parte, trajo como resultado el que el país se mantuviera al margen del establecimiento de relaciones -- e intercambio con otras naciones, lo cual aunado a lo extenso -- del territorio, las barreras geográficas y el relativo gran uso del dinero constante y sonante, hicieron del crédito mercantil -- una actividad precaria que no contribuyó eficazmente al progreso de la economía novohispana.

Actualmente en México y en el resto del mundo occidental, -- son pocos los negocios que no operan en torno al crédito comercial, y se observa una tendencia a apoyarse en él cada vez mayor por parte de las empresas al llevar a efecto transacciones de -- compra y venta.

#### 1.14 IMPORTANCIA DEL CREDITO COMERCIAL

El crédito en el comercio ha alcanzado preponderancia en la economía nacional e internacional, debido a que brinda la oportunidad a empresarios cuyo capital es escaso, de operar en base a los recursos que les son suministrados por los proveedores, es -- decir promueve la circulación de la riqueza; fomenta la producción y consecuentemente reduce costos; agilizan el tránsito de --

las mercancías a través de los canales de distribución existentes y por ende eleva el consumo al permitir la adquisición de -- bienes y servicios que no estarían al alcance de los demandantes si tuvieran que comprarlos al contado.

## 1.2 AREA ENCARGADA DE SUMINISTRAR EL CREDITO COMERCIAL EN UNA - EMPRESA.

### 1.21 EL DEPARTAMENTO DE CREDITO Y COBRANZAS

Para un proveedor, los créditos que extiende a sus clientes constituyen lo que se conoce como cuentas por cobrar.

La importancia que adquiere el extender crédito comercial - para una empresa ha originado se cuente con una área dedicada a esta actividad, o bien, en organizaciones de pequeña y mediana - magnitud, desarrollar una función específica relacionada con - - ella, de esta forma es el departamento de crédito y cobranzas el encargado de llevarla a cabo.

El departamento de crédito y cobranzas, dentro del esquema - organizacional de una entidad, se encuentra ubicado en el área - de finanzas.

Estimamos oportuno exponer de manera gráfica (ver figuras - Nos. 1.1 y 1.2) las áreas básicas que integran a una empresa de - terminada hasta llegar a aquella que se aboca a la concesión del - crédito comercial, dando, a su vez, una breve reseña de las fun - ciones esenciales que desempeñan.

#### Dirección General

Se encarga de coordinar a las direcciones existentes de ma - nera que sea posible alcanzar los objetivos de la empresa.

#### Dirección de Producción

Orienta sus esfuerzos a la transformación de materias pri - mas en artículos de consumo, a fin de satisfacer la demanda pro -

gramada en cuanto a cantidad, calidad, tiempo y costo requeridos.

#### Dirección de Mercadotecnia

Además de colocar los bienes que produce la compañía en base a estudios previos de mercado, procura la satisfacción del comprador una vez que los ha adquirido.

#### Dirección de Relaciones Industriales

Se ocupa de la administración de los recursos humanos, por lo que el reclutamiento y selección de personal, capacitación y desarrollo, seguridad e higiene industrial, etc., son actividades que están bajo su responsabilidad.

#### Dirección de Finanzas

Su función consiste en preveer, obtener y aplicar correctamente los recursos financieros de la entidad con el propósito fundamental de alcanzar el máximo de rendimiento sobre la inversión.

#### Subdirección de Contraloría

A esta área corresponde la supervisión y evaluación de las funciones financieras existentes, así como el análisis de la información financiera respectiva.

#### Gerencia de Contabilidad

Está encargada de llevar la contabilidad general, la de cos-



tos, los presupuestos y los impuestos, etc., de tal forma que en el momento en que se le requiera puede suministrar la información precisa que contribuya a tomar las decisiones más adecuadas.

#### Gerencia de Auditoría

Destacan entre sus quehaceres: el revisar los registros contables para determinar el grado de exactitud de los mismos y el verificar que las normas y procedimientos implantados cumplan con las metas fijadas.

#### Gerencia de Tesorería

Tiene confinada la tarea de administrar los recursos pecuniaros de la firma, con la finalidad de que sea oportuna la planeación y el control del efectivo.

#### Gerencia de Crédito y Cobranzas

Desarrolla la función de administrar las cuentas por cobrar.

FIGURA No. 1.1  
ORGANIGRAMA GENERAL DE UNA COMPANIA DETERMINADA

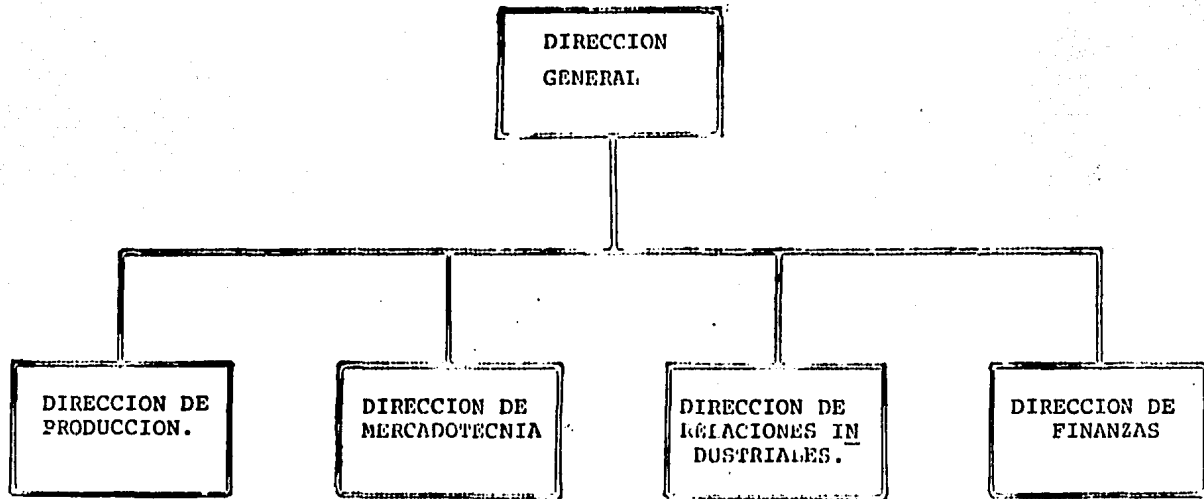
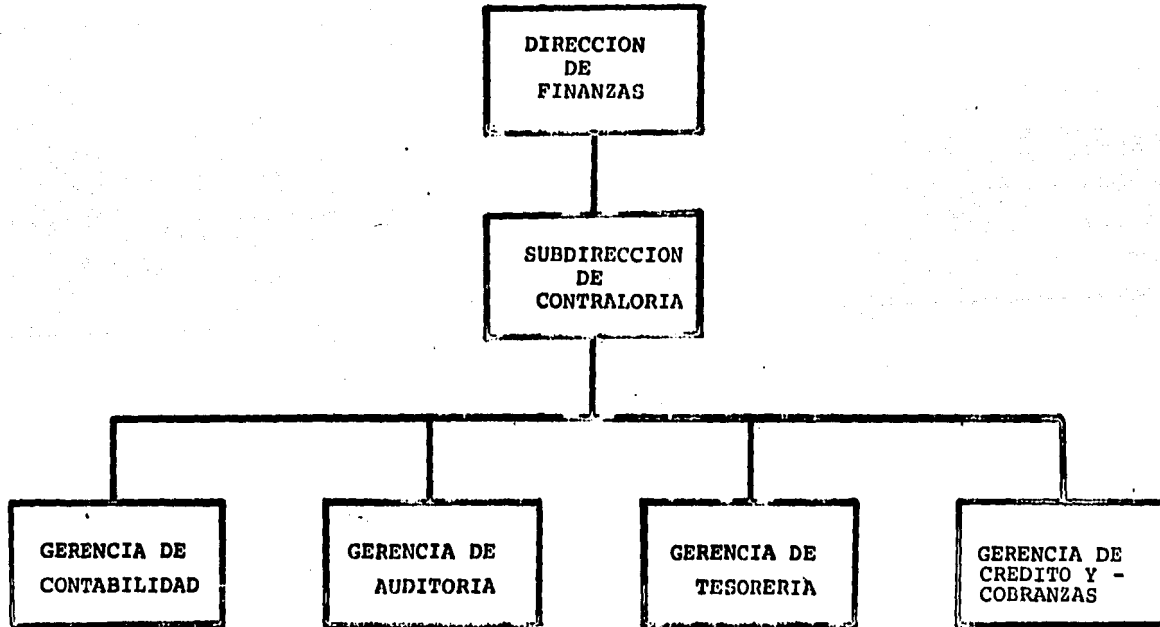


FIGURA No. 1.2

UBICACION DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO Y COBRANZAS EN EL AREA DE FINANZAS



### 1.3 NATURALEZA DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU RELACION CON LA SITUACION FINANCIERA A CORTO PLAZO

#### 1.31 NATURALEZA DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar forman parte, en una empresa, del régimen de propiedad o activo de la misma y para entender la naturaleza de ellas es menester conocer que el activo de toda entidad está integrado por:

1. Bienes materiales como terrenos, maquinaria, inventarios, etc.
2. Bienes inmateriales, los que a su vez se dividen en dos grupos.
  - a) Derechos a cargo de terceras personas, obtenidos -- por lo general al traspasar la propiedad de bienes-materiales, tales como cuentas por cobrar, valores y pagos anticipados.
  - b) Derechos, privilegios o ventajas competitivas de la empresa, conocidos en contabilidad como intangibles o activos intangibles.

Como se puede advertir, la naturaleza de las cuentas por cobrar dentro del activo de una firma es la de un bien inmaterial que representa un derecho a cargo de terceras personas, obtenido de traspasar bienes materiales.

### 1.32 RELACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR CON EL CAPITAL DE TRABAJO Y EL PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

Como las cuentas por cobrar conforman una fase intermedia en el proceso de conversión de bienes materiales en dinero efectivo se les ubica dentro del activo circulante y es por este motivo que su importancia se acentúa en la situación financiera a corto plazo, sin descartar, obviamente, sus repercusiones sobre aspectos a largo plazo.

El efectivo, los valores negociables, los inventarios y las cuentas por cobrar constituyen básicamente los principales rubros del activo circulante. Sobresaliendo los dos últimos por los grandes montos que representan, en comparación con los demás activos corrientes, en la mayoría de las ocasiones. Pero las cuentas por cobrar revisten un carácter extra que las hace aún más especiales, y es el hecho de que guardan cierto grado de incertidumbre en cuanto a la seguridad de que se conviertan en efectivo a la fecha de su vencimiento, y sobre todo en que seancien por ciento recuperados los créditos otorgados.

La capacidad de pago en un gran número de firmas, está expresada en su capital de trabajo, que es como sabemos " la diferencia entre los activos y pasivos circulantes de una empresa " (4). " La base teórica que sustenta la utilización del capital de trabajo para medir la liquidez de una empresa es la creencia de que mientras más amplio sea el margen de los activos circulantes con que cuenta la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo (pasivos circulantes) en mejores condiciones está para pagar sus cuentas a medida que vencen " (5). Lo cual significa que una si-

(4) Gitman, Lawrence J. Fundamentos de Administración Financiera. Ed. Harla. Pág. 167, 1980.

(5) Idem.

tuación contraria traería consigo problemas de liquidez que bien más tarde podrían forzar a la firma a declararse en quiebra. Esto deja entrever la importancia que adquieren los rubros del activo corriente, y fundamentalmente las cuentas por cobrar por sus particularidades ya descritas.

El carácter no sincronizado de los flujos de efectivo es -- sin lugar a duda una de las principales causas que motivan a una entidad a contar con capital de trabajo, entendiéndose por la no sincronización el conocer con exactitud cuánto se habrá de pagar por concepto de los compromisos contraídos y cuándo se debe hacer, pero no saber con certeza cuándo los inventarios y las cuentas por cobrar se transformarán en efectivo. Los valores negociables y el efectivo, claro está, carecen de dicha problemática por lo que en cualquier instante se puede recurrir a ellos.

Así pues, las cuentas por cobrar tienen que ver con otro aspecto importante también, en las finanzas de una entidad, y es el presupuesto de efectivo; el cual muestra a futuro las corrientes de ingresos y egresos en efectivo que se realizarán en un lapso determinado de tiempo. Entre los objetivos que pretende alcanzar el citado presupuesto destaca el de "prever la coordinación del movimiento de efectivo en relación con los cobros y pagos, manteniendo un saldo de caja satisfactorio" (6). De esta manera la principal fuente de ingresos la representan las ventas ya sean al contado o a crédito, de ahí que sea indispensable contar con el presupuesto de ventas y el programa de recuperación de cobranza, junto con otros presupuestos, para la elaboración del presupuesto de efectivo.

De esta misma forma, podríamos continuar entrelazando otros

(6) Tovar Valle, Carlos Gerardo. 1985. El presupuesto de Caja como Instrumento de la Tesorería. Tesis inédita. Universidad Nacional Autónoma de México. Pág. 26.

9

aspectos financieros con los que guardan relación las cuentas -- por cobrar, y observaríamos que regresamos al mismo punto de par tida, no obstante, nos hemos limitado a presentar las situacio-- nes más elementales que de alguna manera contribuyen a enmarcar-- la preponderancia de las cuentas por cobrar en la situación fi-- nanciera a corto plazo de una empresa.

#### 1.4 RESERVA PARA CUENTAS INCOBRABLES

##### 1.41 FINALIDAD DE LA RESERVA PARA CUENTAS INCOBRABLES

Hemos hecho énfasis en el grado de incertidumbre que entrañan las cuentas por cobrar con respecto a su cobranza, y atendiendo este factor varias empresas se han inclinado por manejar un rubro complementario de las cuentas por cobrar, denominado reserva para cuentas incobrables, y la presentan como una deducción de la primera dentro del activo corriente en el estado de situación financiera, a fin de procurar mostrar el saldo de las cuentas por cobrar con su valor real, es decir, en cifras que no excedan su valor neto realizable. La finalidad primordial de la reserva para cuentas incobrables es, entonces, preveer las probables pérdidas que se presentan como producto de extender crédito a los clientes.

##### 1.42 METODO PARA CONSTITUIRLA

No es posible indicar un criterio uniforme para que cada empresa instituya su reserva para cuentas malas, en virtud de que son distintas las condiciones de cada una de ellas, sin embargo, podemos observar que el factor experiencia es indispensable para su conformación.

Un método común para estimar el monto de los créditos que probablemente no sean recuperados, es el análisis de las cuentas de clientes por antigüedad de saldos.

Este consiste en el análisis del saldo de las cuentas de cada uno de los deudores para determinar la antigüedad de los elementos que la componen. Este paso se ilustra en la cédula No. 1.1.



Posteriormente se agrupan los saldos según su antigüedad para asignarles porcentajes de probabilidad de que se transformen en incobrables de acuerdo a la experiencia que se tiene (ver cédula No. 1.2) y así de esta forma conocer el importe de la reserva total requerida.

CEDULA No. 1.1  
 COMPAÑIA CENTRAL, S. A.

ANALISIS DE CUENTAS DE CLIENTES, POR ANTIGUEDAD DE SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1985  
 (Miles de Pesos)

<u>CLIENTE</u>	<u>SALDO DE LA CUENTA</u>	<u>AUN NO VENCIDAS</u>	<u>VENCIDAS 1 a 30 DIAS</u>	<u>VENCIDAS 31a60 DIAS</u>	<u>VENCIDAS 61a90 DIAS</u>	<u>MAS DE 90 DIAS DE VENCIDAS</u>
El Fénix, S. A.	\$ 354	\$ 241		\$ 113		
Olimpia, S. de R. L.	543		\$ 543			
La Luz, S. A.	350				\$ 350	
Antonio Hernández	125					\$ 125
El Surtidor, S. A. de C. V.	800	800				
=====						
Monterrey, S. A.	<u>328</u>				<u>328</u>	
<b>T O T A L E S</b>	<u>\$ 35'000</u>	<u>\$14'700</u>	<u>\$ 9'500</u>	<u>\$ 6'300</u>	<u>\$ 3'500</u>	<u>\$ 1'000</u>

CEDULA No. 1.2  
 COMPAÑIA CENTRAL, S. A.

