



277
Zej
Universidad Nacional Autónoma
de México

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN

**EL SEGURO DE CREDITO Y SU FUNCION
LEGAL EN MEXICO.**

FALLA DE ORIGEN

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A
HUGO OROPEZA RUIZ



ACATLAN, EDO. DE MEXICO

1995



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.

A mis Padres: Manuel y Ofelia

De quienes obtuve los más dignos valores que me acompañarán durante toda mi vida y que probaron su eficacia al dar como resultado la culminación de éste estudio.

A mis hermanos : Héctor, Jaime, Ubaldo y Víctor

Quiénes con las cualidades que les distinguen, cabalmente supieron esgrimirse camino por entre la vida, el trabajo, el estudio y la cultura, legandome un sendero fundamental en mi formación social y humana.

Isabel :

Por tu noble y gentil candor que se suman a la gran suerte de
contar contigo a mi lado.

A mi gran familia.:

*Quienes me vieron crecer,
con quienes crecí y a quienes
vi crecer, con el más profundo
cariño.*

A mis amigos:

*Personas de bien, que me han brindado
su calidad, integridad y alegría en toda
circunstancia, reciban el afecto más
especial y mi reciprocidad en todo
tiempo.*

*A mis Profesores, compañeros
y personas de la que algún día
recibi su ayuda y amistad mi
reconocimiento y gratitud.*

EL SEGURO DE CREDITO Y SU FUNCION LEGAL EN MEXICO

OBJETIVOS.....	5
INTRODUCCION.....	7
1.- ANTECEDENTES DEL SEGURO DE CREDITO.....	10
2.- CONCEPTOS GENERALES.....	15
2.1 Concepto de Seguro.....	15
2.2 Concepto de Crédito.....	16
2.3 Concepto de Seguro de Crédito.....	17
2.4 Objeto del Seguro de Crédito.....	19
2.5 Marco Legal.....	21
2.6 Ubicación del Seguro de Crédito en la Legislación Mexicana.....	21
2.7 Principios que Norman el Seguro de Crédito.....	22
3.- TIPOS DE POLIZA Y RESERVAS QUE CUBRE EL SEGURO DE CREDITO.....	24
3.1 Poliza Global de Exportación.....	25
3.2 Poliza Especifica de Exportación.....	26
3.3 Poliza Global de Crédito Interno.....	28
3.4 Poliza Especifica de Crédito Interno.....	28

3.5 Riesgos al Comercio Exterior.....	29
3.6 Riesgos en el Comercio Doméstico.....	37
3.7 Riesgos no Cubiertos.....	38
3.8 Limite de Responsabilidad del Seguro.....	40
4.- CONDICIONES PARA CONCEDER LA COBERTURA Y GENERALIDADES DEL SEGURO.....	44
4.1 Condiciones de Existencia y Validez para el Crédito a la Exportación.....	44
4.2 Condiciones de Existencia y Validez para el Crédito Doméstico.....	46
4.3 Suma Asegurada y Conceptos Excluidos.....	47
4.4 Tipos de Cobertura.....	52
4.5 Medidas preventivas a Cargo del Asegurado.....	62
4.6 Descripción Operativa del Seguro.....	64
5.- DESCRIPCIÓN OPERATIVA DE LA ÁREA JURÍDICA DE COMERCIO.....	75
5.1 De la Prevención de Riesgos y Aspectos a Considerar.....	76
5.2 Objetivos de la Área Jurídica.....	92
5.3 Procedimientos y Políticas con Abogados Corresponsales.....	98
5.4 Procedimientos y Políticas de los Créditos Vencidos.....	124
5.5 Procedimientos y Políticas del Manejo de Emiessos o Indemnizaciones.....	176
5.6 Procedimientos y Políticas del Manejo de Recobros.....	218

6.- BENEFICIOS Y VENTAJAS DEL SEGURO DE CREDITO.....	226
CONCLUSIONES.....	230
BIBLIOGRAFIA.....	234

O B J E T I V O S

Para muchos estudiosos el tema del "Seguro" en general, resulta árido, pero tratándose de Seguro de Crédito éste resulta ser ciertamente difícil; sin embargo, La presente investigación pretende ser una guía o material de consulta cuya comprensión sea clara y accesible, resaltando por su importancia y trascendencia los siguientes objetivos.

- Exponer el valor y dificultad que encierran los factores de crédito, así como la forma en que estos deben considerarse a fin de llevar a cabo una adecuada gestión sobre la recuperación de créditos en una Compañía Aseguradora de Crédito.

- Elaborar un documento que sirva de guía y consulta para normar el criterio del Asesor legal en la recuperación de créditos vencidos que presenten los deudores de las compañías aseguradas.

- Señalar diversas políticas de cobro a seguir, que auxilien en la toma de decisiones con respecto a las gestiones de cobro dependiendo de las acciones según sean trámites extrajudiciales o judiciales.

- Proporcionar a la Compañía Aseguradora de Crédito en México, un instrumento de referencia efectivo en la capacitación y desarrollo esencialmente de los Abogados de nuevo ingreso.

- Apoyar la difusión del Seguro de Crédito en México como una herramienta que favorece el desarrollo de la Economía Nacional, dando a conocer su forma de operación y las ventajas que representa para el empresario mexicano.

INTRODUCCION

Actualmente los hombres de negocios se aseguran contra desastres que podrían causar quiebras, éstas de diversa índole tales como: incendios, inundaciones, robo, fraudes, accidentes diversos, pero en contadas ocasiones o casi nunca, de aquellas situaciones consecuencia de dificultades de créditos otorgados a determinado plazo, resultado de una venta cuyo feliz término deja de serlo al momento en que el comprador se declara en quiebra, insolvente o no llega a cubrir sino solo una parte del crédito originalmente pactado, convenido y realizado.

Visto lo anterior, será fácil sostener que no existe crédito sin que involucre un riesgo, aun el mejor departamento de crédito tendrá necesariamente algunas pérdidas, lo que puede propiciar un clima de inseguridad para el empresario mexicano y con ello, abandonar ambiciosos proyectos indispensables para hacer frente a la competencia y subsistir en el mercado.

Los departamentos de crédito basan sus operaciones principalmente en la experiencia y el conocimiento del mercado, siendo posible que no se percaten de la evolución negativa que frecuentemente tienen las empresas y los gobiernos de los países beneficiados con el crédito, el Seguro de Crédito periódicamente realiza estudios de cada deudor a fin de conocer cualquier situación que los pueda afectar y al asumir substancialmente el riesgo derivado de la eventual

falta de pago de tales compradores, contempla sistemas que impidan o minimicen la presentación del siniestro, efectuando los estudios detallados y profesionales que se requieran antes de iniciarse el riesgo.

Otro factor importante que el Seguro de Crédito maneja para evitar un siniestro o pérdida total, es realizar las gestiones de cobro necesarias y oportunas, en éste sentido cuenta con la experiencia de casi veinticinco años a nivel internacional y todo un equipo de abogados quienes efectúan frecuentemente dichas gestiones o bien, se asesora al Asegurado para que él las lleve a cabo por su conducto. Partiendo del hecho de que la Aseguradora es la principal interesada en el pago del crédito, pues de lo contrario, se hará efectiva su garantía, vigilará que las gestiones se lleven a cabo, sin perder de vista al lado comercial de la operación, lo cual, resalta la importancia del Seguro.

Más adelante señalaré otros servicios, ventajas y beneficios que ofrece el Seguro de Crédito enfocandome a su actividad legal, la cual principia a partir de que el Asegurado declara la falta de pago de sus deudores (créditos vencidos), inicia gestiones extrajudiciales con el comprador para obtener el pago, posteriormente continúa, si es necesario, con acciones judiciales; configurado el siniestro realiza las actividades correspondientes para efectuar el pago al Asegurado y por último, ejecuta las acciones legales correspondientes para hacer la recuperación. Cabe destacar que a su vez, instruye y asesora

legalmente al Asegurado en el manejo de sus pólizas. En este orden de ideas se desprende que, La Función Legal del Seguro (tema central del presente estudio) se encamina a prevenir la siniestralidad y una vez configurada ésta, realizar las gestiones para el pago de la indemnización y obtener el recobro del crédito.

1.- ANTECEDENTES DEL SEGURO DE CREDITO

Se remonta su origen a mediados del siglo pasado (1849) en Francia, cuando la Banca Mallet y Cia. fundó "L'Union du Commerce" en París, con el propósito de cubrir los riesgos crediticios derivados de transacciones mercantiles a plazo. Posteriormente se fundaron otras compañías Francesas similares como la de "Credit Commercial" y "Le Ducroire", establecidas en 1855 y 1859 respectivamente, sin embargo, estas empresas así como otras de nueva creación fracasaron y su vida fue efímera dado que en aquel entonces, no estaban claramente delimitadas las características, finalidades y alcances de éste seguro.

La experiencia Francesa con respecto al Seguro de Crédito marcó la pauta para que otras Empresas diseñaran mejores sistemas y técnicas para operar con éxito como lo hizo "The Federal Insurance Company, Ltd" de Suiza en 1881, que a la fecha aún existe y "American Credit Indemnity Company" de los E.U.A. en 1893.

Concluida la Primera Guerra Mundial, el comercio exterior se vio seriamente afectado por las fuertes convulsiones que sufrieron los mercados internacionales a consecuencia de la conflagración, razón por la cual en 1918 se creó en Inglaterra La "Trade Indemnity Co. Ltd.", que por

primera vez habilitó el Seguro de Crédito a las exportaciones y sentó los principios básicos sobre los que funciona actualmente este Seguro.

A partir de entonces, se hizo común en todos los países avanzados y algunos en proceso de desarrollo la práctica del Seguro de Crédito tanto doméstico como de exportación que, por su carácter tan especializado es sólo operado por una institución o compañía en cada uno de los países donde existe con excepción de los Estados Unidos de Norteamérica, donde funcionan dos compañías así como España, donde una empresa opera el crédito doméstico y otra el de exportación.

Entre las instituciones de crédito más relevantes figuran: The Federal Insurance Co. Ltd., de Suiza (1881); American Credit Indemnity Of New York Co. Ltd. De los Estados Unidos (1893); Dausk Kautions Forsikrings-Aktieselskab, en Alemania (1895); Forsikrings A. S., de Noruega (1915); Trade Indemnity Co. Ltd. de Inglaterra (1918); Compañía Española de Seguros de Crédito y Caución, S. A. de España (1927); Societa Italiana Assicurazione Crediti S.P.A., de Italia (1927); Société Française d'Assurances pour Favoriser le Crédit, en Francia (1927), considerada esta última como de las más destacadas. La mayoría de las mencionadas compañías operan simultáneamente el Seguro de Crédito Interno y el de Exportación.

Nuestro país, 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 fuente.

En México los antecedentes con los que contamos, señalan a la Aseguradora de Crédito, S. A. como precedente directo del Seguro de Crédito actual, ya que con fecha 10 de Octubre de 1946 dicha Aseguradora quedó constituida, sin embargo, sólo se limitó a operaciones derivadas de créditos domésticos (crédito interno) hasta el año de 1950, debido a la escasez en el número de operaciones en esta actividad.