CUENTAS POR COBRAR POR GRUPOS SEGUN SU ANTIGUEDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 1985.

(Miles de Pesos)

<u>ANTIGUEDAD</u>	<u>SALDOS DE LAS CUENTAS POR COBRAR</u>	<u>PORCIENTO ESTIMADO DE INCOBRABILIDAD.</u>	<u>IMPORTE QUE SE REQUIERE PARA LA RESERVA</u>
Aún no vencidas	\$ 14'700	1	\$ 147
Vencidas de 1 a 30 días	9'500	2	190
Vencidas de 31 a 60 días	6'300	8	540
Vencidas de 61 a 90 días	3'500	20	700
Más de 90 días de vencidas	<u>1'000</u>	50	<u>500</u>
<b>Total de cuentas por cobrar</b>	<b><u>\$ 35'000</u></b>		

Reserva Total Requerida ..... \$2'077

## CAPITULO II

LAS CUENTAS POR COBRAR Y EL RIESGO QUE IMPLICA SU ADMINISTRACION

## 2.1 ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE CONFORMAN LA ADMINISTRACION DE - Cuentas por cobrar

### 2.1.1 CONCEPTO Y OBJETIVO DE LA ADMINISTRACION DE CUENTAS -- POR COBRAR

El panorama previamente descrito da pauta a la comprensión de la transcendencia que asumen las cuentas por cobrar en las finanzas de una entidad. Es por este motivo que son objeto de un trato especial mediante su respectiva administración.

La administración de cuentas por cobrar tiene que ver, asimismo, con el manejo eficiente de los aspectos relativos a la concesión del crédito mercantil, y busca en todo momento el equilibrio entre el riesgo y el rendimiento.

Su objetivo, por su parte, es el de promover las ventas y las utilidades, observando al mismo tiempo que el otorgamiento de crédito no alcance niveles exagerados que pudiesen provocar un exceso de los costos que implica la inversión de cuentas por cobrar, sobre los beneficios que esta misma generaría.

Lo anterior justifica la necesidad de determinar la inversión óptima en cuentas por cobrar, lo cual es posible comparando los beneficios que se obtienen de cierto nivel de inversión con los costos que origina el mantenerlo.

Por lo que se refiere a los beneficios, éstos están representados por un incremento en el volumen de ventas, y consecuentemente en el margen de utilidades también, o bien por el ahorro derivado de una menor inversión en cuentas por cobrar junto con reducciones en el monto de pérdidas por cuentas incobrables.

Los costos a su vez están constituidos por los siguientes - rubros:

- a) Costo del departamento de crédito y cobranzas.- Son las erogaciones que se realizan por concepto de mantener -- una área dedicada al crédito y a la cobranza.
- b) Costo del capital.- El hecho de conceder crédito mercantil conlleva la necesidad de financiarlo debido a que - se requiere de fondos para pagar por las materias primas, por su procesamiento y por la distribución de los productos terminados, mientras que llega el momento en que los clientes pagan.
- c) Costo de morosidad.- Son las partidas que se destinan a una o varias de las modalidades de los procedimientos de cobranza, con la finalidad de hacer efectivas las cuentas que no han sido liquidadas a la fecha - de su vencimiento.
- d) Costo de incumplimiento.- El extender crédito comercial entraña la probabilidad de que algunos de los clientes - no cumplan con sus pagos definitivamente. Esta probabilidad aunque sea mínima subsiste aún tratándose de compradores con un alto grado de confiabilidad. Como las cuentas por cobrar son un renglón básico dentro del activo circulante, se comprende que al conceder crédito - en una mayor proporción, se inmovilizan fondos y con -- ello crece el peligro que se presenten problemas de liquidez; es por este motivo que se asevera que la administración de cuentas por cobrar supone un equilibrio - entre el riesgo y el rendimiento.

Cuando hay cuentas que se convierten en incobrables, no so-

lo se pierde el importe de los artículos vendidos y no pagados, sino también, los demás fondos que con antelación se erogaron a raíz de la existencia de dichas cuentas.

## 2.12 FACTORES QUE INTEGRAN LA ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Para el satisfactorio logro de su objetivo, la administración de cuentas por cobrar se encuentra integrada por tres importantes factores:

- Políticas de crédito y cobranza
- Procedimientos de crédito y cobranza
- Evaluación de la administración de cuentas por cobrar

### 2.12.1 POLITICAS DE CREDITO Y COBRANZA

Tanto las políticas de crédito, así como las de cobranza, - se caracterizan por su generalidad y dirección orientadora que permiten al administrador de cuentas por cobrar, interpretarlas y fundamentar así, junto con sus conocimientos y experiencia, - la decisión más viable a tomar en cuanto al otorgamiento de crédito, el monto del mismo y la cobranza.

Las variables fundamentales que participan en la conformación de las políticas de crédito y cobranza son dos y una, respectivamente.

#### 1. Políticas de Crédito

- a) Estándares de crédito
- b) Condiciones de crédito

## 2. Políticas de Cobranza

### a) Gastos de cobranza

El tiempo que por lo regular les lleva a los clientes cubrir sus adeudos, es decir, el periodo promedio de pago, es en parte definido por esta clase de variables que se encuentra bajo el -- control de la empresa, sin embargo, también depende de agentes -- externos, como lo son las condiciones económicas imperantes en -- el país, situación, naturalmente, fuera de su control. El perfo -- do promedio de pago a su vez, guarda estrecha relación con la -- probabilidad de que se concreten pérdidas por cuentas incobra -- bles, como después se observará (1).

#### 2.12.2 PROCEDIMIENTOS DE CREDITO Y COBRANZA

Son las acciones concretas que están relacionadas con cada -- unc de los solicitantes de crédito y con los clientes formales, por lo que son el complemento esencial de las políticas de cré -- dito y cobranza.

##### 1. Procedimientos de Crédito

Con el fin de precisar los méritos de un posible cliente pa -- ra otorgarle crédito y de estimar la probabilidad de que no pa -- gue, se lleva a efecto una evaluación del prospecto de cliente, que está integrada por las siguientes fases:

- (1) Considerando el vínculo establecido entre las variables que participan en la integración de las políticas de crédito y cobranza con el riesgo de in -- cumplimiento, se expondrán con mayor detalle más adelante.



1°. Obtención de información.- Para allegarse de la información relativa al solicitante de crédito, existen diversas -- fuentes a las que puede recurrir el administrador de cuentas -- por cobrar, dichas fuentes suponen, así mismo, costo y tiempo. Entre las fuentes de información más usuales están:

Estados financieros  
 Informes de agencias investigadoras  
 Informes bancarios

2°. Análisis de la situación crediticia del demandante de crédito.- El programa de análisis puede estar conformado de -- acuerdo a los estándares de crédito vigentes, de esta manera se pondrá atención a aquellos aspectos que se consideran primordia les para el otorgamiento de crédito. Por medio del análisis no solo se pretende conocer el riesgo asociado con cada prospecto de cliente, sino que además, en el caso de ser aceptado, esta-- blecerle un límite de crédito acorde con su capacidad crediti-- cia (2).

3° Decisión sobre el crédito.- Reunida la información re-- querida, y una vez estudiada, se prosigue a decidir si se da el crédito o no al solicitante del mismo.

## 2. Procedimientos de Cobranza

Con el propósito de obtener el pago correspondiente, des-- pués de vencida una cuenta, se procede a utilizar una o varias--

(2) Un ejemplo del citado análisis se incluye en el presente capítulo, y se-- entrelaza con los estándares de crédito debido a su natural corresponden-- cia.

modalidades de los procedimientos de cobro conforme se vaya precisando. En el grado en que se dificulte la cobranza, las gestiones se tornarán más estrictas y personales. Los procedimientos más comunes y la secuencia normal que siguen se enlista a continuación:

- Cartas
- Llamadas telefónicas
- Visitas personales
- Servicios de una agencia de cobro
- Instancias legales

### 2.12.3 EVALUACION DE LA ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

Por lo regular las dos principales causas de fallas en la administración de cuentas por cobrar son: la flexibilidad excesiva o la rigidez innecesaria, de algunos de los elementos que participan en la conformación o que integran las políticas y procedimientos de crédito y cobranza, respectivamente.

La evaluación de la administración de cuentas por cobrar, -- tiene como finalidad, en tal caso, detectar donde radica el -- error y aplicar al mismo tiempo las acciones correctivas pertinentes. Para el desenvolvimiento de esta tarea la empresa proveedora puede emplear diversas técnicas de evaluación que en -- ella misma se puedan diseñar, con la intención de que esta operación sea lo más objetiva posible.

## 2.2 RELACION ENTRE EL RIESGO Y LOS ESTANDARES Y CONDICIONES DE CREDITO.

### 2.21 ESTANDARES DE CREDITO

" Los estándares de crédito de la empresa, definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente" (3). El uso y la interpretación que dé a los estándares el administrador de cuentas por cobrar, junto con el juicio subjetivo que posee sobre la materia, son determinantes para deliberar si se otorga crédito.

Una firma al formular sus estándares, debe tomar en cuenta ciertos índices financieros, referencias comerciales y calidad de la administración, entre otros elementos también muy esenciales. Es por ello que el análisis que se aplica al solicitante de crédito gira en torno a los estándares de crédito.

Muestra de una técnica de análisis a través de la que se puede cuantificar la probabilidad de que un consumidor no cubra su adeudo definitivamente, es la siguiente:

1. Examinar los antecedentes comerciales de una compañía compradora durante los últimos diez años.

2. En base a dicho examen, seleccionar las características más representativas del riesgo.

3. A cada una de esas características darles dos valores --

(3) Gitman, Lawrence J. op. cit. Pág. 212.

promedio, uno para el riesgo considerado como bueno y otro para el calificado como malo.

4. De la información referente al prospecto de cliente, tomar los valores correspondientes a cada una de las características o indicadores preestablecidos, y compararlos con ellos.

5. Si el valor del indicador se ubica entre el promedio bueno y malo se aumenta en 0.5 por ciento la probabilidad de que se concrete el riesgo. En caso de encontrarse en el nivel malo o por debajo de éste, deberá elevarse en 1 por ciento, como en la cédula No. 2.1 se señala.

Como puede apreciarse, al prospecto de cliente se le ha -- asignado un 2 por ciento de probabilidad de que no cumpla su -- compromiso definitivamente. De esta misma forma se hace posible clasificar en categorías de riesgo a los clientes actuales y a los aspirantes a serlo.

Tocante al límite de crédito disponible para cada comprador éste obedece al riesgo asociado a cada uno de ellos, lo cual -- significa que a mayor riesgo menor cantidad de crédito a extenderse, y viceversa. Independientemente de la confianza que inspire el consumidor, es conveniente fijar límites máximos de crédito que vayan acorde a la categoría de riesgo donde se hallen ubicados.

CEDULA No. 2.1  
 COMPANIA PROVEEDORA, S. A.

ANALISIS DEL SOLICITANTE DE CREDITO CON RESPECTO A LOS  
 ESTANDARES DE CREDITO ESTABLECIDOS

INDICADORES	VALORES PROMEDIO		SOLICITANTE DE CREDITO	PROBABILIDAD
	RIESGO BUENO	RIESGO MALO		
Capital de Trabajo	\$10 millones	\$ 1 millón	\$11 millones	0
Liquidez	2 a 1	1.2 a 1	1.5 a 1	0.5%
Liquidez inmediata	1.4 a 1	0.85 a 1	1.1 a 1	1
Rotacion de cuen-- tas por pagar	35 dfas	70 dfas	34 dfas	1
Rotación de inven- tarios	20 dfas	40 dfas	25 dfas	1.5
Endeudamiento	1.3 a 1	5 a 1	1.5 a 1	2
Activo total	\$35 millones	\$ 7 millones	\$40 millones	2
Ingresos totales	\$50 millones	\$15 millones	\$65 millones	2
Antecedentes de pago	A tiempo	Con retraso	A tiempo	2

Así como de manera particular se fija el riesgo que la compañía está dispuesta a asumir, se hace indispensable determinarlo en relación al total de crédito a concederse. Con esa finalidad la entidad podrá irse recorriendo de una categoría de riesgo menor a otra mayor, siempre y cuando los beneficios adicionales que se obtengan de financiar a clientes menos confiables, sean superiores a los costos marginales que ello exige. Esta situación se ilustra a continuación.

#### Ejemplo.

Supongamos que la Compañía Provedora, S. A., estima que un 1 por ciento del total de su cartera de clientes probablemente no sea recuperada, ya que la gran mayoría de ellos se encuentran agrupados en la categoría que comprende dicho porcentaje de riesgo. Actualmente su nivel de ventas anual alcanza a ser de \$420 millones, producto de 70,000 unidades vendidas en su totalidad a crédito. El precio de venta por artículo es de \$ 6,000.00, de los cuales \$ 4,000.00 corresponden a costos variables, encontrándose incluido dentro de este concepto el costo de mantener al departamento de crédito y cobranza, los costos fijos son de \$55 millones. En promedio el costo total por unidad, conforme al volumen de ventas presente, es de \$ 4,786.00 Por último, las condiciones de crédito que ofrece son 30 días neto.

Con el afán de coadyuvar a la promoción de las ventas y - - acrecentar el margen de utilidad se plantea financiar a demandantes de crédito que representan un 2 por ciento de riesgo, esto significa conceder crédito más liberalmente. Por lo que se prevé las ventas crecerán en 20 por ciento, haciéndose necesario producir 14,000 unidades extra para satisfacer la demanda adicional. El período promedio pago se estima se prolongará de 45 a -

## CEDULA No. 2.2

COMPANIA PROVEEDORA, S. A.

EVALUACION DE LA CONCESION DE CREDITO DE MANERA MAS LIBERAL  
(Miles de Pesos)

	SITUACION ACTUAL	SITUACION PROPUESTA	COSTO/ BENEFICIO
Ventas anuales	\$ 420'000	\$ 504'000	
Ventas anuales (unidades)	70,000	84,000	
Unidades adicionales vendidas		14,000	
Utilidad marginal sobre ventas adicionales (4)			\$ 28'000
Costo total (5)	\$ 335'000	\$ 391'000	
Periodo promedio de pago	45 días	50 días	
Rotación de cuentas por cobrar (6)	8 veces	7.2 veces	
Inversión promedio en cuentas por cobrar (7)	\$41'875	\$ 54'306	
Inversión adicional en cuentas por cobrar		\$ 12'431	
Costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar (costo de capital - 60%)			\$ 7'459
Pérdidas por cuentas incobrables con respecto a las ventas (%)	1	2	
Pérdidas por cuentas incobrables	\$ 4'200	\$ 10'080	
Costo marginal de las cuentas incobrables			\$ 5'880
Beneficio marginal			\$ 14'661

50 días. El costo de capital es del 60 por ciento.

Los resultados del anterior planteamiento se pueden advertir en la cédula No. 2.2.

En base a su apreciación podemos destacar que efectivamente, el ser menos exigente con la calidad crediticia de los clientes trae consigo incrementos en las ventas, pero al mismo tiempo se provoca que el período promedio de pago se expanda y la proporción de cuentas malas se eleve, en virtud de que " mientras más se demore una persona en pagar, es menos posible que lo haga. Mientras más tiempo transcurra, hay más oportunidades de que el cliente se declare técnicamente insolvente o en bancarrota. En consecuencia está previsto que la probabilidad de una cuenta mala aumente en forma paralela o los aumentos en el período promedio de cobro " (8). Y si se tiene presente que las ventas se alientan a razón de una mayor exposición al riesgo, es comprensible el comportamiento descrito.

- (4) Utilidad marginal sobre ventas adicionales = utilidad marginal por artículo x unidades adicionales vendidas.  
Utilidad marginal por artículo = precio de venta unitario - costo variable por unidad.
- (5) Costo total = costos variables + costos fijos.  
Costos variables = costo variable unitario x unidades producidas.  
Costos fijos de \$ 55 millones.
- (6) La rotación de cuentas por cobrar: ventas anuales a crédito ÷ promedio de cuentas por cobrar; la expresamos en términos de días: días del año ÷ período promedio de pago.
- (7) Inversión promedio en cuentas por cobrar = costo total ÷ rotación de cuentas por cobrar.
- (8) Gitman, Lawrence J. Op. cit., Pág. 223.



Es posible ver, así mismo, que la estimación de cuentas incobrables es alta, ello obedece a que el costo por artículo no pagado es igual al precio de venta por unidad.

Como la utilidad marginal es superior al costo de la inversión adicional en cuentas por cobrar (resultante de haber financiado con recursos ajenos las ventas suplementarias) y al costo que representan las pérdidas adicionales por cuentas malas, sería conveniente que la firma fuera más liberal al conceder crédito.

## 2.22 CONDICIONES DE CREDITO

Una entidad al resolver otorgar crédito se ve precisada a especificar las condiciones de crédito que estarán vigentes para sus compradores. Las condiciones de crédito incluyen:

Plazo de crédito,  
Descuento por pronto pago, y  
Plazo de descuento.

De este modo "30 neto, 2/10", quiere decir que el plazo de crédito es a 30 días, y que un descuento del 2 por ciento se concederá si el adeudo se cubre antes del décimo día después de la fecha de facturación.

### 2.22.1 PLAZO DE CREDITO

Es el lapso de tiempo que la empresa proveedora establece y al final del cual habrán de cubrirse las deudas contraídas por los clientes.

Se ha advertido que una compañía puede acrecentar sus ventas y optimizar sus utilidades a través de estar expuesta a un mayor grado de riesgo, al financiar a clientes menos dignos de crédito. Con esa misma intención de beneficio la firma puede ampliar el plazo de crédito, sin embargo, el prolongarlo afecta directamente al período promedio de pago, creando con ello condiciones propicias para que algunas cuentas se conviertan en morosas, que bien más tarde probablemente pasarán a ser incobrables. Para resolver la viabilidad de hacer más largo el plazo de crédito hay que considerar la inversión óptima en cuentas por cobrar, como se hizo con la sugerencia de extender crédito más liberalmente.

#### Ejemplo.

Consideremos las mismas circunstancias previas a la modificación propuesta en el ejemplo anterior y supongamos que se plantea la conveniencia de ofrecer un plazo de crédito de 60 días y no de 30, como se hace en el presente. De adoptarse la medida se calcula, las ventas se incrementarán 15 por ciento, ello es, pasarán a ser de \$ 483 millones al año, y si se tiene en mente que el precio por bien no sufre alteración alguna, será indispensable contar con 10,500 unidades extras para cubrir la demanda. Como efecto de esta nueva acción se prevee, también, que el período promedio de pago se extenderá de 45 a 68 días, y que la proporción de cuentas incobrables crecerá de 1 a 1.5 por ciento en relación a las ventas. El costo de capital continúa siendo del 60 por ciento.

De la evaluación de la propuesta (cédula No. 2.3) se desprende que de aprobarse la nueva medida, las ventas se elevarán gracias a que un número significativo de solicitantes de crédito, --

CEDULA No. 2.3  
 COMPANIA PROVEEDORA, S. A.  
 EVALUACION DE OFRECER UN PLAZO DE CREDITO MAS AMPLIO  
 (Miles de Pesos)

	SITUACION ACTUAL	SITUACION PROPUESTA	COSTO/ BENEFICIO
Ventas anuales	\$ 420'000	\$ 483'000	
Ventas anuales (unidades)	70,000	80,500	
Unidades adicionales ven- didas		10,500	
Utilidad marginal sobre - ventas adicionales			\$ 21'000
Costo total	\$ 335'000	\$ 377'000	
Periodo promedio de pago	45 días	68 días	
Rotación de cuentas por- cobrar	8 veces	5.29 veces	
Inversión promedio en cuen- tas por cobrar	\$ 41'875	\$ 71'267	
Inversión adicional en - - cuentas por cobrar		\$ 29'392	
Costo de la inversión mar- ginal en cuentas por cobrar (costo de capital 60%)			\$ 17'635
Pérdidas por cuentas inco- brables con respecto a las- ventas (%)	1	1.5	
Pérdidas por cuentas inco- brables	\$ 4'200	\$ 7'245	
Costo marginal de las cuen- tas incobrables			<u>\$ 3'045</u>
Beneficio marginal			\$ 320

que ahora no son aceptados, dada su escasa capacidad para liquidar sus cuentas a los 30 días, podrán llevar a efecto sus adquisiciones con la entidad proveedora.

Tener compradores cuya situación a corto plazo les permita contar con fondos para realizar sus pagos a 60 días vendrá a cambiar de manera significativa el periodo medio de pago. Es así -- que es posible notar que la rotación de cuentas por cobrar se ve disminuida, redundando ello en un más alto costo de la inversión adicional en cuentas por cobrar.

Ahora, si se reflexiona que se trata de clientes cuyos recursos no son tan amplios como los de aquellos que sí pueden pagar a 30 días y que son más vulnerables a los cambios que registra la economía nacional, como por ejemplo, a las épocas de recesión, es aceptable pensar que existe una mayor probabilidad de que el periodo promedio de pago se vea sobrepasado, obteniéndose así un cierto número de cuentas morosas que definitivamente podrán no ser recuperadas.

Por último, dado que las utilidades marginales son suficientes para cubrir los costos de más que conlleva la medida sugerida, es recomendable ponerla en práctica.

#### ...2.22.2 DESCUENTO POR PRONTO PAGO

El descuento por pronto pago, consiste en la reducción de un adeudo debido a que éste es liquidado antes de la fecha de su -- vencimiento.

De antemano descartamos que su implementación obedezca al -- propósito de promover las ventas, ya que el descuento no es vis-

to como un instrumento mediante el cual los precios decrezcan, luego entonces consideramos no es determinante en el fomento de la demanda.

A nuestro juicio, el verdadero fin que se desea alcanzar -- con él es el de acelerar la cobranza.

Entre los resultados que se derivan de la citada aceleración destaca el aminoramiento de la proporción de las cuentas in cobrables, a consecuencia de que se alienta el pago de los -- clientes antes del vencimiento de sus cuentas; lograndose con -- ello disminuya el periodo promedio de pago, cuya relación con el riesgo de que se presenten cuentas malas se ha venido percatando.

La conveniencia de dar un descuento por pronto pago se debe evaluar, y su puesta en marcha se fundamentará en el exceso de -- los beneficios que de esta acción se deriven, sobre los costos -- que la misma requiere. Ilustrando lo anterior con un ejemplo -- quedará más clara esta idea.

#### Ejemplo.

Continuemos presumiendo el mismo esquema antecedente a los cambios que se han venido sugiriendo. Pero ahora se plantea el otorgar un descuento del 5 por ciento, si el adeudo correspondiente es cubierto dentro de un lapso de 10 días, después de la fecha de facturación, las condiciones de crédito quedarán entonces: "30 neto 5/10". De verificarse esta propuesta se piensa -- que el nivel de ventas se sostendrá, dada la observación hecha, y se calcula que un 15% de los actuales clientes aprovecharán el -- descuento. Se prevee además que el periodo medio de pago se con traerá de 45 a 40 días, y que las cuentas incobrables dejarán de

ser de 1 por ciento para pasar a ser 0.75 por ciento. Sigue vigente el 60% como tasa del costo de capital.

El ahorro resultado de la reducción de la inversión en cuentas por cobrar junto con la disminución de las pérdidas por cuentas malas, conforman un beneficio que es superior al costo del descuento por pronto pago (cédula No. 2.4), por lo tanto, habrá-que adoptarse el descuento sugerido.

Es preciso hacer resaltar que como no se alientan las ven-tas y si se incentiva a cierto número de consumidores a pagar antes de la fecha pactada se agiliza la rotación de cuentas por cobrar, consiguiendo así un sustancial ahorro por la reducción en la inversión de cuentas por cobrar.

Cabe destacar que es en esta parte del presente capítulo, - donde se aprecia con mayor claridad la relación entre el perfodo promedio de pago y la probabilidad de que ciertas cuentas se conviertan en incobrables, ya que como se ha podido advertir, cual-quier esfuerzo que implique la contracción del perfodo promedio de pago se traducirá en un menor grado de riesgo. Acciones que por el contrario, provoquen se prolongue el mencionado perfodo - generarán un resultado opuesto al descrito.

### 2.22.3 PLAZO DEL DESCUENTO

Este es el lapso de tiempo durante el que se puede hacer -- efectivo el descuento por pronto pago.

Es muy poco utilizado como medio acelerador de la cobranza, a raz de que ampliarlo alienta a algunos compradores a tomar el descuento y a otros a diferir sus pagos hasta el término del nue

CEDULA No. 2.4  
 COMPAÑIA PROVEEDORA, S. A.  
 EVALUACION DE IMPLANTAR UN DESCUENTO POR PRONTO PAGO  
 (Miles de pesos)

	SITUACION ACTUAL	SITUACION PROPUESTA	COSTO/ BENEFICIO
Ventas anuales	\$ 420'000	\$ 420'000	
Costo total	\$ 335'000	\$ 335'000	
Periodo promedio de pago	45 días	40 días	
Rotación de cuentas por cobrar	8 veces	9 veces	
Inversión promedio en cuentas por cobrar	\$ 41'875	\$ 37'222	
Reducción de la inversión en cuentas por cobrar		\$ 4'653	
Ahorro producto de la reducción en la inversión - en cuentas por cobrar (costo de capital 60%)			\$ 2'792
Pérdidas por cuentas incobrables con respecto a las ventas (%)	1	0.75	
Pérdidas por cuentas incobrables	\$ 4'200	\$ 3'150	
Reducción de las pérdidas por cuentas incobrables			\$ 1'050
Costo del descuento por -- pronto pago [0.05 (0.15 x \$420 millones)] (9)			\$ 3'150
Beneficio derivado del descuento			\$ 692

(9) Costo del descuento por pronto pago = porcentaje de descuento (porcentaje de clientes que aprovechan el descuento x ventas totales a crédito).

vo plazo de descuento. Su efecto, entonces, sobre el riesgo de-  
que se presenten cuentas malas, es favorable si se estima que un  
mayor número de clientes lo aprovecharán, sin embargo, las limita-  
ciones que entraña su manejo impiden que se obtenga el citado be-  
neficio.



### 2.3 CONTRIBUCION DE LOS GASTOS DE COBRANZA A LA REDUCCION DEL - RIESGO.

Una vez vencidas ciertas cuentas por cobrar, la compañía -- proveedora puede dar principio a acciones tendientes a hacer -- efectivos los pagos correspondientes, el comienzo de estas acciones, mejor conocidas como procedimientos de cobro, pueden diferirse un tiempo razonable si así lo considera pertinente la organización.

Como se recordará, ya con antelación habíamos indicado que los procedimientos de cobranza van desde el recordatorio enviado por correo hasta la medida de tipo judicial.

Con lo anterior como precedente podemos señalar que los gastos de cobranza son los desembolsos que efectúa la empresa por -- concepto de los procedimientos de cobro que utiliza, con el afán de hacer efectivas las cuentas que no han sido liquidadas a la -- fecha de su vencimiento.

Agilizando la cobranza por medio del descuento por pronto -- pago se estimula, en cierta forma, decrezca la magnitud de las -- pérdidas por cuentas incobrables, evitar esta clase de pérdidas -- en la medida de lo posible es el propósito fundamental de los -- gastos de cobranza, lo cual demuestra que la entidad misma puede adoptar instrumentos propios encaminados a reducir del riesgo -- de que se presenten cuentas malas.

Pero el nivel de cuentas incobrables, hablando en términos -- generales, no depende exclusivamente de las políticas de cobranza, sino que está supeditada, también, a las políticas de crédito.

Cuando se presume que las cuentas irrecuperables existentes se derivan con mayor insistencia de las políticas de crédito que se están manejando, es admisible esperar que elevando el gasto de cobranza, disminuya el volúmen de las citadas cuentas, como se presenta en la gráfica No. 2.1.

En un principio los gastos de cobranza logran su cometido - en una proporción mínima, pero conforme se incrementan, las pérdidas por cuentas incobrables van siendo menores hasta llegar a un punto, representado por A, donde ya no es significativo el beneficio producido por mayores gastos de cobranzas. Semejante -- reacción frente a dichos gastos, tendrá el período medio de pago.

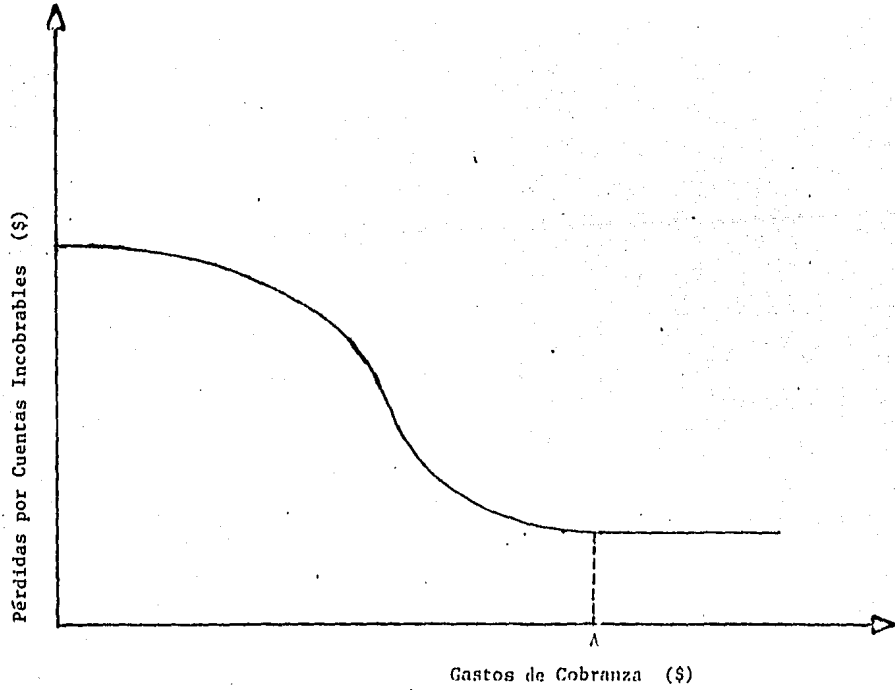
El comportamiento observado, hace necesario, nuevamente fijar la cantidad de dinero adecuada que va a ser destinada a la mencionada tarea , y para ello se tendrá presente la relación costo-beneficio, es decir, se debe analizar la conveniencia de orientar más fondos a la cobranza, como a continuación lo haremos.