Fue entonces que a finales de los años sesenta, una comisión tripartita integrada por representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México, S. A. y por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) unieron sus esfuerzos convocados por el Director General de Crédito de la mencionada Secretaría, para estudiar la posibilidad de crear una Aseguradora que brindara la cobertura contra riesgos comerciales a la exportación y, en el año de 1970 en la Trigesima Sexta Convención Nacional Bancaria y de Seguros, se anunció, en voz del entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, Lic. Antonio Ortiz Menca, la formación de una compañía que operaría el Seguro de Crédito únicamente contra riesgos comerciales derivados de exportaciones, exclusivamente, siendo el 14 de Mayo

del año en cita, el día en que dicha empresa vio la luz bajo el nombre de Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S. A.

Los propósitos de la creación del Seguro de Crédito de exportación eran entre otros, los siguientes:

1.- Completar y perfeccionar los programas de financiamiento de exportaciones de productos manufacturados, los cuales representaban para México un porcentaje significativo del total exportado.

2.- Poner al exportador mexicano en una mejor posición competitiva al permitirle una mayor libertad en el ofrecimiento de condiciones de pago.

3.- Apoyar a los empresarios en el incremento de sus ventas y la expansión de sus mercados sin provocar un debilitamiento en su situación financiera, limitando riesgos a los que se exponen por las pérdidas que pudieran tener.

En la fase previa a la creación de esta Compañía se contempló la posibilidad de que se operara en el futuro el Seguro de Crédito Interno, lo cual se cristalizó en el primer semestre de 1976, con el mismo objeto que el primero, solamente que aplicable a transacciones comerciales realizadas en nuestro territorio nacional.

2.- CONCEPLOS GENERALES

2.1 CONCEPTO DE SEGURO

Etimología "seguro" proviene del latín "Securus" que significa seguridad o certeza.

La palabra por si sola no significa más que algo o alguna cosa se encuentra exenta y fuera de peligro de un daño o riesgo, sin embargo, para el tema que nos ocupa, el seguro no podría existir sin un contrato que por escrito lo especifica ya que al hablar de seguro, se considera como un contrato ya celebrado. Las partes que 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 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 de seguro de vida.

Por lo anterior, el seguro lo podemos definir como el instrumento a través del cual una parte denominada Aseguradora indemniza a otra, llamado Asegurado o Beneficiario, a cumplir del pago de una cantidad de dinero o prima, siempre y cuando se configure el supuesto previsto en el contrato.

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, y cuando ésta se realiza recibe el nombre de SUCESO.

2.2 CONCEPTO DE CRÉDITO

A través de los años, el crédito se ha convertido en un factor determinante para el logro de cualquier organización, siendo pocas las empresas que actualmente venden estrictamente contra efectivo, ya que el otorgamiento de facilidades de pago suele ser un factor de competencia decisivo. El crédito proporciona recursos con el objeto de cubrir sus pasivos y obtener finalmente una utilidad que a su vez, le permitirá entender sus mercados, ampliar sus instalaciones, modernizarse, en fin, el crédito permite a los ejecutivos dirigir adelantadamente sus empresas hacia aquellas actividades que consideran de importancia relevante para su desarrollo.

La palabra crédito proviene del latín "credere" que significa confianza.

Se dice de una persona en quien se cree, a la que se le tiene confianza, sin embargo, en ocasiones el crédito se concede con ausencia de confianza como sucede frecuentemente en la vida comercial.

De lo señalado anteriormente, se puede inferir que crédito, es la confianza depositada en una persona para otorgarle un valor pactado con la promesa de que lo va a restituir en el plazo y términos en que lo fue concedido. En sentido jurídico, habrá un negocio de crédito, cuando el sujeto activo, que recibe la designación de acreditante, traslade al sujeto pasivo, que se llama acreditado, un valor económico actual, con la obligación de éste último en devolver tal valor o su equivalente en dinero, en el plazo convenido.

2.3 CONCEPTO DE SEGURO DE CRÉDITO

El Seguro de Crédito, se puede concebir como un contrato entre una compañía de seguros de crédito y una empresa otorgante de crédito, en donde la Asegurada queda protegida contra pérdidas por la falta de pago de sus deudores en una operación de compra-venta a plazo.

Es decir, en un concepto más simple el Seguro de Crédito se orienta a proteger a las empresas contra la eventual falta de pago de los créditos que conceden a sus clientes, mediante indemnización.

De los conceptos anteriores se pueden desprender los siguientes componentes:

- a.) Contrato de seguro
- b.) Elementos de contrato
- c.) Derechos y obligaciones.

a) El contrato de seguro es el medio por el cual se pueden determinar los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes.

b) Los elementos del contrato de seguro son:

- 1) La Aseguradora
- 2) El Asegurado
- 3) Un tercero que compra a crédito.

c) Los derechos y obligaciones de estos contratantes son los siguientes:

- La Aseguradora se obliga a restituir el bien asegurado o su equivalente en dinero cuando se presente el suceso estipulado en el contrato, por lo que recibe del Asegurado una cantidad de dinero llamada prima.
- El Asegurado se obliga a pagar una prima y a cumplir con lo estipulado en el contrato para que en el caso de que ocurra algún siniestro, pueda recuperar el bien perdido o su importe en dinero.
- La tercera persona deberá cumplir el pago puntual de la deuda con las obligaciones que marque el contrato de compra-venta.

2.4 OBJETO DEL SEGURO DE CREDITO

Tener protegidos los créditos concedidos a compradores nacionales o extranjeros por la venta de determinadas mercancías, constituye para el vendedor, el objeto del Seguro de Crédito, en virtud de contar con la posibilidad de recuperar una parte del crédito perdido, pues en otras condiciones podría no llevarse a cabo recuperación alguna, auspiciado el Seguro con esto una seguridad para el empresario que propicia y estimula su participación en el mercado nacional, así como en el extranjero facilitando el empleo de procedimientos de comercialización más ágiles y modernos.

Además, como objetivos adicionales pueden considerarse:

a.) La comercialización de sus productos, dado que al contar con la protección del Seguro puede competir confiadamente en el mercado nacional o internacional aumentando el plazo de pago de sus ventas, o bien, quitando garantías de pago rígidas como cartas de crédito y avales bancarios.

b.) La prevención de una pérdida, pues antes de que se lleve a cabo una operación de compra-venta, se puede identificar claramente la solvencia del comprador ayudando con esto a supervisar las condiciones de venta desde el punto de vista comercial, financiero y legal, además se pueden proporcionar

mayores comentarios sobre la limitación de endeudamiento y las garantías adicionales que deberán exigir para no sufrir pérdida.

c) Contar con financiamientos apropiados a tasas preferenciales y de montos superiores a los tradicionales.

La comercialización de productos, la prevención de pérdidas, el acceso a financiamientos y la garantía de pago son los objetivos más importantes que se pueden alcanzar con un adecuado manejo del Seguro de Crédito.

2.5 MARCO LEGAL

En lo que se refiere a la manera de operar y formas de contratación del Seguro de Crédito, éste se encuentra regulado por la ley sobre el contrato de seguro y, por lo que atañe a la organización y funcionamiento de la institución que lo ofrece, ésta tendrá que seguir los lineamientos que señala la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

2.6 UBICACION DEL SEGURO DE CREDITO EN LA LEGISLACION MEXICANA

La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros contempla al Seguro de Crédito en la operación de seguros de daño, el artículo 7mo. del ordenamiento en cita estipula lo siguiente:

Artículo 7mo. Las concesiones y autorizaciones para organizarse y funcionar como institución o sociedad mutualista de seguros, respectivamente, son por su propia naturaleza intransmisibles y se referirán a una más de las siguientes operaciones de seguros:

- 1.- Vida
- 11.- Accidentes y enfermedades; y
- 111.- Daños, en alguno o algunos de los ramos siguientes:
 - a).- Responsabilidad civil y riesgos profesionales;
 - b).- Marítimo y Transportes;
 - c).- Incendio;
 - d).- Agrícola y de animales;
 - e).- Automóviles;
 - f).- CREDITO
 - g).- Diversos; y
 - h).- Los especiales que declare la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Como se observa en el inciso "f" se señala entre los otros ramos al "crédito", el cual es desempeñado en México por Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A.

requiere que ocurra alguna de las eventualidades previstas en el contrato de seguro.

3.- TIPOS DE PÓLIZA Y RIESGOS QUE CUBRE EL SEGURO DE CREDITO

Lógicamente, los exportadores tienen necesidades diferentes, según exporten en forma esporádica o continua a corto o a largo plazo, de acuerdo al tipo de productos que vendan y las características de los distintos mercados etc. De aquí que un solo tipo de póliza no podrá atender todas las necesidades, o sería demasiado compleja en su manejo, por lo que son necesarias varias clases de pólizas que puedan adaptarse a las diferentes actividades de exportación o en el mercado nacional y, ofrezcan una cobertura lo más extensa posible que proteja al empresario mexicano contra los riesgos inherentes a tal actividad; (Políticas extraordinarias y comerciales),

Actualmente existen 4 tipos de pólizas que se utilizan según se trate de operaciones de compra-venta en exportación o a nivel nacional, que se asignan, de acuerdo al bien vendido y al tipo de operación, en función del plazo.

- 1) Póliza Global de Exportación
- 2) Póliza Específica de Exportación

3) Póliza Global Interna.

4) Póliza Específica Interna.

Para efectos de una mejor comprensión, definiremos el propósito de las pólizas actuales señalando al final de cada una, las diferencias modulares.

3.1 PÓLIZA GLOBAL DE EXPORTACION.

Esta póliza fue proyectada para cubrir todos los créditos, derivados de exportaciones de productos que por sus características son susceptibles de venderse a plazos menores de un año en forma revolvente y continua.

Los Créditos asegurados en esta póliza corresponden a ventas de materias primas industriales, refacciones, artículos para el hogar, y en general bienes de consumo. Existe la posibilidad de cubrir bienes de capital, cuando estos son facturados a distribuidores de maquinaria y equipos a plazos mayores de un año. (Póliza Específica 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: El 85% de la suma asegurada.

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

3.2 PÓLIZA ESPECÍFICA DE EXPORTACION.

Esta póliza se orienta a cubrir créditos derivados de exportación de productos que por sus características suelen venderse a plazo superior de un año, en forma no repetitiva.

Generalmente los créditos asegurados corresponden a ventas de bienes de capital o a partes que se van a integrar en un bien de capital. El plazo aun cuando normalmente es superior a un año, puede ser inferior en ocasiones, lo que define su utilización es el tipo de bien y que el comprador lo use para producir otros bienes.

Concluyendo lo anterior, diremos que esta póliza fue proyectada para proteger las exportaciones a crédito de mediano y largo plazo por montos considerables que usualmente corresponden a bienes de capital y que, por sus características, requieren que su cobertura sea contratada individualmente pudiéndose también utilizar para asegurar operaciones aisladas a corto plazo.

Aplicación: Para venta a crédito, de un bien de capital a clientes en el extranjero en mediano y largo plazo.

Porcentaje de Cobertura: El 75 % de la suma asegurada.

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

REQUISITOS ESPECIALES:

a.) Acordar con el comprador amortizaciones semestrales regulares 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.

3.3 PÓLIZA GLOBAL DE CRÉDITO INTERNO

La implementación del Seguro de Crédito interno se conformó de la experiencia tenida por el Seguro de Crédito exportación de manera que la Filosofía y contenido de esta póliza en el fondo es la misma que en exportación, adecuada para las ventas nacionales.

Aplicación: para 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: El 85 % de la suma asegurada.

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

3.4 PÓLIZA ESPECÍFICA DE CRÉDITO INTERNO

Al igual que en el caso anterior esta póliza es en el fondo y contenido parecida a su similar de exportación pero referida a compradores radicados en México.

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

Porcentaje de Cobertura: Normalmente el 70 % de la suma asegurada.

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

De lo antes expuesto se desprende que:

- 1.- La póliza Global, como su nombre lo indica, agrupa una serie de operaciones crediticias comerciales a corto plazo.
- 2.- La póliza Específica, va orientada a proteger una sola transacción crediticia y a plazos superiores.

3.5 RIESGOS AL COMERCIO EXTERIOR.

La aguda competencia internacional propiciada por el desarrollo de Tecnologías en diversos países ha provocado que concurran a un mismo mercado varios oferentes de un mismo producto y, sea el comprador, quien al tener varias alternativas donde escoger imponga condiciones de pago, aparte de exigir calidad y precio en el producto.

Este mismo factor influye en las operaciones comerciales internas, si bien no es determinante en algunos casos por existir empresas que tienen ya cautivo un segmento importante del mercado.

De lo anterior, podemos deducir que el crédito tiende a generalizarse y es factor importante en las actividades comerciales tanto nacionales como internacionales con el fin de ganar o mantener una mejor posición en el mercado, sin embargo, no hay que perder de vista que todo crédito lleva consigo el riesgo de no cobrarlo.

Así, como las personas pueden fallecer súbitamente gozando de cabal salud por una amplia gama de circunstancias, las empresas son vulnerables a mucho más situaciones de las que comúnmente se piensa. Mala administración, endeudamiento excesivo, conflictos laborales, problemas de producción, elevación de costos, escasez de materias primas, falta de

financiamiento, aumento de la competencia, lenta recuperación de cartera, catástrofes naturales, problemas socio-políticos, etc.

La COMEDEC (Cía. Mexicana de Seguros de Crédito S. A. de C.V.) ha tenido oportunidad de pronunciar el fracaso de no pocos negocios financieros por todas estas causas y aún por otras que se antojan insólitas, como: Desviaciones de ríos, problemas conjugales, inviernos "cálidos", demandas por contaminación ambiental, querrelas entre socios, etc.

Desde luego que a nivel exportación también existen un sinnúmero de razones por las cuales el exportador puede dejar de recibir su dinero, las principales son las siguientes:

- a) Insolvencia del comprador, la cual puede derivar de diversas causas, tales como fraudes, problemas de mercado, mala administración, etc.
- b) Inconvertibilidad y/o Intransferibilidad de los pagos hechos por los importadores.
- c) Falta de pago del crédito derivado de la exportación originada directamente por requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador.
- d) Falta de pago del crédito derivado de la exportación a consecuencia de disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental.
- e) Violencia política o actos contra gobiernos: revoluciones, guerra, motín, asonada, disturbios populares, terrorismo, guerrilla, etc.

f) Cambios en la legislación de exportación e importación y cancelación de licencias de importación.

g) Pérdidas de inversiones nacionales en el exterior.

h) Pérdidas en las transacciones por devaluaciones de las monedas o regulaciones de cambio.

i) Catástrofes: Terremotos, ciclones, inundaciones, erupciones volcánicas, etc.

j) Falta de pago de crédito derivado de la exportación por causa de incumplimiento del importador y de su garante, si lo hubiere, cuando el uno y el otro fuere un banco o bien, una entidad pública o de servicio.

k) Incumplimiento de las condiciones del contrato por parte del exportador u otra causa que éste pueda o no controlar.

l) Imposibilidad del importador para tomar posesión de las mercancías.

m) No entrega o detención de mercancías en tránsito.

n) La mora prolongada en que incurra el importador para hacer frente al pago de su adeudo.

Para efectos de un mejor entendimiento, suelen dividirse los riesgos anteriormente citados en tres grupos principales:

a) Riesgos Comerciales.— Consiste en la incapacidad financiera del deudor para hacer frente a sus obligaciones, cuando la causa provenga de la operación propia del negocio.

b) *Riesgos Políticos.* - Son aquellos provenientes de una disposición de carácter gubernamental que afecta el pago, o bien cuando exista una falta de pago de un crédito concedido a una entidad de carácter público o con el aval de ella.

c) *Riesgos Extraordinarios.* - Que son los motivados por una situación externa y totalmente ajena al funcionamiento de las empresas pudiendo ser de dos tipos, de carácter catastrófico como las inundaciones, terremotos, temblores, etc. y de carácter social, como guerras, disturbios estudiantiles, etc.

En México se cuenta ya con un aparato asegurador que permite al exportador cubrir los tres grandes rubros de riesgos señalados con antelación y las Instituciones que participan en ello son: El fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados (FOMEX) que antes fue Fideicomiso del Banco de México y ahora depende del Banco Nacional de Comercio Exterior, pues bien, dicho fideicomiso tiene a su cargo cubrir los riesgos extraordinarios y políticos; en cuanto a los riesgos comerciales estos son asegurados por Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. de C. V. (COMESSE).

Para efectos del presente estudio analizaremos solamente los riesgos comerciales que en México son cubiertos por COMESSE a través de sus dos respectivas pólizas de exportación, (Global y Específica) según el producto y el plazo como se explicó con anterioridad. Los riesgos comerciales a que nos

legal o de hecho, la Aseguradora se fija un plazo máximo para el pago de una indemnización a 180 días o seis meses después del vencimiento del crédito o, de la prórroga autorizada por la misma Aseguradora para diferir el pago, siempre y cuando el exportador compruebe que ejerció las acciones de cobro necesarias para la recuperación de su crédito. La mora prolongada puede ser producto de una dificultad económica transitoria o bien preámbulo para que se concrete alguno de los casos de insolvencia mencionados anteriormente.

Como se puede apreciar, los riesgos antes 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 a la exportación cubre también ciertos riesgos que pueden concretarse antes de que el importador tome posesión de la mercancía. En estos dos últimos casos que explicaremos en seguida, no existe propiamente crédito, ya que el comprador nunca llega a disponer de la mercancía, empero, el vendedor tiene una pérdida en todo caso si consideramos los altos costos de transporte y demás gastos independientes al costo de la mercancía e incluso a ésta última por no tener un mercado fácil, frecuentemente es revendida sacrificando parte de su valor o bien, se gestiona la repatriación incurriendo en nuevos gastos.

d) Imposibilidad para tomar posesión de las mercancías.— Esta acontece, 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 Compañía Aseguradora, que en virtud de la situación financiera del comprador, 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.— Tiene verificativo cuando el exportador, después de haber embarcado la mercancía, se entera de la inminente insolvencia de su cliente y, a solicitud de la Aseguradora o previa autorización por escrito de la misma, detiene la exportación en tránsito o no entrega las mercancías al importador.

En términos prácticos, estos dos últimos riesgos en la realidad es difícil que se configuren plenamente.

3.6 RIESGOS AL COMERCIO DOMESTICO

Para simplificar este apartado, diremos que a nivel interno (ventas nacionales) se presentan los mismos riesgos que existen en exportación, salvo con ciertas diferencias en consideración a que el receptor de la mercancía reside en el territorio nacional, teniendo como excepción los riesgos políticos, debido a que a nivel interno es muy difícil que existan todavía restricciones emanadas del Gobierno Nacional, en lo referente a los pagos entre empresas.

En los riesgos extraordinarios, los de tipo social (guerra civil, motines, etc.), no es posible protegerlos debido a que sería poner en duda la estabilidad del Gobierno o su capacidad administrativa para guardar el orden.

Por lo que se refiere a los riesgos extraordinarios catastróficos como el terremoto, se tienen que contemplar dentro de un plan que involucre a los demás seguros de daños.

Quedan pues únicamente los riesgos comerciales, los cuales son cubiertos actualmente en México por Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A. como ya se mencionó, en términos similares a como fueron descritos en el apartado 3.5 de este trabajo, esto es, en sus tres acepciones: Insolvencia legal, insolvencia de hecho y mora prolongada o presunción de insolvencia. Los riesgos de "no entrega o detención de mercancías en tránsito" y el de "Imposibilidad para tomar posesión de las mercancías" no son asegurados en

crédito interno por que el inicio del riesgo es a partir de que el comprador toma posesión de la mercancía o suscribe los títulos de crédito correspondientes.

3.7 RIESGOS NO CUBIERTOS.

Como se explicó anteriormente, los riesgos políticos y extraordinarios no son objeto de cobertura por parte de Comusec, quien solo se ocupa de los riesgos comerciales, así mismo, se explicaron las diferencias que existe entre cada uno de ellos por lo que a mayor abundamiento, precisaremos los riesgos excluidos que este seguro no protege contra las eventuales pérdidas que pudiera sufrir el Asegurado, a consecuencia de los siguientes supuestos:

a) La imposibilidad del deudor para pagar, total o parcialmente, el crédito asegurado cuando esta imposibilidad sea concomitante o consecutiva a una guerra civil o exterior, declarada o de hecho; a la ocupación del país de residencia del deudor por una potencia extranjera; a una explosión atómica, a una rebelión, motín o asonada; o, a problemas políticos y sociales graves, tales como: paros y disturbios estudiantiles, a menos que el Asegurado compruebe que la imposibilidad del deudor para hacer frente a sus obligaciones, no tiene relación casual con estos acontecimientos.

b) La falta de recuperación del crédito, cuando ésta obedezca a medidas tomadas por las autoridades, tales como: nacionalización, expropiación, confiscación o requisición de los bienes del deudor, y en caso de tratarse de

compradores extranjeros, además de las anunciadas se contemplan: moraloria general de pagos, restricciones para la transferencia de fondos, control de cambio, régimen de licencias, etc.

c) La falta de pago de créditos originados por ventas a Gobiernos, administraciones o corporaciones de derecho público así como aquellos otorgados a compradores privados con el aval o garantía de esas entidades.

d) Las catástrofes producidas por fenómenos de la naturaleza, tales como: ciclones, inundaciones, temblores de tierra, o erupciones volcánicas, cuando no tengan relación causal adecuada con la imposibilidad del deudor para pagar todo o parte del crédito asegurado.

e) Los daños o perjuicios que sufra el Asegurado por pérdidas, deterioros o falta de mercancías en tránsito, así como los gastos de almacenaje, costas judiciales y otras erogaciones a que den lugar dichas eventualidades.

3.8 LÍMITE DE RESPONSABILIDAD DEL SEGURO.

El límite de responsabilidad del seguro se refiere a la cantidad tope de crédito máximo asegurable, el cual tiene por objeto precisar hasta que monto se le puede vender o exportar a determinado comprador, pudiéndose utilizar en nuevas operaciones siempre y cuando no se exceda o sobrepase.

El límite de crédito tanto en exportación, como en crédito interno, representa para el empresario que contrata el seguro, un factor dinámico al tomar el carácter "Revolvente" que se aplica invariablemente en la póliza global, no así en la póliza específica, en virtud de que las ventas en la primera por regla general no sobrepasan plazos mayores a 360 días y las ventas suelen ser frecuentes, mientras que en la específica por sus características la revolencia poco se presenta.

En otras palabras, el carácter revolvente en el límite de crédito, es básico para la utilización de la póliza global, ya que permite volver a utilizarlo para nuevas operaciones en la medida en que se vayan efectuando los pagos por parte del comprador o deudor.