#### Ejemplo.

Dentro de un marco idéntico al que se han venido desarrollando los ejemplos planteados, se tiene que la Compañía Proveedor, - S.A., se propone elevar los gastos de \$ 4.5 millones a \$ 6 millones, procurando al mismo tiempo ser cautelosa, al tratar de evitar que las gestiones de cobro adicionales provoquen malestar entre los compradores; y así de esta forma no causar variaciones en el nivel de ventas. Se confía, por otra parte, que esta acción reduzca de 45 a 35 días el período promedio de pago y que la proporción de cuentas malas baje de 1 a 0.50 por ciento en relación a las ventas. Al igual que en los casos precedentes la tasa del costo de capital es de 60 por ciento.

GRAFICA No. 2.1

COMPORTAMIENTO DE LAS CUENTAS INCOBRABLES FRENTE A LOS GASTOS DE COBRANZA



En virtud de que los fondos adicionales orientados a reducir el riesgo de incobrabilidad de algunas cuentas es menor a los beneficios que de esta medida emanan, como se puede apreciar en la cédula No. 2.5 es recomendable acrecentar los esfuerzos de cobranza.

Debe resaltarse, en base al análisis de la citada cédula, - que vigorizando las gestiones de cobro, se obtiene un sustancial ahorro derivado de la reducción en la inversión en cuentas por cobrar, debido a que el volumen de las ventas se mantiene y el tiempo que normalmente les toma a los clientes efectuar sus pagos se acorta, lo que significa que durante menos tiempo se estarán financiando las cuentas por cobrar vigentes, reduciéndose de esta manera la inversión promedio en cuentas por cobrar.

Así mismo, los clientes al recordárseles, prudentemente, - que tienen una obligación que cumplir, reaccionarán en promedio favorablemente al llamado, a pesar de que en determinados casos se tenga que recurrir a procedimientos de cobranzas más drásticos. Se alcanza, por lo tanto, en primer término, a disminuir el periodo medio de pago, y como ya anteriormente se asentó, - mientras menos tiempo tarden las cuentas por cobrar en ser salda das menor será la probabilidad de que no paguen los clientes definitivamente. Es por esta razón por lo que en nuestro ejemplo los gastos de cobranza consiguen su cometido.

Los gastos de cobranza, pues, vienen a constituir el instrumento principal e inmediato al que puede recurrir la empresa para reducir en una parte significativa el riesgo de que se presenten cuentas malas.

Sin embargo, no obstante que la entidad puede acudir a determinados medios que indirecta o directamente afectan positivamente la proporción de cuentas incobrables, es menester comple--

mentar estos esfuerzos con otros instrumentos de carácter externo que coadyuven a absorber ampliamente el riesgo que conlleva la concesión de crédito comercial.

## EVALUACION DE INTESIFICAR LAS GESTIONES DE COBRO

(Miles de Pesos)

	SITUACION ACTUAL	SITUACION PROPUESTA	COSTO/ BENEFICIO
Ventas anuales	\$ 420'000	\$ 420'000	
Costo total	\$ 335'000	\$ 335'000	
Periodo promedio de pago	45 días	35 días	
Rotación de cuentas por cobrar	8 veces	10.3 veces	
Inversión promedio en cuentas por cobrar	\$ 41'875	\$ 32'524	
Reducción de la inversión en cuentas por cobrar		\$ 9'351	
Ahorro producto de la reducción en la inversión en cuentas por cobrar (Costo de capital 60%)			\$ 5'611
Pérdidas por cuentas incobrables con respecto a las ventas (%)	1	0.50	
Pérdidas por cuentas incobrables	\$ 4'200	\$ 2'100	
Reducción de las pérdidas por cuentas incobrables			\$ 2'100
Gastos de cobranza	\$ 4'500	\$ 6'000	
Gastos adicionales de cobranza			\$ 1'500
<b>Beneficio resultado de intensificar las gestiones de cobro</b>			<b>\$ 6'211</b>

**CAPITULO III**

**GARANTIZAR LA RECUPERACION DE LOS CREDITOS CONCEDIDOS,  
FUNCION FUNDAMENTAL DEL SEGURO DE CREDITO**

### 3.1 GENERALIDADES SOBRE EL SEGURO DE CREDITO

#### 3.11 CONCEPTO DE SEGURO

El riesgo de sufrir algún daño en su persona o pérdida en su patrimonio, ha sido desde siempre elemento inherente a la vida del ser humano.

Como producto de esta convivencia con el riesgo se crea y desarrolla el seguro.

Al seguro lo podemos definir como el instrumento a través del cual una parte denominada aseguradora indemniza a otra, llamada asegurado o beneficiario, a cambio del pago de una cantidad de dinero, o prima.

Una operación de seguro debe constar por escrito mediante un contrato. Las partes que en ella intervienen son: la aseguradora, que es la contratante que se compromete a pagar la cantidad convenida en caso de que se realice la eventualidad prevista; y el asegurado, el cual tiene cierto interés respecto a la realización del riesgo y que tiene que pagar la prima. En algunos casos se habla de un tercero, denominado beneficiario, quien es el que recibe el importe del seguro, como cuando se trata del seguro de vida.

La definición de seguro establece, así también, que "el objeto del seguro puede ser una persona o cosa expuesta a un riesgo. El riesgo es la eventualidad que como tal, puede ocurrir o no; cuando la eventualidad se realiza recibe el nombre de sinistro" (1).

(1) Bauche Garciadiego, Mario. La Empresa. Ed. Porrúa. Pág. 383, 1983.



### 3.1 GENERALIDADES SOBRE EL SEGURO DE CREDITO

#### 3.11 CONCEPTO DE SEGURO

El riesgo de sufrir algún daño en su persona o pérdida en su patrimonio, ha sido desde siempre elemento inherente a la vida del ser humano.

Como producto de esta convivencia con el riesgo se crea y desarrolla el seguro.

Al seguro lo podemos definir como el instrumento a través del cual una parte denominada aseguradora indemniza a otra, llamada asegurado o beneficiario, a cambio del pago de una cantidad de dinero, o prima.

Una operación de seguro debe constar por escrito mediante un contrato. Las partes que en ella intervienen son: la aseguradora, que es la contratante que se compromete a pagar la cantidad convenida en caso de que se realice la eventualidad prevista; y el asegurado, el cual tiene cierto interés respecto a la realización del riesgo y que tiene que pagar la prima. En algunos casos se habla de un tercero, denominado beneficiario, quien es el que recibe el importe del seguro, como cuando se trata del seguro de vida.

La definición de seguro establece, así también, que "el objeto del seguro puede ser una persona o cosa expuesta a un riesgo. El riesgo es la eventualidad que como tal, puede ocurrir o no; cuando la eventualidad se realiza recibe el nombre de siniestro" (1).

(1) Bauche Garciadiego, Mario. La Empresa. Ed. Porrúa. Pág. 383, 1983.

Señala además que "la prima o cuota es la cantidad de dinero que la aseguradora recibe del asegurado" (2).

El seguro entonces, "constituye precisamente una forma eficaz de hacer frente a los riesgos y de preveer las pérdidas o daños que su realización significa" (3).

### 3.12 CLASIFICACION DEL SEGURO

Nuestra legislación respectiva ha partido de la idea del objeto del seguro para poder definir las operaciones de seguro que pueden ser explotadas por las instituciones de seguros, previo otorgamiento de la concesión conducente por parte del gobierno federal.

Las agrupaciones de las citadas operaciones se han hecho, -- pues, considerando la persona o el patrimonio del asegurado, como a continuación se detalla.

Seguro de vida

Seguro de accidentes y enfermedades

Seguro de daños

El seguro de vida, así como el de accidente y enfermedades, tiene como objeto al individuo, salvo con la diferencia de que el primero se refiere al riesgo que puede afectar la existencia del asegurado, y el segundo al de lesión o incapacidad que afecte la integridad personal, salud o vigor vital del asegurado.

(2) Idem.

(3) Ibid. Pág. 381.

Por su parte, el seguro de daños tiene como motivo de ser el patrimonio del asegurado. Y como el patrimonio puede estar conformado por muy diversos bienes, la operación del seguro de daños se divide a su vez en varios ramos, que son:

a) Incendios.- Comprende una indemnización por los daños o pérdidas causadas por incendios, explosiones o accidentes de naturaleza semejante. En un contrato de esta clase de seguro, se puede estipular también, la cobertura que prevée terremotos.

b) Agrícola.- No solo se refiere a pérdidas por fenómenos negativos sufridos por la tierra antes de la cosecha, sino que también comprende muerte, pérdida o daños ocurridos a los animales de la propiedad del asegurado.

c) Automóviles.- En el seguro de automóviles se acuerda indemnizar en caso de daño o pérdida de la unidad respectiva.

d) Marítimos y transportes.- Esta clase de seguro ampara contra los posibles daños o perjuicios que pueden sufrir los muebles o semovientes objeto del traslado. De igual forma puede comprender los cascos de las embarcaciones y los aeroplanos.

e) Crédito.- Se refiere a "el pago de la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado a consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes -- deudores por créditos comerciales" (4). (El seguro de crédito es el tema central de este capítulo).

f) Diversos.- Funciona para daños y perjuicios ocasionados-

(4) Ley General de Instituciones de Seguro, Art. 8, cap. único, fracc. VIII. Compilación de Leyes sobre Seguros Privados. Pág. 7, 1984.

a personas o cosas por cualquier otra eventualidad.

g) Responsabilidad civil y riesgos profesionales.- Propiamente el seguro de responsabilidad civil no se contrata solo, si no que va asociado a otro seguro, que bien puede ser de automóviles, marítimo y transportes, etc., ya que cubre daños o perjuicios causados a la propiedad ajena o a terceras personas con motivo de llevar a efecto acciones que comprenden otro tipo de seguros.

Por otra parte, el de riesgos profesionales prevee aquellos riesgos derivados del ejercicio de una profesión u oficio, esencialmente, y que tienden a afectar a un tercero.

### 3.13 CONCEPTO DEL SEGURO DE CREDITO

De la anterior clasificación, se desprende que una empresa puede asegurarse contra aquellas contingencias que representen un riesgo para su patrimonio, minimizando con ello los efectos económicos negativos que resultan una vez concretada determinada eventualidad.

Los riesgos a los que hacemos mención pueden ser de muy diversa índole, como ya se observó, no obstante entre los principales se encuentra el representado por la no recuperación de los créditos que se otorgan. Y para hacer frente a este tipo de riesgo el empresario puede recurrir al seguro de crédito.

De esta manera tenemos que el seguro de crédito es un servicio orientado a proteger a las empresas contra la eventual falta de pago de los créditos que concede a sus clientes, mediante una indemnización en caso de pérdida por este concepto.

### 3.14 EVOLUCION DEL SEGURO DE CREDITO EN EL MUNDO

Los orígenes de la práctica del seguro de crédito, se remontan a mediados del siglo XIX, cuando la banca Mallet y Cía. de -- Francia, creó en 1840 " L'Union Do Commerce", designada a cubrir - riesgos crediticios, derivados del comercio interno. Posterior-- mente en 1855 se fundaron otras dos instituciones con el mismo ob jeto que la anterior. El auge de estas ccompañías animó a los em- presarios, quienes organizaron dos nuevas compañías para cubrir - riesgos derivados de los créditos.

Sin embargo, la vida de estas instituciones fue efímera, da- do que incurrieron en errores, tales como el no haber distinguido entre el seguro de crédito y el aval, siendo la primera una fun-- ción aseguradora, y la segunda como operación financiera, ya que por esta última se obligaron, no solo a cubrir los riesgos expre- sados en las pólizas, ello es, la insolvencia definitiva, sino - también en prestar asistencia líquida a los asegurados, avalando- el pago a su vencimiento de las letras giradas por ellos contra - sus compradores, función ésta, típicamente bancaria. Además, no- tomaron en cuenta la técnica del seguro al no cuidarse de la cla- sificación y distribución del riesgo y de no ampararse, basados - en este mismo principio, en la cobertura suficiente del reaseguro (que es la participación total o parcial de una o varias asegu- radoras en un riesgo cubierto por otra) para no incurrir en conse- cuencias ruinosas al asumir la totalidad el riesgo por sí solas.

La vivencia francesa con respecto al seguro de crédito sir- vió de experiencia para que otras subsecuentes instituciones fue- ran depurando gradualmente la técnica del citado seguro, así pues comenzaron a operar con éxito nuevas aseguradoras, entre las cua- les destacó " The Federal Insurance Company, Ltd. " de Suiza en - 1881, que por cierto aún subsiste. Y fue en Gran Bretaña, para -

1890, donde comenzó a operarse el seguro de crédito como hasta - en nuestros días se práctica, entre las compañías originarias pueden citarse la "Ocean Accident Insurance Co. Ltd." y la "National Trust & Assets Corporation of London". Esta última aplicó - la técnica reaseguradora con algunos miembros de la Lloyd's, uno de los cuales, C. Heath, fincó los cimientos del éxito del seguro de crédito.

En efecto, el señor Heath enunció dos de los principios básicos del seguro de crédito.

El primero de los principios afirman que sólo cabe hacer objeto del seguro de crédito, aquellos riesgos derivados de los créditos comerciales; el segundo dice que la cobertura del riesgo, - nunca debe alcanzar el total al cual asciende el crédito asegurado, esto último, con el propósito que al tener que soportar el -- asegurado parte de la pérdida, él mismo procure hacer una selección más cuidadosa de sus compradores, además de actuar rápidamente para protegerse por medio de mecanismos amistosos o judiciales a su alcance, de cualquier indicio de dificultades financieras de sus clientes.

La pujanza que estaba experimentando los Estados Unidos hacia 1893 originó que se adoptara el seguro de crédito en ese país de esa forma se constituye la "American Credit Indemnity". que continúa funcionando hoy en día con excelentes logros.

La culminación de la primera guerra mundial planteó al comercio internacional una serie de problemas e incertidumbres para su desenvolvimiento, de ahí la instrumentación del seguro de crédito a la exportación. Este seguro se aplicó para cubrir los riesgos a nivel internacional, ya que los peligros en el comercio exterior son mayores que los del comercio interior, puesto que los --

compradores se encuentran lejos y su situación financiera y comercial no se pueden medir con la misma exactitud como se hace con los clientes nacionales; por otro lado, el riesgo de insolvencia se garantiza, también, cuando el siniestro se debe a factores políticos particularmente. Así fue que la primera compañía que operó el seguro de crédito a la exportación fue la " Trade Indemnity Co. Ltd. " de Inglaterra, allá por 1919, siendo en las pólizas incluido, por parte del gobierno, las garantías contra contingencias políticas hasta 1930, como consecuencia de la gran crisis mundial y las grandes insolvencias y quiebras que entonces se produjeron.

A la par que ha venido evolucionando el comercio internacional, y a la vez que se le va considerando pieza clave para el desarrollo económico de las naciones, el seguro de crédito, en especial el de exportación, han sido y es objeto de un perfeccionamiento gradual que se refleja en el hecho que en la actualidad -- más de cuarenta países en el mundo lo practican, tendiendo a crecer este número conforme avanza el tiempo.

### 3.2 EL SEGURO DE CREDITO EN MEXICO Y SU OBJETIVO

#### 3.21 EL SEGURO DE CREDITO EN MEXICO

México, al igual que otras naciones, han sustentado la idea de que el comercio exterior es factor elemental para alcanzar un desarrollo económico vigoroso y sostenido. Partiendo de esa premisa tenemos que nuestro país inició prácticamente su labor exportadora por la década de los años cuarenta, cuando fue ya posible contar con un aparato productivo que le permitió lanzarse a esa faena.

Si bien, en esos comienzos fueron principalmente materias primas las que alcanzaron los mercados extranjeros, ya que se pretendía enviar productos manufacturados, cuyo valor agregado favorece notablemente el crecimiento económico de toda nación.