Si el Asegurado desea otorgar montos de crédito más elevados a los límites de seguro aprobados, deberá obtener previamente de la Aseguradora, la autorización del aumento de límite de crédito asegurable.

El hecho de que la Aseguradora no garantice la totalidad de la pérdida, se debe a tres factores principalmente: primero a que el empresario (vendedor) se preocupe por hacer una selección adecuada de su cartera de clientes; el segundo factor se fundamenta en que una vez vencido el crédito, se interese el Asegurado en efectuar las gestiones de cobro necesarias para su recuperación y tercero, que el precio que estipula el vendedor en sus mercancías lleva siempre una garantía intrínseca la cual el seguro no cubre, limitándose a proteger el

valor real del producto realizado y no la utilidad. Esta coparticipación del Asegurado y la Aseguradora en el riesgo es medular para poder hacer efectiva la póliza, y todos los países que operan garantías similares la contemplan en proporciones que fluctúan del 70 % al 90 % a cargo de la Aseguradora.

Es importante señalar que en operaciones de exportación el límite de responsabilidad del seguro, considera dos variantes en los riesgos que en seguida expondremos y que fueron analizados anteriormente en el apartado 3.5.

En imposibilidad del importador para tomar posesión de la mercancía el Asegurado absorbe una primera pérdida, con el fin de que la disposición de la mercancía, la realice lo más pronto posible y procure una mayor recuperación en la reventa de la misma, además, debe considerarse esta primera pérdida para él, por el hecho de no percatarse con oportunidad de la situación de su comprador, cubriendo el seguro el resto del valor de la factura en el 85% si fuera Póliza Global y, 75% si fuera Póliza Específica.

En la no entrega o detención de mercancías en tránsito, la compañía asume una responsabilidad hasta de un 30% del valor de factura, ya que la mercancía debe guardar todavía todas sus características y es ilógico pensar que se revenda a un precio que implique una pérdida mayor, o que el costo de transporte por su repatriación resulte más alto.

4.- CONDICIONES PARA CONCEDER LA COBERTURA Y GENERALIDADES DEL SEGURO.

El Asegurado deberá contemplar y acatar ciertas condiciones que si observamos detenidamente, tan sólo representan la reiteración y el énfasis de las obligaciones que en condiciones normales se deben cumplir en todas aquellas operaciones de compra-venta mercantil entre vendedor y comprador, en tal virtud, a continuación diferenciaremos las formalidades que se requieren tanto para el crédito a la exportación como al crédito doméstico.

4.1 CONDICIONES DE EXISTENCIA Y VALIDEZ PARA EL CREDITO A LA EXPORTACION.

Como se apuntó con anterioridad, el Asegurado deberá reunir ciertos requisitos para que se le conceda la cobertura del seguro y que son los siguientes:

a) Que los productos exportados tengan incorporadas materias primas o mano de obra nacionales.

b) Que las mercancías exportadas correspondan a la actividad mercantil habitual del Asegurado y que a la fecha de embarque de las mismas esté

dentro del período de vigencia de la póliza y sea anterior a la de la insolvencia de los importadores respectivos.

c) Que los créditos otorgados no sobrepasen en valor o en duración los límites revolventes máximos señalados en su contrato, sobre cada cliente individual.

d) Que la exportación se haga de conformidad con las cláusulas y condiciones del contrato comercial respectivo o del pedido, en su caso.

e) Que tanto el Asegurado como el comprador, hayan cumplido con todas las normas legales y formalidades a que están obligados como exportador e importador, respectivamente.

f) Que los créditos correspondan a mercancías de lícito comercio y de importación o exportación permitidas.

g) Que se cumpla con los requisitos especiales fijados en las condiciones especiales, en aquellos casos en que dichos requisitos se establezcan.

4.2 CONDICIONES DE EXISTENCIA Y VALIDEZ PARA EL CREDITO DOMESTICO.

Para créditos otorgados en la República Mexicana, existen desde luego ciertas diferencias con respecto a los créditos concedidos en exportación, teniéndose que sujetar el Asegurado para ventas nacionales, a los siguientes requisitos necesarios que con algunas semejanzas implican también la protección del seguro.

- a) Que la fecha de iniciación del riesgo este dentro del periodo de vigencia de la póliza y sea anterior a la insolvencia del deudor.
- b) Que el comprador no haya sido expresamente rechazado por la Aseguradora con anterioridad a la iniciación del riesgo.
- c) Que el saldo de los créditos otorgados a un mismo deudor no sobrepase el límite máximo autorizado por la compañía Aseguradora.
- d) Que toda modificación a las condiciones de pago del crédito asegurado que implique agravación del riesgo, sea autorizada previamente por la Compañía.
- e) Que el Asegurado cumpla los requisitos específicos de cobertura que en su caso se establezcan.

f) Que las mercancías vendidas sean de lícito comercio y correspondan a la actividad mercantil habitual del Asegurado.

g) Que la venta se haga de conformidad con el contrato comercial respectivo o el pedido, en su caso.

h) Que tanto el Asegurado como su cliente hayan cumplido con todas las normas legales y formalidades a que están obligados como vendedor y comprador, respectivamente.

i) Que los títulos de crédito, si es el caso, sean debidamente suscritos por el deudor.

4.3 SUMA ASEGURADA Y CONCEPTOS EXCLUIDOS.

Es bajo el concepto de suma asegurada que, la Aseguradora otorga y adquiere respectivamente, protección y responsabilidad para cubrir determinado riesgo y de esta manera cumplir su cometido. Esto es, la suma asegurada es la cantidad por la cual la Aseguradora acepta pagar una indemnización.

Como se precisó en el capítulo tercero, la responsabilidad o porcentaje de cobertura en suma asegurada del Seguro de Crédito en México oscila de un 70% hasta un 85% dependiendo de las características de la operación tanto en exportación, como en crédito interno.

Por cuanto a los gastos excluidos de la suma asegurada como los intereses moratorios entre otros, carecen de protección toda vez que, pueden o no llevarse a cabo, es decir, su realización es incierta independientemente de que los riesgos efectuados en primera instancia, son el resultado de operaciones sanas efectuadas de buena fe por comprador y vendedor.

A continuación veremos lo que las pólizas de exportación y crédito interno conceptualizan como suma asegurada, así como los valores no incluidos y, para una mejor comprensión del conjunto de ideas, en forma posterior haremos un breve análisis a este respecto.

EN CREDITOS A EXPORTACION

La suma asegurada comprende el valor de factura de las mercancías exportadas, los gastos de su transporte, primas de otros seguros sobre dichas mercancías, los intereses cobrados por el crédito concedido al importador; así como otros gastos accesorios, cuyo importe figure en la factura, y siempre que hayan sido notificados a la compañía para efecto de cálculo de las primas.

VALORES NO INCLUIDOS.

No podrán incluirse en la suma asegurada, los intereses moratorios, multas contractuales, fluctuaciones monetarias, indemnizaciones de cualquier

clase y otros gastos no incluidos en la factura, aún cuando estén previstos en el contrato de compra-venta tampoco se consideran para efectos del seguro, los gastos de devolución, renovación o negociación de documentos y toda clase de gastos bancarios.

EN CREDITO INTERNO.

La suma asegurada de cada crédito comprende el valor total consignado en la factura o documento equivalente, y se integra con el importe de las mercancías vendidas, los gastos de su transporte, primas de seguros sobre dichas mercancías, así como otros gastos accesorios cuyo valor figura en la factura, siempre que dichos conceptos hayan sido notificados a la compañía para efecto del cálculo de primas.

GASTOS NO INCLUIDOS.

No forman parte del crédito asegurado, los intereses de cualquier tipo, multas contractuales, indemnizaciones y otros gastos no incluidos en la factura, aún cuando estén previstos en el contrato de compra-venta o en el pedido respectivo.

COMENTARIOS.

De lo anterior, se desprende que la suma asegurada únicamente va a comprender aquellos conceptos ciertos y susceptibles de evaluarse consignados en la factura, como lo son:

- a) Importe de la mercancía vendida.
- b) Intereses ordinarios sobre el crédito concedido; es decir, en toda operación en la que se pacta que el precio se pagará a plazo y no al contado, causa intereses por el tiempo otorgado para pagarse; estos intereses son ordinarios y al estar integrados en la factura también comprenden parte de la suma asegurada.
- c) Los gastos que se eroguen con motivo del transporte de la mercancía, como es el pago de flete.
- d) Suele contratarse en las ventas mercantiles de mercancías, por lo menos un seguro de daños sobre la misma.

El costo de la prima causada por este seguro forma parte de la suma asegurada, porque es una sana previsión contratarlo para precaver cualquier contingencia que le pudiese suceder a la mercancía.

e) Gastos accesorios, es decir, otras erogaciones distintas a las mencionadas, como podría ser el pago de almacenaje o algún costo por trámites administrativos, etc.

Anteriormente se apuntaron los elementos que conforman la suma asegurada y ahora determinaremos los que no se incluyen, toda vez que pueden o no llevarse a cabo, esto es, su realización es incierta.

a) Intereses Moratorios.— A diferencia de los ordinarios, estos intereses son los que se causan porque el comprador no pago en tiempo su deuda y por lo tanto son moratorios. Este tipo de intereses no los cubre la aseguradora porque no son de realización cierta.

b) Multas Contractuales.— Son las sanciones pecuniarias que se establecen en los contratos de compra-venta, en contra de la parte que no cumpla los pactos convenidos.

c) Indemnizaciones.— Son las cantidades que una parte debe pagar a la otra, como consecuencia de los daños y perjuicios que se le ocasionen por el incumplimiento del contrato comercial.

d) Otros gastos no incluidos en la factura.— Se refiere este rubro a gastos distintos a los enumerados y no especificados en la factura.

4.4 TIPOS DE COBERTURA.

Entender diferentes tipos de cobertura, tanto en exportación como en crédito interno, es con la finalidad de hacer del Seguro de Crédito un mecanismo dinámico en la operatividad de las ventas de crédito permitiendo de esta manera un mayor control para la Aseguradora y, propiciar una mejor adecuación a las diferentes necesidades o requerimientos en las operaciones

comerciales de los Asegurados por lo cual, se contemplan las tres siguientes coberturas:

- a) Clasificación crediticia.
- b) Cobertura automática
- c) Cobertura primer embarque

a) CLASIFICACION CREDITICIA.

Esta cobertura es aplicable en crédito exportación y crédito interno, tanto en póliza global como póliza específica.

Tomando en consideración el principio de globalidad así como el límite de crédito asegurable por deudor analizados en los apartados 2.7 y 3.8 respectivamente, veremos que esta cobertura viene directamente relacionada con aquellos ordenamientos, en virtud del cual, el Asegurado se obliga a suministrar a la Aseguradora el formulario diseñado para tal efecto de los clientes que se estima necesario investigar, como en seguida se muestra (cuadros 1 y 2), subordinándose la protección del seguro a la previa clasificación crediticia que consiste en analizar de manera exhaustiva como sea preciso, la solvencia moral, situación económica y financiera para determinar la capacidad de pago de los adeudos que llegare a contraer él o los compradores al seguro.

En el formulario se indicará el límite revolving máximo de crédito, en el caso de póliza global se calculará en función del plazo, indicando el monto total de crédito que se estime vender y por tanto quedarán aseguradas las operaciones por el término de los 12 meses siguientes, una vez que se haya elaborado el endoso correspondiente, que tiene por objeto indicar el día en que empieza a tener vigencia la cobertura.

De esta manera, se cumplirá con la clasificación crediticia en relación a la capacidad de pago de los clientes, así como para efecto del cálculo de la tasa (primas), que en exportación será diferente para cada comprador, no así en crédito interno donde la tasa será única para todos los clientes.

Cuando el Asegurado desee iniciar relaciones comerciales con nuevos prospectos o posibles compradores, deberá presentarlos a clasificación crediticia con la anticipación necesaria bajo las características anteriormente descritas, desde luego antes del embarque de las mercancías.



COMPAÑÍA MEXICANA DE SEGUROS DE CRÉDITO, S. A.

Insurgentes Sur 587 C.P. 03816 México, D. F. Apdo. Postal 27-320 Tels 536-90-43 y 536-84-11

SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACION CONTRA RIESGOS COMERCIALES POLIZA GLOBAL

SOLICITUD DE CLASIFICACION CREDITICIA DE COMPRADOR

ANEXO 1

Nombre del Asegurado: _____	Póliza No. _____
PARA SER LLENADO POR EL ASEGURADO	
NOMBRE DEL COMPRADOR: _____	
DOMICILIO COMPLETO: _____	
CIUDAD _____	ESTADO _____ PAIS _____
PRODUCTO QUE LE VENDEMOS: _____	
NATURALEZA DE LA RELACION COMERCIAL: () CLIENTE CONSUMIDOR () DISTRIBUIDOR () FILIAL	
(LLENESE EN CASO DE QUE HAYA HABIDO OPERACIONES PREVIAS).	
Antigüedad de la Relación Comercial: _____	
VENTAS ULTIMOS DOCE MESES: _____ DOLARES	
SALDO DEUDOR MAXIMO ALCANZADO: _____ DOLARES	
SALDO DEUDOR ACTUAL: VENCIDO _____ DOLARES POR VENCER _____ DOLARES	
HA TENIDO RETRASO EN PAGOS: (SI) (NO) (EN CASO AFIRMATIVO INDICAR TIEMPO Y CAUSAS) _____	
TIEMPO PROMEDIO DE RETRASO EN PAGOS: _____	
LIMITE REVOLVENTE DE CREDITO SOLICITADO: _____ DOLARES * (ESPECIFICAR MONTOS Y FECHAS PROBABLES)	
VENTAS ESTIMADAS PARA LOS PROXIMOS DOCE MESES: _____ DOLARES	
EMBARQUES PREVISTOS EN LOS PROXIMOS DOS MESES* _____ DOLARES	
PLAZO DE CREDITO PACTADO: _____ DIAS. PLAZO DE CREDITO PACTADO A PARTIR DEL: () EMBARQUE () RECEPCION DE LA MERCANCIA	
TIPO DE COTIZACION: FOB () C & F () CIF () OTRA () (INDICAR CUAL)	
FORMA DE DOCUMENTACION: () TITULO DE CREDITO POR VIA BANCARIA () CUENTA ABIERTA () TITULO DE CREDITO SIN VIA BANCARIA () OTRA (INDICAR CUAL)	
FORMA EN QUE SE EFECTUARA EL PAGO: () DOLARES () PESOS MEXICANOS () OTRA (INDICAR CUAL)	
Referencias Bancarias del Comprador: _____	
Información que se anexa del Comprador: () COPIA DEL CONTRATO COMERCIAL () BALANCE GENERAL Y ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL ÚLTIMO EJERCICIO. () INFORMES COMERCIALES Y BANCARIOS, O REFERENCIAS. () INFORME DEL REPRESENTANTE O AGENTE DE VENTAS.	
DESEAMOS QUE LA PRESENTE SOLICITUD SE TRAMITE EN FORMA () NORMAL () URGENTE	
FECHA: _____	FIRMA DEL ASEGURADO _____

FAVOR DE ACOMPAÑAR A ESTA SOLICITUD EL PAGO CORRESPONDIENTE PARA INICIAR SU TRAMITE.

COMPañIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO, S. A.

SOLICITUD DE CLASIFICACION CREDITICIA

SOLICITUD No.

ANEXO 2

NOMBRE DEL ASEGURADO:

POLIZA DE SEGURO DE CREDITO INTERNO

No. _____

PARA SER LLENADO POR EL ASEGURADO

NOMBRE DEL COMPRADOR

DOMICILIO:

POBLACION:

ESTADO:

ANTIGUEDAD DE LA RELACION COMERCIAL:

SALDO DEUDOR MAXIMO ALCANZADO:

VENTAS ULTIMOS DOCE MESES S

LIMITE DE CREDITO REVOLVENTE SOLICITADO: S

PLAZO DE CREDITO

FORMA DE DOCUMENTACION:

REFERENCIAS BANCARIAS:

INFORMACION CREDITICIA QUE SE ANEXA

FECHA

FIRMA DEL ASEGURADO:

IMPORTANTE: EL ASEGURADO DEBE SOLICITAR LA CLASIFICACION CREDITICIA CON LA MAYOR ANTICIPACION POSIBLE AL ENVIO DE LAS MERCANCIAS:

PARA SER LLENADO POR LA COMPANIA

ENDOSO No.

CONDICIONES AUTORIZADAS:

LIMITE REVOLVENTE DE CREDITO: S

REQUISITOS ESPECIFICOS:

FECHA

FIRMA DE LA COMPANIA:

SI EL ASEGURADO NO PRESENTA A LA COMPANIA INCONFORMIDAD POR ESCRITO DENTRO DE LOS 30 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE RECEPCION DEL PRESENTE ENDOSO, ESTE SE CONSIDERARA ACEPTADO EN SUS TERMINOS.

ASEGURADO

b) COBERTURA AUTOMÁTICA.

Es aplicable sólo en póliza global, en crédito exportación y crédito interno.

En ocasiones los empresarios otorgan créditos a numerosos y pequeños compradores con los cuales se ha tenido buena experiencia, luego entonces, si la relación ha perdurado por más de un año, puede explicarse el régimen de cobertura automática.

La cobertura automática se ha convertido en uno de los componentes más ágiles y dinámicos en los servicios que concede el seguro, en virtud de que no necesariamente la totalidad de la cartera de clientes quedará supeditada a la clasificación crediticia por parte de la Aseguradora, sino que de esta forma se le otorga la credibilidad e independencia a aquellas empresas que gozan de una buena organización en sus departamentos de crédito y cobranzas, evitando la duplicidad de funciones, así como una carga administrativa adicional.

La Aseguradora fijará el límite revolvente máximo asegurable de crédito con carácter general para todos los pequeños compradores, después del estudio realizado al mismo Asegurado, por lo que éste estará obligado a solicitar la clasificación crediticia que se establece en términos comunes, siempre que los

créditos a clientes en cobertura automática no sobrepasen el límite máximo autorizado.

Al utilizar este servicio, será suficiente la notificación de las ventas efectuadas al amparo de la mencionada cobertura para que los créditos queden asegurados; usualmente, la multicitada cobertura puede variar de 70 a 80 % del límite aceptado.

Como requisitos, el Asegurado deberá contar con un informe comercial favorable por cliente, procedente de una agencia especializada o de una Institución Bancaria que tenga antigüedad no mayor de seis meses a la fecha de la primera venta que desee asegurar, o bien, experiencia satisfactoria de un año como mínimo. Lo anterior es necesario comprobar, siempre y cuando algún comprador deje de cumplir sus compromisos de pago y el Asegurado haga la reclamación de indemnización a la Compañía Aseguradora de Crédito, quien asumirá la protección de tales ventas bajo la responsabilidad de aquel para respetar los requisitos y efectuar sus operaciones de buena fe.

Es necesario aclarar que entonces, la cartera del Asegurado se dividirá en dos partidas: Los clientes presentados a clasificación crediticia y los que se incluyen en la cobertura automática.

En crédito interno la cobertura automática se da por sí sola, mientras que en exportación es necesario requisitar cuestionario, (cuadro No. 3) del cual

dependerá el porcentaje y límite de cobertura que se otorgará en consideración al análisis de los siguientes elementos que contiene:

- Que el Asegurado cuente con un departamento de crédito y cobranzas adecuadamente organizado.

- Políticas acordes en la investigación, análisis y toma de decisiones de crédito.

- Estado de cuentas por cobrar con reducido índice de cuentas negativas y bajo nivel de deudas incobrables.

- Estructura financiera y administrativa adecuada.

- Buena experiencia en el ramo.

- Antecedentes crediticios aceptables.

- Que no existan antecedentes legales que afecten su moralidad y desarrollo de operaciones.

- Un monto de créditos pequeños que en forma conjunta sean considerables.

SISTEMAS DE COBERTURA AUTOMÁTICA
ACORDE A LA CLÁUSULA 21 DE LAS
CONDICIONES GENERALES DE PÓLIZA GLOBAL

ANEXO 3

Nombre del asegurado _____ Póliza No. _____
 Domicilio _____ Asignación _____
 Giro del asegurado _____
 Productos de exportación _____

Elementos Necesarios

Datos del asegurado

Cuenta con Departamento de Crédito y Cobranzas SI _____ NO _____
 Personas que lo forman _____
 Favor de señalar los puestos:
 Jefe de Crédito y Cobranzas () Jefe de Crédito () Jefe de Cobranzas ()
 Secretaria () Analistas de Crédito () No. _____ Cobradores () No. _____
 Auxiliares () No. _____
 A quien reporta el jefe del Departamento _____
 Existen políticas de crédito y cobranzas SI _____ NO _____
 Quién vigila que se respeten _____
 Realizan estudios de crédito de sus clientes SI _____ NO _____
 ¿ A partir de qué límites? _____ ¿Solicitan informes de crédito a
 alguna agencia especializada? SI _____ NO _____ Nombre de la agencia _____
 En caso de no solicitar, explique el motivo _____
 Tienen sistemas mecanizados para el control de: Créditos () Cobranzas ()
 Favor de indicar qué tipo de sistema _____
 Tienen implementado algún sistema o control especial para sus clientes en el
 extranjero SI _____ NO _____
 Existe alguna sección especializada para estos casos SI _____ NO _____
 Realizan visitas al extranjero para conocer a sus clientes SI _____ NO _____
 Periódicamente () Eventualmente ()
 Renevan información SI _____ NO _____ Cada cuando _____
 Solicitan información a:
 Bancos () Proveedores ()

Diversificación del riesgo

Ventas anuales (1) Dls. _____ Total Nacional Dls. _____
 Total Exportación Dls. _____
 Número de clientes: Total _____ Nacionales _____ Extranjeros _____
 Total de ventas a crédito Dls. _____
 Nacional Dls. _____ Extranjero Dls. _____
 Total de clientes que compran a crédito
 Nacionales _____ Extranjeros _____
 Distribución de las ventas a crédito en el extranjero:

Rango (Miles de Dls.)	Número de clientes	
0 - 10		
10 - 40		
40 - 80		
80 - 200		
Más de 200		

(1) Último ejercicio

Favor d indicar a cuántos clientes les vende vista documentos hasta por un - -
monto de Dls. 20 mil _____

Tiene Compradores que desea ingresar en cobertura automática y no reúne el re-
quisito de antigüedad comercial (Cláusula 21) SI _____ NO _____ Cuántos _____

Firma

Comentarios adicionales de Relaciones _____

c) COBERTURA DE PRIMER EMBARQUE.