Fue así como el Presidente López Mateos, durante su administración, se dio a la tarea de no sólo llevar por el mundo, mediante sus viajes presidenciales, la representación de primer mandatario, sino también, hizo las veces de un promotor de los productos nacionales. De esa forma, ya con la conciencia de la relevancia que implica el comercio exterior, las autoridades mexicanas en los años sesenta, instrumentaron los primeros apoyos institucionales a los exportadores, cuyo primer resultado fue la creación del FOMEX (Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados), entre cuyas finalidades están las de financiar con tasas preferenciales a los exportadores y darles garantías contra la falta de pago ocasionada por riesgos políticos y extraordinarios.



Pero a los riesgos que hacemos mención, es decir los políticos y los extraordinarios, hay que añadir otro que es el comercial. Y para su mejor entendimiento procederemos a explicar en que consiste cada uno de ellos :

" Riesgos Políticos.- Son aquellas causas por las cuales un importador deja de pagar sus adeudos a un exportador, con motivo de disposiciones impuestas por el gobierno del deudor (importador). Como ejemplo de riesgo político podemos señalar el control cambiario, es decir, cuando un importador recibió mercancía a crédito, en dólares y el gobierno de su país le impide comprar esa divisa, provocando con ello, que no pague la deuda al exportador.

Riesgo Extraordinario Catastrófico.- Es la falta de pago -- originada por hecho de la naturaleza o actos del hombre, que provocan la imposibilidad del deudor para cumplir su obligación. Ejemplos: un terremoto o una guerra que destruye la planta industrial de un importador, con el consecuente daño patrimonial.

Riesgo Comercial.- Es la falta de pago de un crédito cuando por situaciones derivadas de mercado, administración, etc., el importador queda insolvente y, en consecuencia, no puede hacer frente a sus compromisos" (5).

Como ya se estableció, los dos primeros riesgos son cubiertos por el FOMEX.

De esta manera el aparato nacional de comercio exterior contaba entonces, con apoyos financieros preferenciales y de garan--

(5) Obregón Sánchez, Manuel. "El Seguro de Crédito". Revista Mexicana de Seguros y Fianzas. Revista No. 438 (Septiembre, 1984). Págs. 36 y 37.

tfa de pago a través de la cobertura de los riesgos políticos y -  
extraordinarios. Restando por garantizarse la falta de pago por-  
riesgos comerciales.

Fue entonces que a finales de los años sesenta la Secreta--  
rfa de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México, S. A. y la  
Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, unieron sus es--  
fuerzos para estudiar la posibilidad de crear una aseguradora que  
brindara la cobertura contra los riesgos comerciales.

Producto de dicho estudio y de las conclusiones del mismo, -  
el 14 de mayo de 1970, se constituyó la institución (Compañía Me-  
xicana de Seguros de Crédito, S. A. ), destinada a proporcionar -  
el seguro de crédito a la exportación, complementándose así una -  
importante parte de los apoyos que recibe el exportador.

De lo anterior se deriva que los propósitos que se fijaron-  
al ser implantado el seguro de crédito a la exportación en nues--  
tro país, fueron entre otros, los siguientes:

1. Completar y perfeccionar los programas de financiamiento  
de exportaciones de productos manufacturados, los cuales represen-  
taban para México un porcentaje significativo del total exporta--  
do.

2. Poner al exportador en una mejor posición competitiva, -  
al permitirle una mayor libertad en el ofrecimiento de condicio--  
nes de pago.

3. Ayudar a los empresarios en el incremento de sus ventas  
y la expansión de sus mercados sin provocar un detrimento en su -  
situación financiera y limitando los riesgos a los que se expone-

y pérdidas que pudiera tener.

Ya en el año de 1976, en base a la experiencia que se poseía en el ramo del seguro de crédito a la exportación, se comenzó a operar el seguro de crédito interno, con el mismo objeto que el del primero, solamente que aplicable a transacciones comerciales realizadas en territorio nacional.

### 3.22 OBJETIVO DEL SEGURO DE CREDITO

En términos generales podemos establecer que el objetivo del seguro de crédito es el de crear un clima de seguridad que propicie y estimule la participación de los empresarios en el mercado nacional, así como en el extranjero, y que facilite el empleo de procedimientos de comercialización más ágiles y modernos.

### 3.3 MARCO JURIDICO DEL SEGURO DE CREDITO

El seguro de crédito, en lo que respecta a su manera de operar y formas de contratación, está regulado por la Ley sobre el Contrato del Seguro. Y por lo que atañe a la organización y funcionamiento de la institución que lo ofrece, está tendrá que acatar lo dispuesto en la Ley General de Instituciones de Seguros, - en la que se asienta que el seguro de crédito es un ramo de la -- operación de daños, como ya se había hecho referencia con anticipación.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público junto con la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, son los órganos de la Administración Pública que más tiene que ver con la institución de seguros respectiva.

### 3.4 PRINCIPIOS BASICOS DEL SEGURO DE CREDITO

Cuando narramos la evolución experimentada por el seguro de crédito, hicimos referencia a algunos de los principios que hasta la fecha norman el funcionamiento del seguro de crédito, éstos y otros principios básicos son los siguientes:

#### a) Globalidad

El asegurado debe comprometerse a asegurar todas, o por lo menos la parte de sus ventas que permitan tener una adecuada distribución del riesgo. Con ello se integran a la aseguradora tanto riesgos buenos así como regulares; de manera que con las primas que generen los riesgos que no se conviertan en siniestros se forme una parte de un fondo patrimonial que sirva para indemnizar los riesgos que sí se conviertan en siniestros.

#### b) Participación del asegurado en el riesgo

La cobertura del riesgo no debe alcanzar el total del crédito asegurado con el fin de que el proveedor al tener que soportar parte de la pérdida procure seleccionar a sus clientes más cuidadosamente, planear adecuadamente sus ventas, vigilar la evolución de sus créditos y, llegado el caso de falta de pago, se interese en su recuperación.

#### c) Garantía

El seguro puede substituir garantías reales, sin embargo, es una garantía condicionada, ya que la falta de cobro del crédito -

asegurado no justifica el pago de una indemnización, para ello se requiere que ocurran algunas de las eventualidades previstas en el contrato de seguro.

d) Naturaleza de las pérdidas

El seguro cubre exclusivamente riesgos de naturaleza crediticia, por lo cual es ajeno a los daños que el asegurado sufra por el deterioro, pérdida o destrucción de mercancías en tránsito.

### 3.5 TIPOS DE POLIZA Y RIESGOS QUE CUBREN

#### 3.51 TIPOS DE POLIZA

" Por el contrato de seguro la empresa aseguradora se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato"(6).

La eventualidad, en nuestro caso, está representada por el riesgo de no obtener el pago de los créditos que una empresa concede a sus clientes domiciliados dentro y/o fuera de nuestro país y la indemnización por este concepto vendría a ser, claro está, la forma de resarcir el daño. De esta manera se comprende entonces, que para que tenga verificativo la función del seguro de crédito es imprescindible la existencia del contrato de seguro.

El contrato de seguro de crédito está integrado por diversos documentos, entre los que sobresale la póliza.

La póliza, al mismo tiempo que contiene las cláusulas del -- contrato, establece definitivamente el otorgamiento del seguro.

Son cuatro las clases de póliza de seguro de crédito disponibles:

- Póliza Global de Exportación
- Póliza Especifica de Exportación
- Póliza Global Interna
- Póliza Especifica Interna

Como se puede apreciar, las dos primeras constituyen una de-

(6) Ley sobre el Contrato de Seguro, Art. 1, cap. 1, Compilación de Leyes sobre Seguros Privados. Pág. 97, 1984.

rivación del seguro de crédito a la exportación, y las dos últimas del seguro de crédito interno. Aspectos medulares de cada una de ellas son las que a continuación se citan:

#### **Póliza Global de Exportación**

**Aplicación:** Ventas a crédito, a corto plazo, de materias primas industriales o bienes de consumo a clientes ubicados fuera del territorio nacional.

**Porcentaje de cobertura:** Es el 85 por ciento generalmente.

**Iniciación del riesgo:** Desde el momento en que la mercancía es embarcada.

#### **Póliza Específica de Exportación**

**Aplicación:** A la venta a crédito de un bien de capital a clientes en el extranjero a mediano y largo plazo.

**Porcentaje de cobertura:** Es un 75 por ciento.

**Iniciación del riesgo:** Una vez embarcado el bien objeto de la operación.

#### **Requisitos especiales:**

a) Acordar con el comprador amortizaciones semestrales regu



lares o con una periodicidad menor.

- b) Establecer en el contrato de compra-venta que la falta de pago de un adeudo hará automáticamente exigible el importe del crédito pendiente de vencer.
- c) Pactar que el bien objeto de la venta queda como garantía del crédito.

#### Póliza Global Interna

Aplicación: A una serie de operaciones a crédito, a corto plazo, de materias primas industriales y bienes de consumo a compradores que se encuentran dentro de nuestro país.

Porcentaje de cobertura: Es el 85 por ciento.

Iniciación del riesgo: En cuanto el cliente toma posesión de la mercancía.

#### Póliza Específica Interna

Aplicación: En particular a la venta a crédito de un bien de capital, a mediano o largo plazo, a clientes avicinados en territorio mexicano.

Porcentaje de cobertura: Normalmente el 70 por ciento.

Iniciación del riesgo: A partir de que el deudor recibe la mercancía.

Requisitos especiales:

- a) Pactar con el deudor amortizaciones semestrales regulares o con una periodicidad menor.
- b) Convenir en el contrato comercial que la falta de un pago de un documento hará automáticamente exigible el importe del crédito pendiente a vencer.
- c) Acordar la reserva de dominio sobre la mercancía vendida, quedando la misma, por lo tanto, como garantía del crédito.

De lo antes expuesto se desprende que:

1. La póliza global, como su nombre lo indica, agrupa una serie de operaciones crediticias comerciales.
2. La póliza específica, va orientada a proteger una sola transacción crediticia.
3. El asegurado asume parte del riesgo, al cubrir la aseguradora un tanto por ciento del mismo; ello como ya se dijo, con el propósito de que el primero procure seleccionar a sus clientes cuidadosamente, planee adecuadamente sus ventas, vigile la evolución de su crédito y se interese en la recuperación de ellos, en caso de que no sean cubiertos.
4. La iniciación del riesgo es razonable, ya que se verifica una vez que el asegurado se ha desprendido de la mercancía.

5. Por el monto de dinero que implica la venta de un bien de capital, es necesario que el asegurado pacte ciertas condiciones que son esenciales y comunes en la práctica del seguro de crédito; como lo son los pagos con determinada periodicidad, la cláusula de aceleración, la reserva del dominio y en algunas ocasiones, la participación de un aval.

Cabe señalar aquí, ya que estamos tratando aspectos referentes a las pólizas existentes, que en ellas se asienta que no son materia de seguro: los créditos que se otorguen a entidades gubernamentales y dependencias de derecho público de otros países y -- del nuestro, en virtud de que estos deudores tienen un régimen legal distinto al de los particulares; tampoco son materia del seguro las entidades o personas que no sean comerciantes habituales, puesto que el seguro protege créditos mercantiles precisamente. En materia de seguro de crédito interno se exceptúan del mismo a las filiales, subsidiarias o sucursales del asegurado, en razón de que éstas guardan una relación jurídica y comercial íntima con el asegurado y propiamente no existe la posibilidad de que éste -- llegue a demandar judicialmente a su empresa subsidiaria el cobro de algún crédito. Caso contrario, tratándose del seguro de crédito a la exportación, en la que sí se pueden asegurar créditos a filiales mediante la denominada póliza banco.

### 3.52 RIESGOS QUE CUBREN LAS POLIZAS DE SEGURO

Hemos dejado establecido que el seguro de crédito nació con el objeto de garantizar al asegurado la recuperación de sus créditos que concede mediante una indemnización, en caso de que se concreten riesgos comerciales.

Los riesgos a los que nos referimos son aquellos que se originan de la incapacidad financiera del comprador para hacer frente a sus compromisos, es decir, la insolvencia. Para efectos -- del seguro de crédito la insolvencia asume distintas connotaciones, de esta manera encontramos que para el seguro de crédito in terno, tratase de póliza global o específica, los riesgos que cu bre son:

a) Insolvencia Legal.-- Se presenta cuando la iliquidez del deudor está prevista por la ley y se demuestra mediante un acto de la autoridad judicial, como es el caso de la quiebra, en la -- que el deudor ante la imposibilidad para pagar sus deudas, se le declara judicialmente en bancarrota, adjudicándose los acreedo-- res el poco activo que tenga el deudor; la suspensión de pagos, -- por medio de la cual el deudor deja de pagar a sus acreedores de clarando está situación ante un juez; el concursoc, que es la -- quiebra de las personas o entidades que esencialmente no son comerciantes y también es una insolvencia legal porque consiste en la declaración que hace el juez de tal circunstancia.

b) Insolvencia de Hecho.-- Se configura cuando sin estar el caso previsto por la ley y sin que haya sentencia de un juez, el deudor está insolvente y celebra con sus acreedores un convenio -- mediante el cual le reducen el pasivo o le amplían los plazos pa -- ra pagar sus deudas. En este caso, para los efectos del seguro, se requiere que los acreedores que representen más del cincuenta por ciento, suscriban ese convenio y que la participación del -- asegurado en el pacto sea autorizado previamente por la asegura-- dora. También se considera insolvencia de hecho cuando el asegu -- rado intenta una acción judicial contra el deudor y ésta no con -- duce al cobro, en virtud de que dicho deudor carece de bienes o los tiene en cantidad insuficiente. Por otra parte, existe -- igualmente la insolvencia de hecho cuando el asegurado comprueba

que es inútil ejercitar una acción legal, por la precaria situación económica del deudor o cuando la aseguradora estima que dicha acción resultaría infructuosa.

c) Presunción de Insolvencia o Mora Prolongada.- Para efectos del seguro se considera una vez transcurridos 180 días a partir de que el asegurado presenta el aviso preliminar de siniestro, que es un documento en el que se manifiesta que el cliente no ha pagado su adeudo. La mora prolongada puede ser producto de una dificultad económica transitoria o bien preámbulo para -- que se concrete alguno de los casos de insolvencia antes mencionados, por lo que se establecen 180 días para que el deudor pague o se tipifique la insolvencia, pero independiente de cual -- sea el caso este es el plazo límite máximo que pueda transcurrir para que el seguro se haga exigible.

Por su parte, las pólizas global y específica del seguro de crédito de exportación cubren de igual manera los mismos riesgos, salvo con ciertas diferencias y adiciones en consideración de que el receptor de las mercancías reside en el extranjero. Los riesgos cubiertos son entonces:

- a) Insolvencia Legal
- b) Insolvencia de Hecho

Ambos riesgos asumen caracteres idénticos a los descritos anteriormente, pero habrá que añadir que también se comprenden -- otras situaciones jurídicas previstas por la legislación del -- país de residencia del deudor, que produzcan efectos análogos a las situaciones ya expuestas y que puedan ser incorporadas por -- las normas de Derecho Internacional Privado Mexicano.

c) Presunción de Insolvencia o Mora Prolongada.- De igual forma se le tipifica después de que han pasado 180 días, pero a

partir del vencimiento del plazo otorgado o de la prórroga autorizada por la aseguradora para diferir el pago.