En el Transcurso de las operaciones de Seguros de Crédito, se ha observado que en muchas ocasiones el Asegurado, dadas las condiciones del mercado en cuanto a competencia y oportunidad se refiere, tiene la imperiosa necesidad de realizar ventas a compradores que pueden ser potencialmente importantes tanto para el Asegurado como para la Compañía Aseguradora de crédito y no pueden ser ubicados en cobertura automática ni pueden ser presentados a clasificación crediticia dada la mencionada urgencia para venderles.

Ante la posible pérdida de ventas, además de los beneficios que su realización supone y, ante la situación en donde el Asegurado no tiene la experiencia necesaria con el comprador ni puede utilizar el conuido normal de clasificación crediticia, la compañía de Seguros de Crédito ha desarrollado e implementado un sistema llamado Cobertura de Primer Embarque, mediante el cual se hace posible otorgar el Seguro de Crédito a la primera venta que el Asegurado desee realizar como las señaladas en renglones anteriores.

Para que se otorgue el servicio de cobertura primer embarque también será necesario requisitar un cuestionario (cuadro No. 4) a fin de que la Compañía Aseguradora de crédito, considere ciertos elementos en relación con su Asegurado mismos que a continuación se exponen y que son similares a los acontulos en la cobertura automática, además de otros aspectos.

A) A juicio de la Compañía Aseguradora de Crédito, el Asegurado deberá contar con un departamento de crédito y cobranzas bien organizado.

B) Serán del conocimiento y conformidad de la Aseguradora, las políticas y procedimientos que el Asegurado utilice en la investigación, análisis y toma de decisiones de crédito.

C) Antes de realizar la venta el Asegurado deberá contar con alguno de los siguientes informes como mínimo.

- 1) Reporte favorable de visitas directa e inspección ocular.
- 2) Amplio informe de agencia comercial favorable al comprador.
- 3) Amplio informe bancario con datos positivos del comprador.
- 4) Amplio informe de los proveedores del comprador con datos a su favor.

D) El Comprador nuevo podrá ser persona física o moral.

E) En un plazo no mayor de 15 días después de efectuada la venta, el Asegurado deberá presentar a clasificación crediticia a su nuevo comprador, anexando la información a que se hace referencia en el inciso C.

F) El porcentaje de cobertura concedido para el primer embarque será en primera instancia del 50 % del valor total de la venta.

G) La Compañía Aseguradora a través de su Dirección de Estudios de Crédito, realizará el análisis crediticio del nuevo comprador y en caso de resultar favorable, el porcentaje de cobertura del primer embarque será elevado al señalado en la póliza correspondiente; en caso contrario el porcentaje se mantendrá en el 50 % quedando el comprador nuevo excluido para posteriores operaciones.

En el mismo sentido que la cobertura automática, los beneficios que se derivan de este régimen para la Compañía Aseguradora son en esencia aquellos que se refieren a la atención eficiente de los asegurados lo cual, compensa ampliamente los siniestros que pudieran configurarse como resultado de este servicio, sin embargo, cualquier demora en el pago del crédito por parte del deudor presupone la señal inequívoca de una posible insolvencia debido a que en las coberturas anteriormente apuntadas, los compradores no son analizados en su situación financiera por parte de la Aseguradora y, en esa virtud, el Asesor Legal de la Compañía de Seguros deberá dedicar mayor énfasis en la atención para aquellos créditos impagados debido al riesgo tan elevado que implican, debiendo utilizar las políticas y procedimientos que abordaremos en el capítulo siguiente del presente estudio. (capítulo 5).

SOLICITUD PARA PRIMER EMBARQUE

ANEXO 4

Nombre del asegurado _____ Póliza No. _____
 Domicilio _____ Asignación _____
 Giro del asegurado _____
 Productos de exportación _____

Elementos Necesarios

Datos del asegurado

Cuenta con Departamento de Crédito y Cobranzas SI _____ NO _____
 ¿Cuántas personas lo forman? _____ Favor de señalar los puestos:
 Gerente de Crédito y Cobranzas () o Jefe de Crédito y Cobranzas () o Jefe
 de Crédito () o Jefe de Cobranzas () / Secretaria () / Analistas de Cré-
 dito () / Número: _____ Cobradores () / Número: _____ Auxiliares () / Número: _____
 A quién reporta el Jefe del Departamento _____
 Existen políticas de crédito SI _____ NO _____ y de cobranzas SI _____ NO _____
 Quién es el responsable de que se respeten _____
 Realizan estudios de crédito de sus clientes SI _____ NO _____ ¿a partir de qué --
 límites? Dls. _____
 ¿Solicitan informes de crédito a alguna agencia especializada? SI _____ NO _____
 Nombre de la agencia _____
 En caso de no solicitarlos, explique el motivo _____
 Renevan información SI _____ NO _____ ¿Cada cuando? _____ Qué tipo de información _____

Qué sistema utiliza para el control de créditos:
 computadora () manual () otro () Indicar _____
 Qué sistema utiliza para el control de cobranzas:
 computadora () manual () otro () Indicar _____
 Tiene implementado algún sistema o control especial para sus clientes en el
 extranjero SI _____ NO _____ En respuesta afirmativa indicar en que consiste -

Existe algún departamento especializado para la atención de sus clientes en -
 el extranjero SI _____ NO _____ De quién depende _____
 Realizan visitas al extranjero para conocer a sus clientes SI _____ NO _____
 ¿En qué forma? Periódica () Eventual ()
 ¿Podría ordenar, según la importancia, la forma en que entable relaciones co-
 merciales con sus clientes en el extranjero?
 Le solicitan el producto directamente ()
 Por recomendación ()
 A través de su promoción directa de -
 mercado ()
 Por su representante ()
 Otra forma (indicar) _____ ()

Diversificación del riesgo

Ventas anuales (1) Dls. _____ Nacional Dls. _____ Exp. Dls. _____
 Total de clientes _____ Nacionales _____ Extranjeros _____

(1) Ultimo ejercicio

Total ventas a crédito Dls. _____ Nacionales Dls. _____ Exportación Dls. _____

Clientes a - crédito Total _____ Nacionales _____ Extranjeros _____

Del total de clientes del extranjero, ¿cuántos tienen menos de 1 año de operar con ustedes? _____

Distribución de las ventas a crédito en el extranjero:

a) Por límites de crédito.-

Rango (Miles de Dls.) Número de clientes 1

0 - 10

10 - 40

40 - 90

80 - 200

Más de 200

b) Por plazos .-

Días Número de clientes 1

Hasta 30

30 - 60

60 - 90

90 - 120

Más de 120

Favor de exponer brevemente las razones por las cuales desea obtener una cobertura por primer embarque _____

Indicar los rangos de límite de crédito sobre los cuales le gustaría operar en esta cobertura de Dls. _____ a Dls. _____

NOTA IMPORTANTE: Recuerde que de ser autorizada esta cobertura, después del primer embarque, es necesario presentar el cliente a clasificación crediticia a COMESEC.

Firma

4.5 MEDIDAS PREVENTIVAS A CARGO DEL ASEGURADO.

Tanto las pólizas de exportación como las de crédito doméstico establecen una serie de obligaciones para el Asegurado, las cuales no son si no acciones que es necesario prevenir o realizar por cualquier Empresa que considere tener un buen departamento de crédito. Hay que recordar que el vendedor debe ser el principal interesado en tener buenos clientes para obtener el pago total del crédito y no una recuperación parcial vía indemnización, por lo mismo, debe mantener un estrecho contacto con la Compañía para comentar algún hecho negativo que agrave el riesgo y aún antes de vencer el crédito protegerlo cuando detecte alguna anomalía.

El aviso oportuno de la falla de pago a la Compañía permite que ésta lo asesore y apoye en la cobranza de la mejor manera a partir de ese momento.

Todo empresario está interesado en mantener íntegros los derechos de sus créditos y como consecuencia organizará a su Empresa para llevar un proceso de cobro, que irá de menor a mayor presión, esto es, con un método lógico de acción extra-judicial a judicial y solamente violentará este último cuando la insolvencia sea inminente. Como también es obvio no proporcionará más crédito a quien no ha pagado.

Los gastos de cobranza son a costo de la Aseguradora previa autorización de la misma en igual proporción al porcentaje de cobertura, esto

no implica que si el vendedor actúa con diligencia y hace erogaciones de cobranza sin la previa autorización de la compañía y de ésta manera evita una mayor pérdida, la Aseguradora no participe.

En el renjón de cobranzas, el criterio de intervención varía en las diferentes compañías de seguros, algunas dejan esto totalmente a cargo del Asegurado y otras se hacen responsables de la gestión cuando el crédito es reportado como impagado. Como se puede observar, brinda protección y asesoría permanentemente lo más amplia posible.

Cada póliza de seguro establece un capítulo dedicado a las medidas preventivas que debe adoptar el Asegurado como parte de sus obligaciones al presentarse la falta de pago de un deudor o su insolvencia, siendo de vital su importancia debido a que, servirá de referencia al mismo Asegurado como al Asesor Legal cuando estudie el caso, según se trate de una simple mora o un siniestro configurado."

Todos estos aspectos y otros que se estimen convenientes, deberán tomarse en cuenta constantemente por el mismo Asesor Legal de la Compañía de Seguros de Crédito, aplicando un criterio racional cuando exista una reclamación de indemnización y en su caso, proporcionar al Vendedor Asegurado toda la guía necesaria cuando se inicia la eventual falta de pago de un cliente hasta que se logre la recuperación del crédito o bien, no siendo así, se proceda a la indemnización correspondiente.

Cabe mencionar que las condiciones de la póliza como muchos otros ordenamientos no se aplican literalmente, pues en muchas ocasiones al efectuarse un análisis del problema presentado, se toma en cuenta diversos antecedentes y las circunstancias en que acontecen los hechos para apoyar al Asegurado. De manera que existe cierta flexibilidad en la aplicación del cláusulado estipulado en la póliza.

4.6 DESCRIPCIÓN OPERATIVO DEL SEGURO.

Antes de analizar la mecánica operativa del Seguro de Crédito es necesario para una mejor claridad, dar una breve mirada a la operación de compra-venta-mercantil.

La operación de compra-venta, es la necesidad de una persona (física o moral) de adquirir una mercancía ya sea para su uso o comercio, dando a cambio una determinada cantidad de dinero equivalente al precio fijado en el producto.

Esto es, en su concepto más simple, la operación de compra-venta es un trueque de mercancías por dinero.

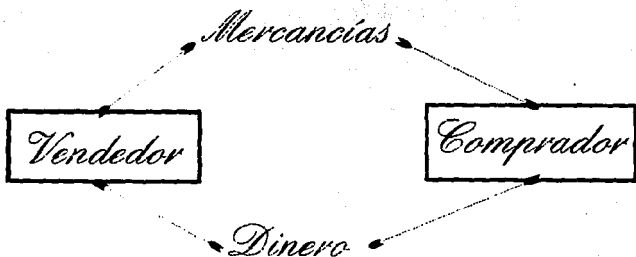
Luego entonces, es frecuente que el comprador no obstante su necesidad de la mercancía, no cuente con los recursos para poderla pagar y el vendedor

con el propósito de realizarlo se acepta a cambio un título representativo del pago (título de crédito) o bien, una simple promesa que será pagada a cierto tiempo, lo cual queda estipulado en la factura (cuenta abierta) documentos que comúnmente son descontados por una institución Financiera de inmediato, para hacerse de efectivo mientras transcurre el tiempo pactado para obtener el pago del comprador.

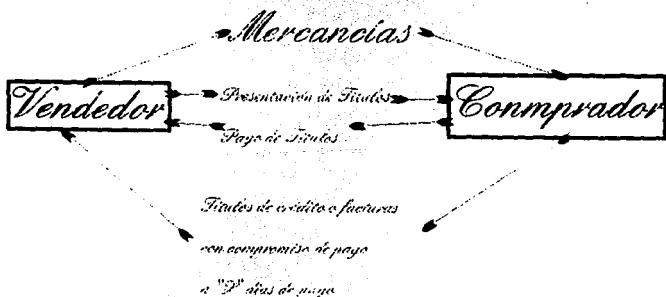
Por último también es común que el vendedor no pueda otorgar ningún plazo para el pago y el comprador lo requiera, por lo que recurre a una Institución Financiera para que a su nombre pague de contado al vendedor, comprometiéndose él a pagar el importe de la mercancía.

Gráficamente se pueden establecer las anteriores modalidades de la siguiente forma:

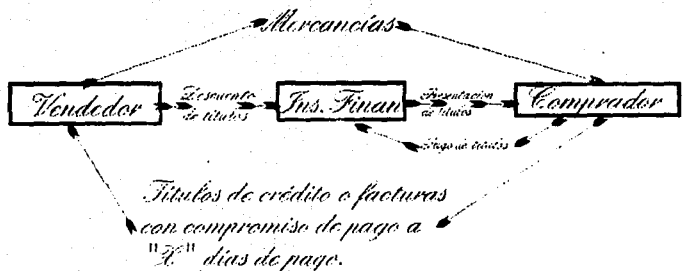
Caso 1: Operación de compra-venta



Caso 2: Operación de compra-venta con crédito



Caso 3: Operación de compra-venta con crédito y descuento con una institución financiera.



Caso 4: Operación de compra-venta con crédito al comprador.



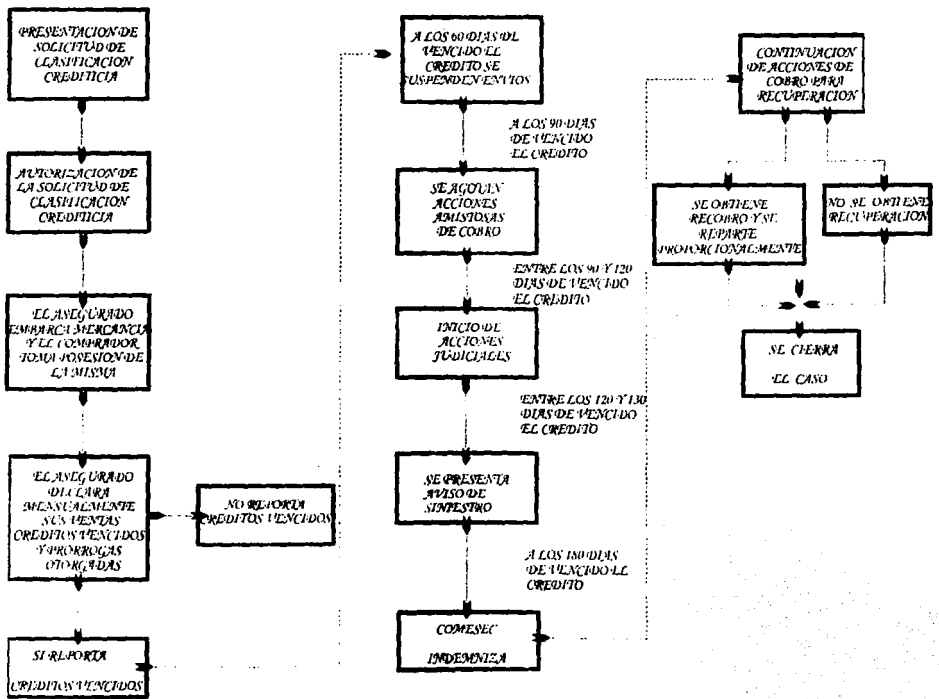
Visto y apuntados los aspectos esenciales que sugiere la compra-venta mercantil, es menester, para una mayor comprensión, proceder a explicar la forma en que el seguro funciona, después que el Vendedor o Asegurado se ha desprendido de la mercancía objeto de la operación comercial, hasta llegar al punto en que este es indemnizado en caso de que se concrete la irrecuperabilidad del crédito otorgado.

Ya en su oportunidad se establece que existen a la disposición del empresario mexicano cuatro clases de pólizas de Seguro de Crédito, orientadas tanto a operaciones efectuadas en territorio nacional como al exterior, atendiendo al mismo tiempo 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, como ya quedó descrito en capítulos anteriores difieren ligeramente en algunos aspectos, no obstante ello, hemos procurado elaborar un modelo que muestre independientemente de la clase de póliza que se trate, como es el flujo de funcionamiento del Seguro de Crédito haciendo oportunamente los comentarios referentes a las especificaciones principales de cada una de las pólizas.

Por último la aclaración daremos paso a explicar como funciona la póliza de seguro de crédito en terminos genéricos, auxiliados de un diagrama de operaciones que facilitará su entendimiento. (Anexo No. 5).

DEFERACION OPERATIVA GRUPO DEL FENUNO DE CREDITO



1.- Solicitud de clasificación Crediticia.

El vendedor ya como Asegurado y ante la petición por parte de un posible nuevo cliente de suministro de mercancía, presenta la solicitud de clasificación crediticia para el citado demandante. La solicitud en cuestión es un medio que da la pauta para 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, Libros 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, esta 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.

Hacemos esta distinción en consideración a que el riesgo asumido por la Compañía de Seguros de Crédito se inicia cuando el Asegurado embarca la mercancía al país donde reside el importador, lo que significa que se refiere al Seguro de Crédito para exportación y, tratándose de Seguro de Crédito interno, el cliente toma posesión de la mercancía. Invariablemente, ambas acciones sugieren el desprendimiento del bien propiedad del Asegurado posterior a la autorización parcial o total de la solicitud de clasificación crediticia que lleva a cabo la Aseguradora. Es a partir del riesgo que se pueden suscitar dos situaciones que a continuación detallamos.

4.- El Asegurado declarará normalmente cada mes sus ventas, créditos vencidos y prórrogas otorgadas.

De esta manera se informa a la Aseguradora las ventas realizadas en el mes inmediato anterior de las cuales no se ha recibido el pago correspondiente a cargo de los clientes deudores, así como, las prórrogas que se les concedió para diferir los créditos. Tocante a este punto es importante hacer las siguientes aclaraciones.

En ocasiones y siempre a petición del Asegurado, la Compañía de Seguros de Crédito concede una prórroga facultativa, y en otros casos, se solicita la autorización previa de la misma para otorgarla. Esto significa que si el Asegurado sostiene la idea de que es pasajera la anomalía en la situación financiera de su comprador, en primer término se deberá autorizar una

prórroga facultativa que como su nombre lo indica, el Asegurado sin pedir el visto bueno de la Aseguradora la concede. Una segunda prórroga amerita ya, que sea sancionada por la Compañía de Seguros para expedirla; esta facultad sólo se encuentra suscrita al Seguro de Crédito interno.

Tratándose de crédito a la exportación el Asesor Legal de la Compañía de Seguros deberá considerar las siguientes normas: Mensualmente el Asegurado reporta a la Aseguradora sus créditos vencidos y prórrogas, el reporte de estas últimas en términos generales no deberá de sobrepasar de dos meses después de vencido el crédito, con el objeto de que la Compañía de Seguros conozca cuanto antes el atraso del deudor y en su caso tome las medidas preventivas necesarias. La intención de la prórroga es diferir el pago del crédito a cargo del deudor, ya que el Asegurado considera que la situación de su comprador es pasajera y no es oportuno la intervención de Comesec, quien cobrará una prima por la verosímil agravación del riesgo.

5.- Suspensión de envíos.

Después de 60 días de vencido el plazo de crédito, el Asegurado deberá suspender envíos de mercancías para no seguir acumulando créditos impagados y desde luego más deuda, ahora bien, en caso de que se haya otorgado una prórroga podrá seguir vendiendo al comprador en tanto no haya expirado dicha prórroga; de igual forma, se suspenderán las ventas 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.

6.- De agotar acciones amistosas de cobro.

Después de vencido el crédito se efectúan primeramente, las acciones extrajudiciales para la recuperación del adeudo tratando de conocer la situación que atraviesa el deudor por medio de visitas que pueden ser con el mismo Asegurado, también por vía telefónica, o, a través de representantes si los hubiere; una vez transcurridos noventa días después del vencimiento del crédito y dado que durante ese lapso de tiempo se tiene una idea más concreta de las circunstancias que motivan la falta de pago, es entonces que debe pensarse en realizar las gestiones de cobro judiciales por conducto de un Abogado externo.

7.- Inicio de acciones judiciales.

En un tiempo aproximado de ciento veinte y ciento treinta días, deberá tener en su poder la cobranza un Abogado externo quien se encargará de ejercitar las acciones legales en contra del comprador moroso, ya sea dentro de nuestro territorio nacional o contratando los servicios de un Abogado en el país donde reside el deudor; Lugar, donde se llevarán a cabo las gestiones judiciales que correspondan, manteniendo un contacto estrecho con los litigantes a efecto de conocer en todo momento la evolución del caso.

8.- Aviso de siniestro.

Una vez que se haya entregado la cobranza a un Abogado el Asegurado podrá presentar el aviso de siniestro el cual, persigue como finalidad, notificar a la Aseguradora la probable realización de un siniestro o la materialización del mismo por lo que ésta etapa, se considera como el preámbulo para que el Vendedor obtenga su indemnización correspondiente que no deberá de sobrepasar de 30 o 180 días, después de vencido el crédito según el riesgo configurado en la póliza.

Hasta estos momentos, si los esfuerzos de cobranza emprendidos tanto por el Asegurado como por la Aseguradora continúan desarrollándose en sentido desfavorable, tendríamos que pasar al siguiente paso que a continuación se explica.

9.- Comeseq Indemniza.

Sin duda ésta es la etapa central del funcionamiento de la póliza de seguro, ya que el Asegurado es indemnizado a raíz de que los esfuerzos de cobro han sido infructuosos y se ha concretado alguno de los riesgos comerciales ya numerados.

En esta fase la eficacia de la garantía del Seguro se hace efectiva y como consecuencia se intempera al Asegurado. En el caso de insolvencia, treinta días después de acreditar fehacientemente su existencia y luego de que ha sido determinada la pérdida neta definitiva. Tratándose de mora prolongada o presunción de insolvencia, seis meses después de vencido el crédito, previas acciones judiciales de cobro, o en su defecto, al finalizar la prórroga que el Vendedor haya otorgado con el consentimiento de la Aseguradora.

La suma de dinero que recibirá el Asegurado por concepto de indemnización, será aquella que resulte de aplicar el porcentaje de cobertura correspondiente a la pérdida neta definitiva.