Como es posible apreciar, los riesgos señalados se presentan luego que el importador toma posesión de los bienes vendidos, no obstante que la cobertura del seguro se inicia desde el momento en que se embarcan los mismos, como resultado de una venta en -- firme. Es por ello que el seguro de crédito externo cubre también ciertos riesgos que pueden concretarse antes de que el importador tome posesión de la mercancía.

d) Imposibilidad para Tomar Posesión de las Mercancías.- Tiene verificativo cuando por incapacidad económica el importador no puede tomar posesión de los bienes exportados con base en una venta en firme, siempre que el asegurado compruebe a satisfacción de la aseguradora, que debido a la situación financiera del importador, el ejercicio de una acción judicial para reclamar el pago de las pérdidas sufridas por incumplimiento del contrato comercial, resultaría inútil.

e) No Entrega o Detención de Mercancías en Tránsito.- Se presenta cuando el exportador, después de haber embarcado la mercancía, se entera de una inminente insolvencia de su cliente, y antes de que éste tome posesión de la mercancía, con la autorización de la aseguradora detiene la exportación en tránsito o no le entrega la mercancía al importador.

### 3.6 FUNCIONAMIENTO DE LA POLIZA DE SEGURO DE CREDITO

Una vez señalados los aspectos esenciales que sugiere el seguro de crédito, es menester, para una mayor comprensión, proceder a explicar la forma en que el mismo funciona, después que el proveedor o asegurado se ha desprendido de la mercancía objeto de la operación comercial, hasta llegar al punto en que éste es indemnizado en caso de que se concrete la irrecuperabilidad del crédito otorgado.

Ya en su oportunidad se estableció que hay a la disposición del empresario mexicano cuatro clases de pólizas de seguro de crédito, orientadas tanto a operaciones a realizarse en territorio nacional y en el exterior, así como al mismo tiempo atendiendo los plazos de pago que involucran.

El funcionamiento de cada una de esas pólizas es muy similar en ciertas fases de su andar, sin embargo, en algunos aspectos difieren ligeramente, como es en el caso de lapsos de tiempo que requieren determinadas acciones. No obstante ello, hemos procurado elaborar un modelo que muestre, independientemente de la clase de póliza que se trate, como es que funciona el seguro de crédito, haciendo oportunamente los comentarios referentes a las especificaciones principales de cada una de las pólizas.

Hecha la aclaración pertinente, damos paso a explicar como funciona la póliza de seguro de crédito en términos genéricos, auxiliados de un diagrama de operaciones que facilitará su entendimiento (figura No. 3.1).

### 1. Solicitud de Clasificación Crediticia.

El proveedor ya como asegurado y ante la petición por parte de un posible nuevo cliente, de suministro de mercancía, presenta solicitud de clasificación crediticia para el citado demandante. La solicitud de clasificación crediticia es un medio que da pauta a que la aseguradora evalúe la capacidad de pago del posible deudor, y así conocer con mayor precisión si soportará el límite crediticio que el asegurado le pretende conceder. La evaluación a que hacemos referencia se sustenta en información que se obtiene de fuentes idóneas, como lo son: agencias informativas, bancos, proveedores, libro de referencia, etc.

### 2. Autorización de la Solicitud de Clasificación Crediticia.

En base al análisis efectuado sobre el demandante, la aseguradora acepta o rechaza la solicitud, o bien puede determinar -- que se le otorgue sólo una parte del crédito que solicita, ésta última situación no es posible verificarla en el caso de que se trate de bienes de capital, es decir de una póliza específica, -- ya que obviamente no se puede vender parte de una determinada máquina siendo que el solicitante la requiere en su totalidad.

3. El asegurado embarca la mercancía o el cliente toma posesión de la misma.

Invariablemente ambas acciones sugieren el desprendimiento -- del bien propiedad del asegurado, posteriormente a que la aseguradora ha autorizado parcial o totalmente la solicitud de clasificación crediticia. Hacemos esta separación en consideración -- de que el riesgo que asume la aseguradora se inicia cuando el --



asegurado embarca la mercancía al país donde reside el importador, lo que significa que se refiere al seguro de crédito externo, y tratándose del seguro de crédito interno, cuando el cliente toma posesión de la mercancía. Es a partir del inicio del riesgo que se pueden suscitar dos situaciones que a continuación detallamos.

3.1 El asegurado declara cada mes, normalmente, sus ventas, créditos vencidos y prórrogas otorgadas.

Esta es una obligación del asegurado y la podemos calificar como normal, puesto que es una acción premeditada y constante. De esta manera informa a la aseguradora las ventas que realizó el mes inmediato anterior, los pagos que no han efectuado ciertos clientes, así como las prórrogas que les concedió para diferir las amortizaciones. En caso de no haber algún problema con la cobranza del supuesto cliente que hemos venido tratando, se continuará con el proceso común. De existir una situación contraria, el asegurado conforme a como califique la condición en que se encuentra su deudor podrá reportar créditos vencidos o, en su defecto, diferirle la fecha de pago.

### 3.11 Reporta créditos vencidos.

Como a juicio del asegurado la capacidad crediticia del cliente se ha venido deteriorando, notifica a la aseguradora el no pago oportuno de los créditos otorgados.

### 3.12 Concede prórroga facultativa y en algunos casos, a autorizar.

Si el asegurado sostiene la idea de que es pasajera la anoma

lfa en la situación financiera de su comprador, otorga en primer término una prórroga facultativa, que como su nombre lo indica - el asegurado sin pedir autorización de la aseguradora la concede, esta facultad sólo se encuentra suscrita al seguro de crédito interno. Una segunda prórroga ya amerita el visto bueno de la aseguradora. Es preciso hacer resaltar que tratándose del seguro de crédito a la exportación, solamente es aceptable facilitar una prórroga, la cual debe ser concedida previamente por la parte conducente.

Podemos aseverar que mediante estas dos acciones se va haciendo más predecible la cercanía de un siniestro, vía conformación de la mora prolongada o presunción de insolvencia.

3.2 En cualquier momento en que se vislumbre algún peligro que agrave el riesgo o bien que se concrete éste, el asegurado - lo notifica inmediatamente a la aseguradora.

Después de que arranca la iniciación del riesgo ésta es la otra situación que es probable se presente, y está representada por la cercanía o la configuración de los riesgos de insolvencia legal, de hecho, no entrega o detención de mercancías en tránsito, la imposibilidad de tomar posesión de las mercancías, o al gún otro acontecimiento que pueda influir o traducirse en siniestro. Para informar esto pues, no se requiere cierta periodicidad, sino que se hace cuando ello sea necesario.

#### 4. Suspensión de envíos.

El asegurado tendrá que suspender envíos inmediatamente - - que el deudor reporte créditos vencidos a su cargo, si es - - - que reside en nuestro país, en el caso de que esté en el exte- -

rior, esperará cierto tiempo razonable para adoptar dicha medida; después de concluida la prórroga facultativa, tratándose del seguro de crédito interno, y en supuesto del seguro de crédito externo, una vez concluida la prórroga a autorizar; de igual forma, se suspenderán envíos de manera inmediata en cuanto se tenga conocimiento de alguna circunstancia que agrave el riesgo, o bien cuando el siniestro sea inminente o se haya concretado.

#### 5. Presentación del Aviso de Siniestro o del Aviso Provisional de Siniestro.

Ambas clases de aviso, el de siniestro y el provisional de siniestro del seguro de crédito a la exportación e interno, respectivamente, persiguen el notificar a la aseguradora la probable realización de un siniestro o la materialización del mismo, por lo que esta etapa se toma como el preámbulo para que el asegurado obtenga su indemnización correspondiente.

Hasta este instante puede ser que los esfuerzos de cobranza emprendidos, tanto por el asegurado como por la aseguradora, se vayan desarrollando favorable o desfavorablemente, por lo que aquí se divide nuevamente la marcha de la póliza de seguro.

#### 5.1 Recuperación del adeudo o su equivalente que se aplica al crédito concedido.

Como las gestiones de cobro se van llevando a efecto de manera paulatina, volviéndose gradualmente más estrictas, es muy probable que el comprador o un tercero liquide el adeudo o que de en pago algún bien. Las recuperaciones que se obtengan, previa deducción de los gastos efectuados con este propósito serán apli

cadras al crédito asegurado.

## 5.2 El asegurado es indemnizado.

Sin duda ésta es la etapa medular del funcionamiento de la póliza de seguro, ya que el asegurado es indemnizado a raíz de que los esfuerzos de cobro han sido desfavorables y de que se ha concretado algunos de los riesgos comerciales ya enumerados.

De esta manera, se indemnizan, en el caso de insolvencia, -- treinta días después de tener la prueba fehaciente de su existencia y luego de determinada pérdida neta definitiva. Tratándose de mora prolongada o presunción de insolvencia seis meses después de la presentación del aviso provisional de siniestro, cuando sea seguro de crédito interno. Cuando sea de exportación, -- seis meses también, pero con posteridad al vencimiento original del plazo acordado, o en su defecto, al finalizar la prórroga -- que el exportador otorga con el consentimiento de la aseguradora.

La suma de dinero que recibirá el asegurado por concepto de la indemnización, será aquella que resulte de aplicar a la pérdida neta definitiva el porcentaje de cobertura correspondiente. Siendo la pérdida neta definitiva el importe del crédito asegurado más los gastos de cobranza erogados con la anuencia de la aseguradora, menos las cantidades de efectivo recibidas por el asegurado en relación con el adeudo siniestrado, así como el valor de realización de cualquier garantía y el valor de todos los bienes cuya restitución o recuperación haya sido posible.

### 5.21 Se obtiene el recobro y se prorratea.

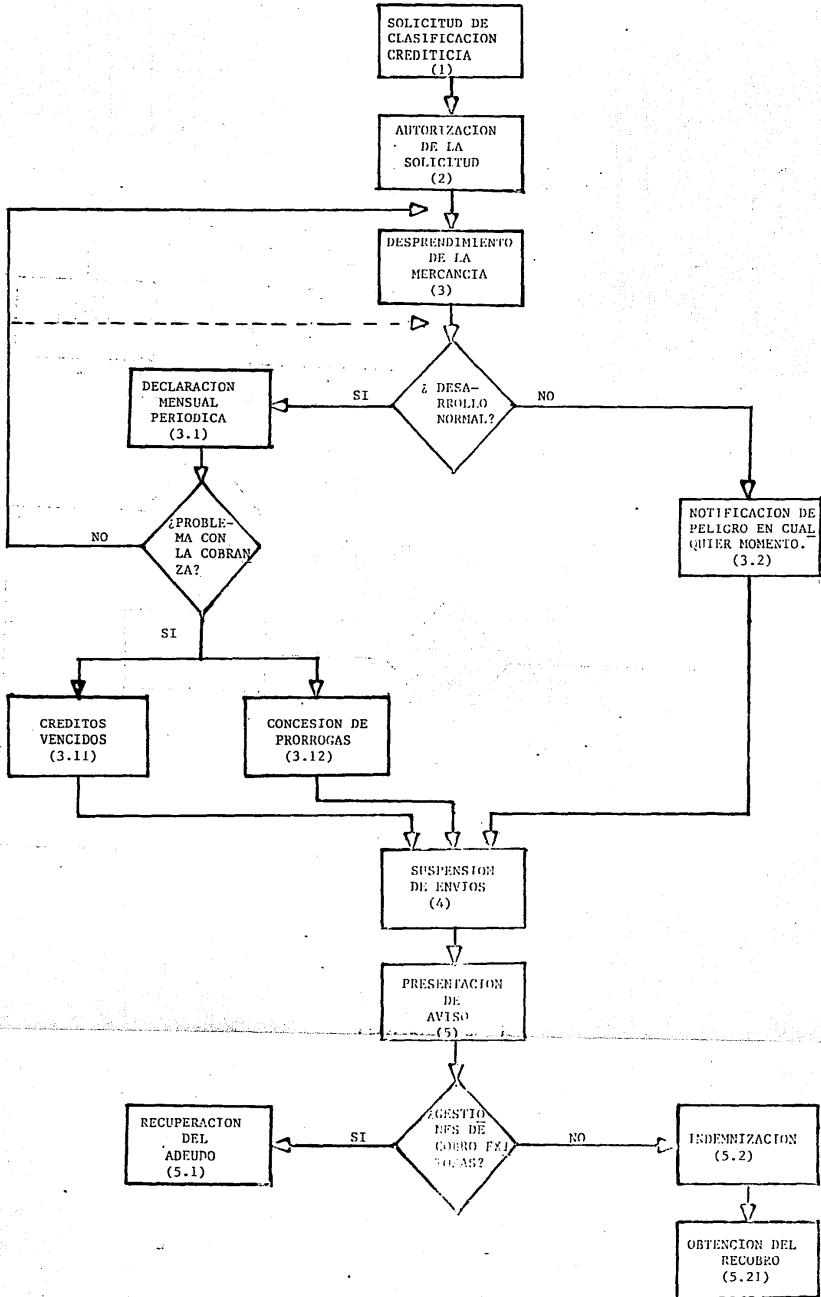
En ciertas ocasiones puede ser que luego de indemnizado el -

asegurado se alcance el recobro del adeudo o su equivalente, como en la fase No. 5.1 se expone, de ser así se prorratea y se -- distribuye entre la aseguradora y el asegurado según la participación de cada uno en la pérdida.

La descripción que hemos hecho, de como funcionan las distintas pólizas de seguro de crédito, es en la práctica mucho más -- flexible, en razón de que se pretende atender todos aquellos casos que se pueden presentar, como producto de las distintas formas en que operan sus créditos mercantiles las entidades industriales y comerciales de nuestro país con sus clientes avencidados aquí y en el extranjero.

FIGURA No. 3.1

DIAGRAMA DE OPERACION DE LA POLIZA DE SEGURO DE CREDITO



-----> SE TRATA DE POLIZA ESPECIFICA.

### 3.7 BENEFICIOS DEL SEGURO DE CREDITO

El seguro de crédito trae consigo una serie de implicaciones que tienden a redundar en beneficios para aquellas entidades que lo utilizan adecuadamente en su administración de cuentas por cobrar, y en todos aquellos aspectos que tienen que ver con las mismas.

Podemos apuntar como los beneficios principales, los siguientes:

1. Permite conformar una más eficiente administración de cuentas por cobrar.

a) Apoya el propósito de elevar las ventas y, consecuentemente, las utilidades.- Hemos manifestado que una de las principales limitantes a las que se enfrenta una empresa para elevar la proporción de las ventas a crédito, es el peligro de afrontar problemas de liquidez, en razón de que al mantener una importante cantidad de fondos en cuentas por cobrar, crece el riesgo de no obtener los pagos respectivos. El seguro de crédito al asumir una sustancial parte del citado riesgo permite el recurrir con mayor confianza a flexibilizar los estándares vigentes y/o ampliar los plazos de pago, sin tener que comprometer la situación financiera, a fin de incrementar las ventas y las utilidades.

b) Hace más objetiva la evaluación de los clientes.- La evaluación que por su parte lleva a efecto el proveedor junto con su experiencia y conocimientos que posee sobre el ramo, se ven enriquecidos con la evaluación que a su vez realiza la aseguradora, permitiendo de esta forma tener una idea más clara acerca --

del comprador.

Lo anterior no significa que el seguro de crédito queda al margen de actividades económicas que en determinado momento pueden conceptualizarse como de gran riesgo, por el contrario, su disponibilidad está patente para toda aquella industria o comercio.

c) De no funcionar las acciones tendientes a acelerar la cobranza, facilita el acceso a recursos líquidos inmediatos.- El descuento por pronto pago, independientemente de que no directamente reduce el nivel de cuentas incobrables, no siempre acelera la cobranza, por lo que si es necesario obtener recursos líquidos, basta con descontar la cartera de clientes.

El descuento se facilita debido a que al estar aseguradas -- las ventas a crédito, la institución bancaria en la que se efectúa esta operación estará cierta de que los créditos que en los documentos se asientan se recuperarán.

d) Los esfuerzos internos por reducir el riesgo de incobrabilidad de las cuentas se ven reforzados.- Al conjugarse la indemnización en caso de no recobrar los créditos extendidos, acción que es indiscutiblemente el beneficio esencial del seguro de crédito, con las gestiones de cobro que emprende la firma para aminorar las pérdidas por cuentas malas, se produce una importante afinición de intereses, ya que las pérdidas que desea reducir la entidad son absorbidas sustancialmente por el seguro de crédito.

La estructuración del funcionamiento del seguro de crédito permite, al mismo tiempo, asesorar e intervenir en los procedimientos de cobranza conducentes, y lo que es más, recuperar las erogaciones que impliquen dichos esfuerzos.



2. Crea certidumbre con respecto a los flujos de efectivo - esperados.

El seguro de crédito al cubrir un activo generador de fondos, crea un clima de certidumbre con relación a los ingresos que la empresa estima alcanzar en un período de tiempo futuro, debido a que de antemano sabe que obrendrá los cobros respectivos.

3. Reduce grandemente la reserva para cuentas incobrables.

El monto que arroje el cálculo de la reserva para cuentas incobrables se ve reducido entre un 70 y 85 por ciento, según sea la póliza de que se trate, dado que el seguro de crédito afronta esa parte de la pérdida total, quedando el remanente a cargo del proveedor.

4. Contribuye a mejorar la situación financiera a corto plazo.

En su momento se hizo hincapié en la relevancia del capital de trabajo en las finanzas de la empresa, y en la necesidad de la correcta administración de los rubros que componen el activo y pasivo circulante, en especial las cuentas por cobrar por el carácter incierto que reviste.

Pues bien, reduciendo significativamente el riesgo al que está expuesta una firma, en relación con sus cuentas por cobrar, es aceptable aseverar que se contribuye, en cierta forma, a que la condición financiera inmediata mejore, en virtud del grado de liquidez que razonablemente se puede alcanzar, siendo ésto ratificado por la seguridad de obtener los cobros a efectuarse y la notable disminución de la provisión para cuentas malas.

5. Complementa la mecánica de apoyo para alentar las exportaciones.

Inherente a los objetivos de crear empleos, incrementar el ingreso y fortalecer la balanza de pagos, el gobierno federal se ha dado a la tarea de apoyar a toda aquella empresa en condiciones de exportar, mediante una serie de mecanismos, entre los cuales destacan el otorgamiento de crédito y garantías, a través -- del FOMEX (Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados).

La aplicación de un sistema de garantías al comercio exterior complementa, de manera importante, el financiamiento al mismo, ya que se parte del supuesto de que para vender es necesario otorgar crédito, motivo por el que el exportador requiere contar con la seguridad de cobrar los créditos que extiende.

Para ello el exportador tiene a su alcance garantías contra la falta de pago ocasionada por riesgos políticos y extraordinarios, los cuales como ya indicamos son otorgados por FOMEX, así como el seguro de crédito para cubrir las faltas de pago que se deriven de riesgos comerciales.

Sin embargo, cabe aclarar, el seguro de crédito es una de -- las tres alternativas por las que se puede inclinar el exportador, y así garantizar la recuperación oportuna de los créditos -- que otorga, y de paso cumplir con uno de los requisitos que debe llenar para poder tener acceso a los fondos que el FOMEX pone a su disposición.

Las otras dos alternativas a las que hacemos referencia son:

a) Carta de Crédito

b) Aval Bancario

a) Carta de Crédito.- Es un instrumento mediante el cual una institución bancaria, a petición del importador, se compromete - de manera irrevocable a pagar al exportador una cantidad de dinero por concepto de una operación comercial, contra la presentación de los documentos que en la carta se especifican.

La carta de crédito es para el importador un requisito que le impone el exportador y también una forma de financiamiento. Para el exportador, por su parte, representa un beneficio, toda vez que vende a cambio de la promesa de pago de un banco, en lugar de la de una firma comercial.

Si el exportador guarda cierta reserva por la condición económica del banco, o por la situación que vive el país del importador, puede pedir que la carta sea confirmada por otro banco, - que bien puede ser local.

b) Aval Bancario.- Consiste en la garantía de pago que se establece en los títulos de crédito que el importador firma. El - aval, para efectos de financiamiento a la exportación, está constituido por una institución bancaria del país del importador, y con la cual éste guarda relación.

El importe por el que se ve obligado a responder el banco, - en caso de que el deudor no pague, va acorde con la capacidad financiera que posee el importador, cobrando por este servicio una comisión determinada.

Como es posible apreciar estas dos alternativas, sugieren para el importador una carga adicional que va en contraposición al propósito de ganar mercados, es por ello que el seguro de crédito representa la opción más viable en muchos sentidos.

### 3.8 COSTO DEL SEGURO DE CREDITO

Indiscutiblemente el costo que entraña el seguro de crédito es uno de los aspectos que más inquieta a aquellas empresas interesadas en asegurar sus ventas a crédito.

Como respuesta a esta inquietud, señalaremos que la principal erogación que tiene que realizar el asegurado, a manera de contraprestación por la cobertura que le concede la aseguradora es la prima, cuyo valor se calcula aplicando la tasa de prima al valor de la factura o facturas de venta, según sea el caso.

En materia de seguro de crédito a la exportación se maneja una tasa de prima distinta por cada una de las operaciones comerciales que lleva a efecto el exportador, llegando a influir en su determinación los siguientes elementos:

- a) La experiencia del exportador, el volumen de operaciones que presente al seguro y el número de los compradores y países con los que comercia;
- b) La calidad moral y condición financiera del comprador;
- c) La situación económica y la estabilidad política del país de destino de las mercancías; y
- d) Las características de la operación asegurada (monto, plazo, forma de documentación, naturaleza del producto, etc.).

Siendo los límites entre los que se encuentra fluctuando la tasa .22 y 2.25 por ciento en póliza global, y en póliza específica .50 y 5.97 por ciento.

Por lo que respecta al seguro de crédito interno, se aplica una tasa única al total de transacciones que la póliza global cubre, y en su fijación intervienen en esencia:

- a) La magnitud de la empresa asegurada;
- b) La organización de su departamento de crédito y cobranza; y
- c) Su experiencia en relación a las pérdidas por cuentas malas que ha sufrido.

Referente a la póliza específica, se considera fundamentalmente:

- a) Las características de la transacción asegurada (monto, plazo, forma de documentación, naturaleza del producto, etc.).

Por lo que sólo se maneja también, una tasa por cada venta a crédito.

Los límites de tasa de prima van de .22 a .40 por ciento, -- tratándose de póliza global, y en específica desde 1.62 a 4.21 -- por ciento.

Se puede notar que para establecer la tasa de prima respectiva, se da importancia, en el seguro externo, al comprador; mientras que en el interno se cuidan circunstancias que tienen que ver con el asegurado.

El pago de la prima se hace con posterioridad al desprendimiento de la mercancía, es decir, después de iniciado el riesgo -- en base a la declaración mensual de ventas, cuando sea cualquiera de las dos pólizas globales. Y en el entendido de las pólizas

zas específicas, tendrá que cubrirse el importe de la contraprestación al firmarse el contrato de seguro.

Pudiéser que en algún momento el costo de contar con el seguro de crédito pareciese alto, sin embargo, éste es perfectamente calculable y no así las futuras pérdidas por cuentas incobrables.

CAPITULO IV

COMESEC, UNICA INSTITUCION EN MEXICO QUE OTORGA  
EL SEGURO DE CREDITO

#### 4.1 ANTECEDENTES DE LA COMPAÑIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO, S. A.

Con antelación a la apertura de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., también conocida como COMESEC, operó en nuestro país la Aseguradora de Crédito, S. A., la cual además de estar facultada para explotar el ramo del seguro de crédito, - - practicó el reaseguro y el coaseguro.

Sin embargo, dado que se limitó de manera moderada a operar el seguro de crédito interno, su existencia fue efímera ya que - ofreció este servicio del año de 1946 al de 1950.

No fue hasta el año de 1970, que como producto del esfuerzo emprendido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, S. A. y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguro, se fundó la Institución encargada de asegurar los créditos a la exportación, Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, - S. A.

COMESEC, ya en base a la experiencia acumulada en el terreno del seguro de crédito a la exportación, comenzó para 1976 a brindar el seguro de crédito interno, siendo hasta la fecha ambos seguros únicamente concedidos por la citada organización, en virtud de que el aparato económico nacional aún no alcanza un grado de desarrollo tal que exija más de una entidad dedicada a esta actividad.

Actualmente el capital social de COMESEC se encuentra íntegramente suscrito y pagado por 35 compañías de seguros mexicanas y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., en un 90 y 10 por ciento, respectivamente, dejándose entrever en esta forma el respaldo con el que cuenta para desenvolver sus funciones.



## 4.2 BREVE DESCRIPCION DE SU ORGANIZACION

La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., consciente de ser la única institución que otorga el seguro de crédito, y de la importancia que este servicio reviste para la industria y el comercio de nuestro país, ha venido experimentando diversas modificaciones, en lo que a su organización se refiere, con el afán de lograr alcanzar el objetivo que se plantea este tipo de seguro en México (objetivo que en su oportunidad fue nombrado).

Derivada de esta idea la estructura orgánica de la institución básicamente se encuentra compuesta por (ver figura 4.1).

### Dirección General

Destacan entre sus principales funciones el ejecutar las resoluciones adoptadas por el Consejo de Administración, desarrollar una labor de relaciones públicas ante órganos afines, tratar aspectos relativos a los siniestros más delicados, etc.

### Subdirección General

Bajo su cuidado está el coordinar a las direcciones existentes, reportar el andar de las mismas a la Dirección General, observar el correcto funcionamiento de la entidad, etc.

### Dirección de Ventas

La función primordial de esta área, es la de captar nuevos asegurados a través de la colocación de las pólizas de seguro en

compañías que por las operaciones que realizan así lo requieren.

#### Dirección de Estudios de Crédito

A su cargo está evaluar los riesgos que técnicamente representan los compradores de los asegurados, a fin de poder tomar una decisión adecuada, que sustentada en el análisis de los elementos históricos, financieros y crediticios disponibles, permita aceptar el riesgo de cobertura o bien, en su defecto, rechazarlo.

Para hacer más expedita esta labor, COMESEC posee un importante banco de datos que alberga información de cerca de 43 mil-compradores, tanto nacionales como extranjeros.

#### Dirección Servicio a Asegurados

Esta área tiene encomendada la función de atender y mantener las pólizas existentes con el propósito de proporcionar un mejor servicio del seguro de crédito.

#### Dirección Jurídica

Tiene bajo su responsabilidad todos aquellos asuntos de carácter legal que tienen que ver con el seguro de crédito, asuntos como lo son: asesoramiento sobre la respectiva legislación, ya sea local o de otros países, cobranza extrajudicial, configuración de siniestros, etc.

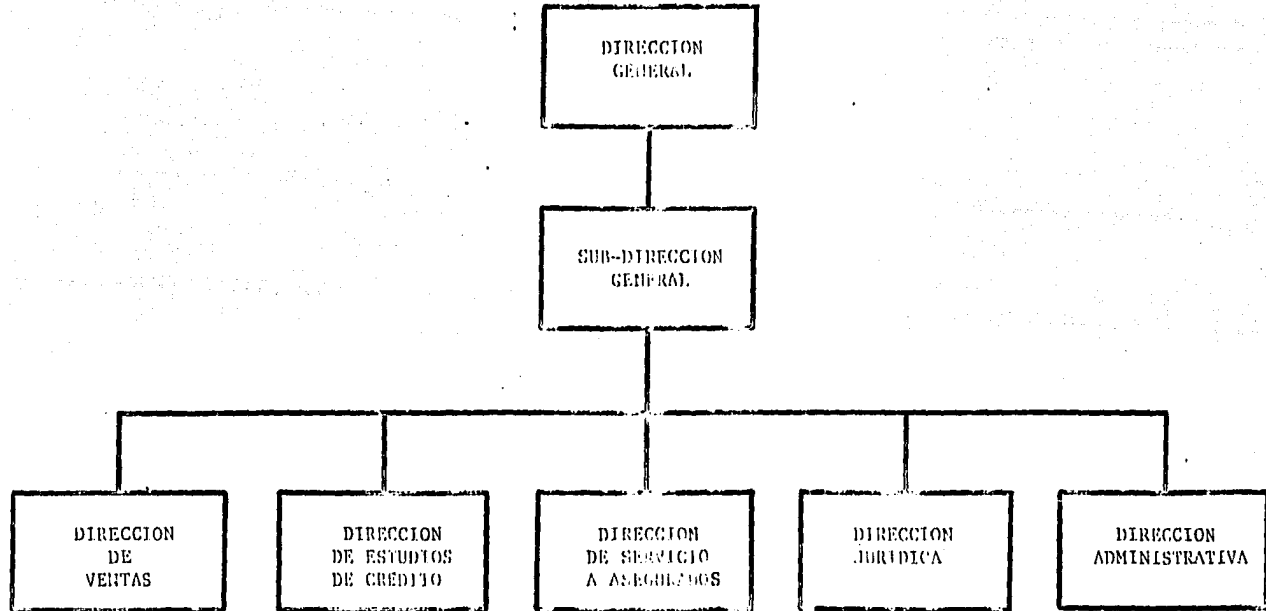
Es interesante hacer mención a que en apoyo a esta función-COMESEC cuenta con una red de prestigiados abogados en más de 50 países, lo cual viene a mostrar lo bien implementado que está el seguro de crédito en nuestro país.

#### Dirección Administrativa

Sus esfuerzos están encaminados a la administración integral, de todos los recursos de que dispone la compañía para el funcionamiento eficaz de la misma.

FIGURA No. 4.1

ORGANIGRAMA GENERAL



### 4.3 PERSPECTIVAS DEL SEGURO DE CREDITO EN MEXICO

El desenvolvimiento del seguro de crédito se encuentra íntimamente ligado a la situación económica nacional e internacional. Tan es así, que por ejemplo, no es extraño que un período de receso en la economía estadounidense redunde en una baja en el volumen de nuestras exportaciones no petroleras, afectando de esta forma el nivel de operaciones que cubre COMESEC, o bien, podríamos citar que la difícil condición económica que pueda afrontar una nación en desarrollo, y que traiga consigo problemas de insolvencia para determinadas empresas que en su seno operan, presente para COMESEC un alto grado de siniestralidad.

Al respecto son muy ilustrativas las gráficas No. 4.1 y 4.2 ya que es posible apreciar, en la No. 4.1, que el comportamiento de las sumas aseguradas tiende a crecer año tras año, sin embargo, ello no significa que nuestras exportaciones acusen similitud o que crezca la economía nacional, se debe, en una parte muy importante, a los altos niveles de inflación que padecemos y al proceso devaluatorio de nuestra moneda, como resultado.

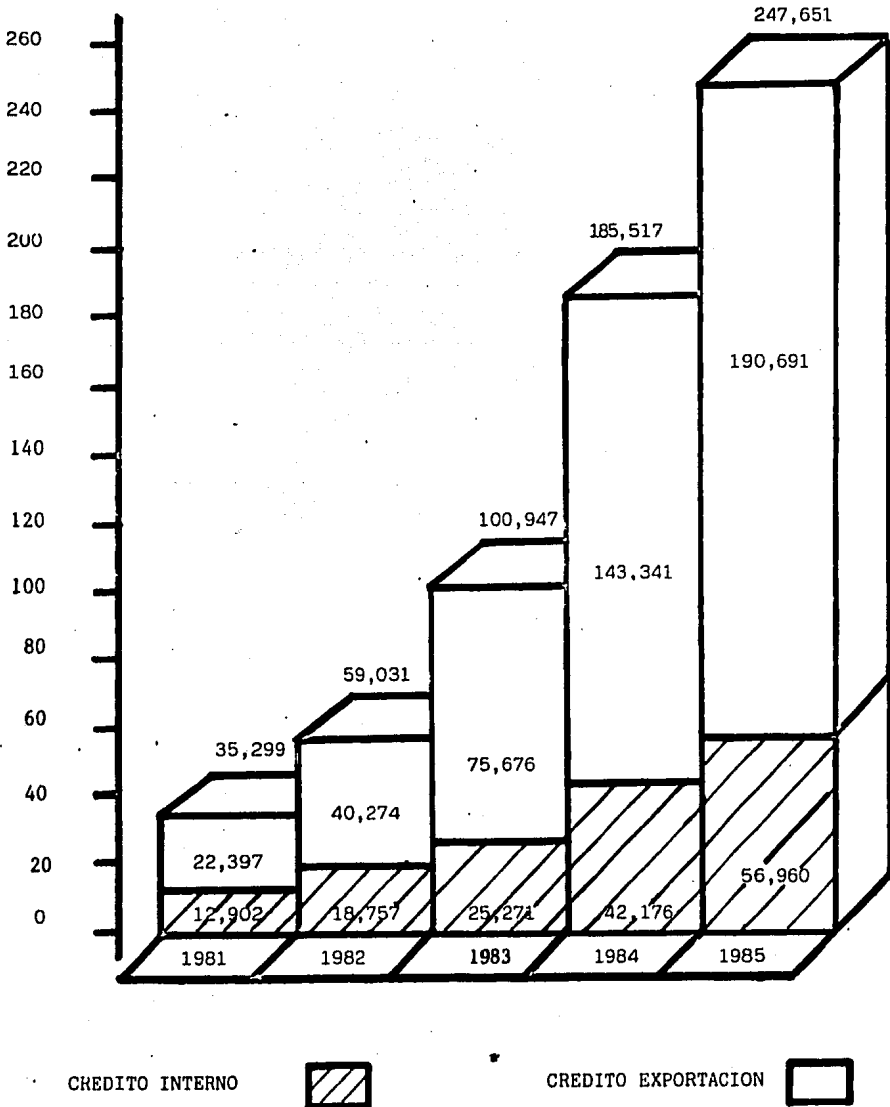
El disparo de la siniestralidad, que muestra la gráfica No. 4.2, a partir de 1982, obedece principalmente a casos que se suscitaron en nuestro país, derivados del impacto que causó en empresas con pasivos en moneda extranjera las bruscas devaluaciones registradas a partir de entonces. Otro factor que contribuyó a su conformación, lo constituye la difícil situación económica por la que atraviesan las naciones sudamericanas.

Para precisar una idea de la magnitud de los siniestros a los que hemos aludido, la gráfica 4.3, que se refiere a las primas captadas por la Compañía, es por demás elocuente, sobretodo si se observa que durante los años de 1983 a 1985 el monto de --

las indemnizaciones es superior al de las primas captadas, siendo que lo más recomendable, para esta clase de seguro, es que -- los siniestros no lleguen a representar más del 40 por ciento de las primas captadas. Cabe aclarar que ante esta situación, la mecánica del reaseguro juega un papel trascendente ya que permite hacerle frente a dicha circunstancia.

Con lo anterior, deseamos dejar asentado que la perspectiva del seguro de crédito, y de COMESEC como única institución que lo otorga, está perfectamente relacionada con el quehacer económico, y que en la medida en que se fomenta su uso como parte integral de la administración del riesgo en las empresas, se contribuirá no sólo a hacer frente a situaciones económicas difíciles, sino que también a propiciar la exploración de nuevos mercados.

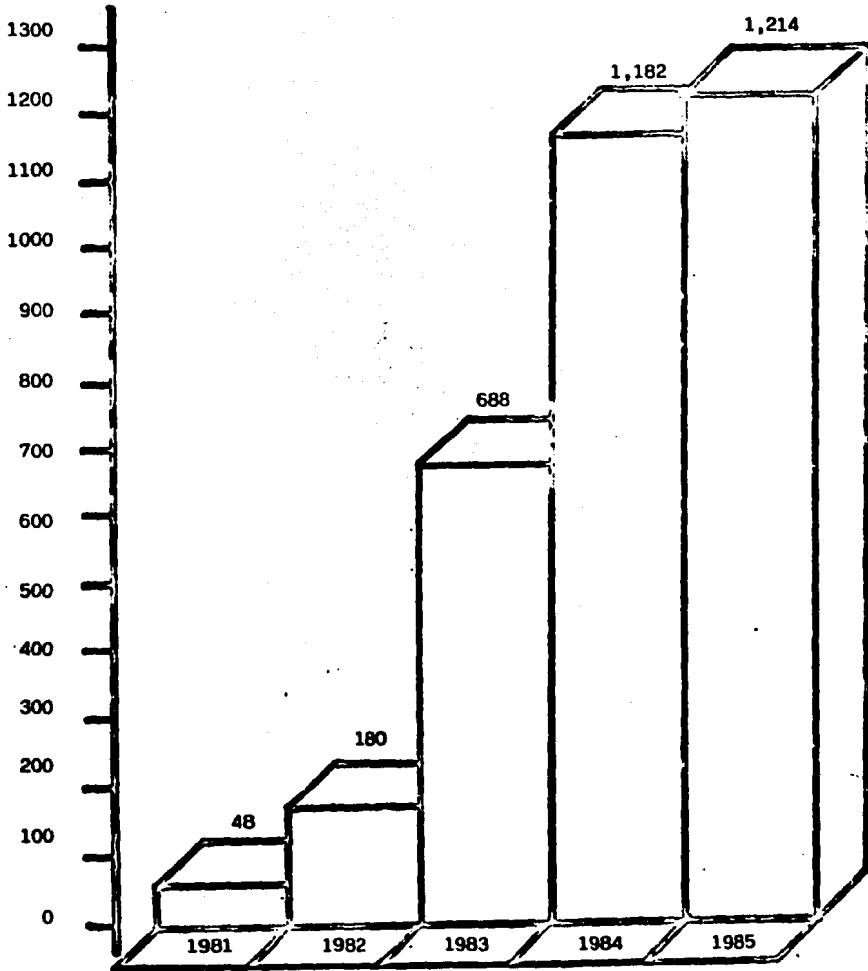
GRAFICA No. 4.1  
SUMAS ASEGURADAS  
(Millones de pesos)



GRAFICA No. 4.2

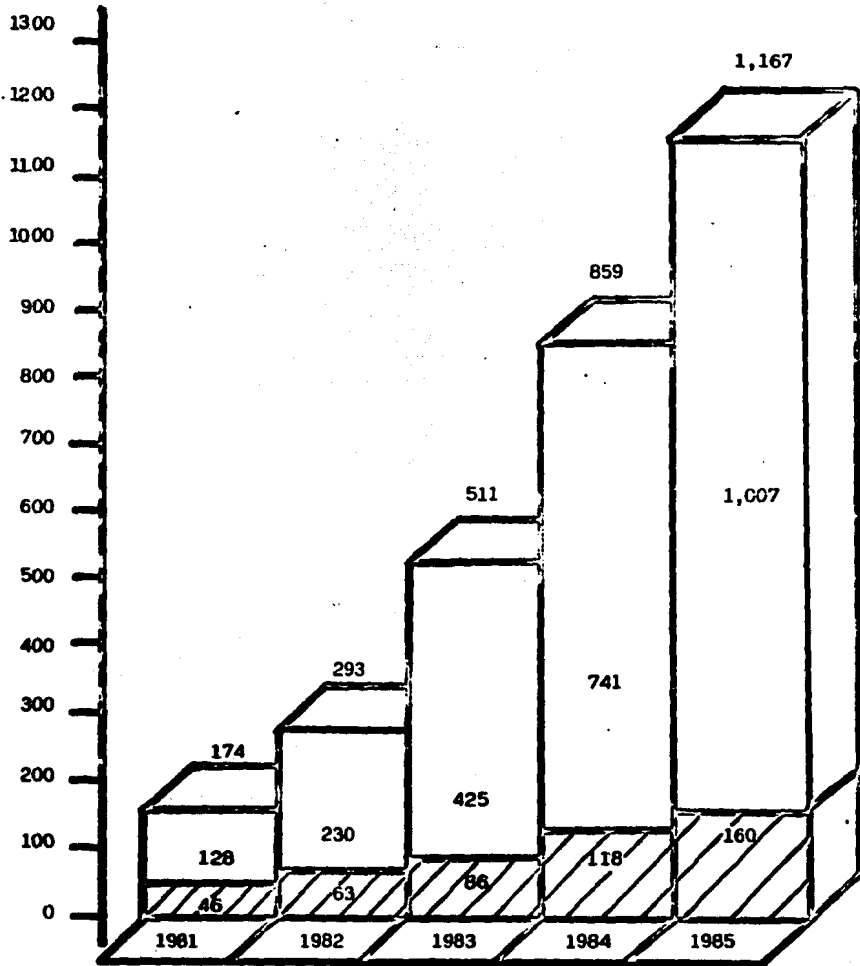
SINIESTROS

(Millones de pesos)





GRAFICA No. 4.3  
 PRIMAS CAPTADAS  
 (Millones de pesos)



CREDITO INTERNO



CREDITO EXPORTACION



## CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES

El seguro de crédito constituye un atractivo instrumento que contribuye al logro más eficiente del objetivo de elevar las ventas y acrecentar las utilidades que se plantea la administración de cuentas por cobrar; toda vez que al asumir parte importante - del riesgo que afronta el empresario al vender a crédito, permite a éste flexibilizar sus estándares de crédito y mayor libertad en cuanto al ofrecimiento de condiciones de pago, colocándolo así en una mejor posición competitiva y ante la oportunidad - de expandir sus mercados.

Contar con la cobertura que ofrece el seguro de crédito, significa depender en menor grado del manejo del período promedio - de pago con el propósito de aminorar la proporción de cuentas malas, en virtud de que los esfuerzos encaminados a tal fin se ven ampliamente reforzados con la perspectiva de indemnización que - ofrece el seguro en caso de que se sufran pérdidas por cuentas - incobrables, lo que quiere decir que la firma podrá ir a la búsqueda del objetivo que persigue la administración de cuentas por cobrar sin detrimento alguno de su situación financiera.

En materia de exportación, el seguro de crédito se instituye, asimismo, en la alternativa más conveniente por la que se pueden inclinar el empresario para llenar uno de los requisitos que sugiere el obtener financiamiento a la exportación.

El desenvolvimiento del seguro de crédito, y el de la institución que lo confiere, se desarrolla conforme al proceso económico nacional e internacional; de manera que las operaciones aseguradas, las primas captadas y los siniestros acontecidos, obedecen a su comportamiento.

## BIBLIOGRAFIA

## BIBLIOGRAFIA

- \* Avila Rangel, Raymundo Juan. 1978. El Crédito a la Pequeña y - Mediana Industria. Tesis inédita. Universidad Nacional Autónoma de México.
- \* Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. Apoyos Financieros y Garantías al Comercio Exterior de México para 1985. México, - 1985.
- \* Bauche Garciadiego, Mario. La Empresa. Ed. Porrúa. México, 1983.
- \* Beckman, Theodore N. Credits and Collections in Theory and - - Practice. Ed. McGraw Hill Book. E.U.A., 1940.
- \* Bolten, Steven E. Administración Financiera. Ed. Limusa. Méxi- co, 1981.
- \* Boyton, et. al. Contabilidad PRACTICA del Siglo XX. Ed. South- Western Publishing. E.U.A., 1974.
- \* Centro de Estudios Superiores de Mercadología y Administración El Crédito. (s.p.i.).
- \* Cortés Fernández, Víctor. 1981. El Mercado del Seguro de Crédi- to Interno. Tesis inédita. Universidad Nacional Autónoma de Mé- xico.
- \* De la Canal, Julio. Curso de Crédito Mercantil y Bancario. Ed. Ediciones de la Canal. México, 1969.
- \* Eitman, David K. y Stonehill, Arthur I. Multinational Business Finance. Ed. Addison-Wesley Publishing Co. E.U.A., 1979.
- \* Finey, Harry A. y Miller, Herber E. Curso de Contabilidad. Ed. Uthea. México, 1965.

- \* Gitman, Lawrence J. Fundamentos de Administración Financiera.- Ed. Harla. México, 1980.
- \* Golieb, David E. Crédito y Cobros (Biblioteca de Negocios Modernos v. 6) Ed. Acrópolis. México, 1984.
- \* Johnson, Robert W. Administración Financiera. Ed. C.E.C.S.A. - México, 1981.
- \* Ley General de Instituciones de Seguros y Ley sobre el Contrato de Seguro. Compilación de Leves sobre Seguros Privados. Ed. AMIS . México, 1984.
- \* Lobato López, Ernesto. El Crédito en México, Esbozo Histórico. Ed. Fondo de Cultura Económico. México, 1945.
- \* Moto Salazar, Efraín. Elementos de Derecho. Ed. Porrúa. México 1979.
- \* Obregón Sánchez, Manuel. "El Seguro de Crédito". Revista Mexicana de Seguros y Fianzas. Volúmen XXXV, No. 438 (septiembre, 1984); Volúmen XXXV, No. 439 (octubre, 1984); Volúmen XXXV, No. 440 (noviembre, 1984), México.
- \* Reyes Ponce, Agustín. Administración de Empresas, Teoría y -- Práctica. Ed. Limusa. México, 1980.
- \* Schultz, William J. y Reinhart, Hedwing. Crédito y Cobranzas. Ed. Hispanoamericana. México, 1957.
- \* Torres Gaytán, Ricardo. Teoría de Comercio Internacional. Ed.- Siglo XX. México, 1981.

- \* Tovar Valle, Carlos Gerardo. 1985. El Presupuesto de Caja como Instrumento de Tesorería. Tesis inédita. Universidad Nacional Autónoma de México.
- \* Van Horne, James C. Fundamentos de Administración Financiera. Ed. Prentice/Hall Internacional. Colombia, 1979.
- \* Weston, Fred. J. y Brigham, Eugene F. Finanzas en Administración. Ed. Interamericana. México, 1977.
- \* Zamora Acosta, Ma. Deida; Téllez Aguilar, Juan Carlos y Guerrero González, David Manuel. 1983. Auditoría Administrativa a -- una Compañía de Seguros de Crédito. Tesis inédita. Universidad Nacional Autónoma de México.

**LISTA DE CUADROS**



## LISTA DE CUADROS

- Organigrama general de una compañía determinada.  
Página 9, Capítulo I.
- Ubicación del departamento de crédito y cobranzas en el área de finanzas.  
Página 10, Capítulo I.
- Análisis de cuentas de clientes, por antigüedad de saldos.  
Página 17, Capítulo I.
- Cuentas por cobrar por grupos según su antigüedad.  
Página 18, Capítulo I.
- Análisis del solicitante de crédito con respecto a los estándares de crédito establecidos.  
Página 27, Capítulo II.
- Evaluación de la concesión de crédito de manera más liberal.  
Página 29, Capítulo II.
- Evaluación de ofrecer un plazo de crédito más amplio.  
Página 33, Capítulo II.
- Evaluación de implantar un descuento por pronto pago.  
Página 37, Capítulo II.
- Comportamiento de las cuentas incobrables frente a los gastos de cobranza.  
Página 41, Capítulo II.
- Evaluación de intensificar las gestiones de cobro.  
Página 44, Capítulo II.

- Diagrama de operación de la póliza de seguro de crédito.  
Página 74, Capítulo III.
  
- Organigrama general.  
Página 87, Capítulo IV.
  
- Sumas aseguradas.  
Página 90, Capítulo IV.
  
- Siniestros.  
Página 91, Capítulo IV.
  
- Primas captadas.  
Página 92, Capítulo IV.