Ahora bien, la pérdida neta definitiva comprende el importe del crédito asegurado más los gastos de cobranza erogados con la anuencia de la Aseguradora, descontando las cantidades que haya recibido el Asegurado por parte del comprador en relación con el adeudo siniestrado; así también se deduce el valor de realización de cualquier garantía y de todos los bienes cuya restitución o recuperación haya sido posible.

10.— Se continua con las acciones de cobro para la obtención de recuperación.

En diversas ocasiones puede suceder que después de indemnizado el Asegurado, se logre el recobro del adeudo o su equivalente, de ser así, a

prorrata se distribuye entre la Aseguradora y el Asegurado según la participación de cada uno en la pérdida, y se cierra el caso. También debe señalarse que en algunos siniestros no se logra ninguna recuperación, o ésta es solamente parcial debido a la precaria situación económica del deudor o su desaparición, con lo cual se da definitivamente por terminado el asunto.

Es necesario precisar que la descripción que hemos hecho del funcionamiento en las distintas pólizas del Seguro de Crédito, es en la práctica mucho más flexible, en virtud de que se pretende atender todos aquellos casos que se suscitan, como producto de las distintas formas en que operan sus créditos mercantiles las diferentes entidades industriales y comerciales de nuestro país con sus clientes avocados aquí y en el extranjero.

5. - DESCRIPCION OPERATIVA DE LA AREA JURIDICA DE COMESEC

En este capítulo abordaremos la parte medular del presente estudio ya que la Función Legal del Seguro de Crédito en México, por ende, se lleva a cabo precisamente en la Área Jurídica de Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S. A. (Comesec).

Así, la combinación y manejo de los señalamientos que más adelante veremos, sentar las bases fundamentales de dicha función legal que, en conjugación con las ideas y descripciones hechas en los capítulos anteriores conforman los conocimientos básicos que todo Abogado o Asesor Legal de la Cía. Aseguradora de Crédito, debe conocer a fin de optimizar su labor logrando prevenir la configuración de un mayor número de siniestros y evitar mayores pérdidas; en su caso, hacer efectivas las indemnizaciones o su rechazo y finalmente obtener la recuperación de los créditos siniestrados. Lo anterior mirando siempre el beneficio del Asegurado y la Aseguradora.

5.1 DE LA PREVENCIÓN DE RIESGOS Y ASPECTOS A CONSIDERAR.

Todos los seguros deben en principio contemplar sistemas que impidan o minimicen la presentación del siniestro, en este sentido el Asesor Legal de Comesec debe conocer ciertos principios que le lleven a realizar negociaciones adecuadas y racionales, por lo cual, a continuación formularemos una estrategia general de actuación práctica para la aplicación de un criterio acertado.

Naturalmente, toda actividad tiene como base una labor preventiva, pues lo importante en una contingencia, es tratar de evitar que suceda, y para ello, es preciso apejarse a las medidas preventivas de un siniestro teniendo como soporte la Asesoría Preventiva.

En toda operación comercial, es incuestionable la previa asesoría desde el planteamiento de la misma, con el fin de esquematizar precisamente:

- Bienes objeto de la venta
- Forma de Coligación
- Medio de Transporte
- Forma de documentación
- Fechas y términos de pago
- etc.

Desde luego, como los créditos son exigibles en el lugar de residencia del deudor ya sea en la República Mexicana o país del importador, es menester que el vendedor y el Asesor legal conozcan hasta cierto punto la legislación vigente según se trate del lugar que corresponda, a fin de que llegando el momento del pago o de su exigencia judicial, procedan las acciones conducentes:

Como una de las más importantes medidas para prevenir un siniestro, se destaca la Clasificación Crediticia del Importador, misma que debe ser tomada en cuenta en caso de problema por el Asesor Legal o Abogado de Comexco, para tratar de vislumbrar una posible recuperación en base a las fuentes informativas consultadas que comúnmente son: Agencias, Bancos, Proveedores y el propio archivo de la Aseguradora que cuenta actualmente con datos de más de 35,000 compradores, en los países asegurables (Crédito Exportación) y más de 30,000 en nuestro territorio Nacional (Crédito Interno).

Así pues, una de las funciones preventivas primordiales del Seguro, es concretar una opinión crediticia, que complementa, adiciona la principal opinión a emitir respecto del problema de cobro en cuestión.

Al estudiar a un posible comprador, se evalúa un riesgo y se previene un siniestro, pues si una operación es mala para el seguro, lo es también para el vendedor y se evita el problema de cobro, ahí está la prevención.

Es necesario tocar dos elementos que comúnmente, la experiencia de Comeseconos indica, se convierten en simioshor.

- Empresa de Rápida Creación
- Operación Urgente

Por causas naturales, cuando el comprador ha iniciado operaciones, aunque sus estudios de mercado y estructura sean sólidos, el aspecto experiencia es vital, pues maliza e incluye una serie de elementos que con el devenir cotidiano, origina conocimientos y vivencias, cuyo fin es el manejo adecuado de una Empresa.

Por ello, las Compañías de nueva operación, constituyen "por su falta de experiencia" un riesgo muy fuerte, que debe analizarse con toda acuciosidad.

El comercio por efecto es dinámico, urgencia pero no emergencia; es decir toda operación lleva consigo una secuencia de negociación, que consiste en hacer contacto con el comprador, exponerle las condiciones o características del producto y la venta, finalizando con la concreción del negocio, todo ello, proporciona el tiempo necesario para que el empresario vendedor ponga en conocimiento de la Aseguradora tales circunstancias y con la oportunidad del caso, se proceda con celeridad a cubrir la operación. Por ende, la urgencia, si bien es entendible, también es relativa.

Basados en la experiencia de Comesec, los casos de urgencia extrema, normalmente se convierten en siniestros, pues detrás de la urgencia se oculta generalmente una insolvencia.

Como se deja entrever, la asesoría en la fundamentación de las bases que fincan una operación, es ineludible, pues fortifica el buen final de la misma y que el Asesor o Abogado de Comesec, debe tener en cuenta para manejarla adecuadamente.

En cuanto a los títulos de crédito, constitutivos del adeudo en caso de operaciones a la exportación deben enviarse para su aceptación y/o pago, al país del importador, por conducto de Bancos corresponsales de la Institución Bancaria Mexicana (de primer piso) que realicen esa función de corresponsalia, pues así se tiene la certeza de que el importador podrá tomar posesión de la mercancía, siempre que acepte y/o suscriba las letras de cambio o los pagarés respectivos, propiciándole con ello una seguridad en la operación.

Desde luego que en las operaciones de crédito interno, el trámite se simplifica en mayor proporción dado que el comprador, se encuentra en nuestro Territorio Nacional.

La relación jurídica que se establece entre comprador y vendedor, tratándose de bienes de consumo que son vendidos a corto plazo, se encuentra enmarcada en un pedido y una factura, cuyo contenido principal es:

- Nombre del Importador
- Descripción (calidad y cantidad) de los bienes
- Fechas
- Precio (cotización)

Sin embargo, cuando se trata de bienes de capital, lo frecuente es que esa relación Exportador-Importador, esté regida por un contrato, en el que de manera detallada se contemplan los siguientes requisitos.

- Nombre y representación de las partes
- Lugar y fecha en que se otorga
- Mención de que se traslada la propiedad de los bienes
- Descripción pormenorizada de los bienes
- Fechas de entrega
- Precio y forma de pago (cotización)
- Lugar de pago
- Documentación del adeudo
- Clausulas de garantías de funcionamiento de los bienes
- Garantías de crédito

- Cláusulas penales por incumplimiento.
- Lugar para la demanda, en caso de impago.

Es frecuente, en este tipo de operaciones con bienes de capital e inclusive a nivel internacional que las Aseguradoras de Crédito pidan en favor del Asegurado y a cargo del comprador algunas garantías de pago, como son:

- Prenda
- Hipoteca Industrial
- Reserva de dominio
- Auales

Los tres primeros se establecen sobre los bienes vendidos y la última, es personal.

Significan la prenda, Hipoteca Industrial y reserva de dominio, que los bienes vendidos, por ser autoliquidables, responden de manera accesoria del pago del crédito, con preferencia para el vendedor.

Las operaciones asegurables a crédito, en general, pueden instrumentarse como vía de pago en tres formas que comúnmente son empleadas y sobre las cuales, el Asesor Legal debe tener presente sus diferentes aspectos.

- Cuenta abierta.
- Documento por Vía Bancaria.
- Documento sin Vía Bancaria.

Por cuenta abierta, entendemos la simple emisión de la Factura y el comprobante de recepción de la mercancía.

Por documento, caracterizamos la letra de cambio o el pagaré, los cuales son títulos de crédito que permiten a su dueño ejercitar la acción de cobro, respecto del valor contenido en los mismos.

Los títulos de crédito por Vía Bancaria, conllevan menor riesgo dado que dichos títulos, por los elementos que encierran (incorporación, legitimación, literalidad y autonomía) presentan mayor facilidad para su cobro, sin embargo al operar de esta forma, es necesario agotar un mayor número de trámites, lo cual en ocasiones, es pérdida de mercado para el Asegurado. Operar en cuenta abierta ofrece mayor facilidad tanto al Asegurado como al comprador para realizar sus operaciones, pero, el riesgo contenido es mayor en virtud de que no existen títulos que amparen las ventas sino simples facturas cuyo cobro, en su momento, es más difícil realizar. La forma de documentación de título de crédito sin vía bancaria podría decirse que se encuentra en un término medio de las dos que se acababan de comentar.

Así, la forma de documentar las operaciones, es parte definitiva para el cumplimiento de las mismas, toda vez que las acciones de cobro derivadas de esos instrumentos, contienen los derechos del acreedor y en esa virtud, es necesario, pues la experiencia en los litigios así lo enseña, que en el título de crédito se indique como lugar de pago la localidad en donde está establecido el importador o deudor, ya que en general, por estar allí los bienes, el juicio se efectuará en ese sitio.

Como resultado de lo anterior, es menester que los títulos de crédito se elaboren conforme a las leyes del país en donde reside el comprador y, si fuere colateralmente; de acuerdo a nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Hasta aquí hemos contemplado algunos pasos - frente al Seguro de Crédito - desde que se inicia la relación comercial y al momento en que se embarca la mercancía.

Resta ahora proseguir con la escuela del crédito concedido.

Como paso subsecuente, habrá que esperar a que los importadores o compradores en el plazo concedido, paguen sus créditos, si no lo hicieron, el Asegurado indicará estas circunstancias a la Aseguradora dentro del mes siguiente al del incumplimiento.

Con este aviso y en forma casuística, se inicia un proceso de indagación, mediante el cual el Aesor Legal se suministraría de toda la información y datos que tenga acerca de las causas que motivan la falta de pago respecto del deudor moroso, con la finalidad de evaluar la situación real de éste último y medir, en esa virtud, la gravedad del riesgo.

Del análisis que al respecto se efectuó, pueden surgir diversos supuestos:

- Problemas en la transferencia de fondos
- Dificultades laborales
- Costumbre de retrasar los pagos
- Insolvencia
- Impugnación al contrato, pedido o a la mercancía
- Situación Financiera Negativa, sin llegar a Insolvencia.

En exportación es común que el importador haya liquidado oportunamente su adeudo, sin embargo, por una tardanza en los trámites, no se sitúan los fondos en México oportunamente; así al investigarse el caso, se detecta esta anomalía y no hay peligro de siniestro, pues el importador ya pagó.

Puede también ocurrir, que el importador no liquide a tiempo su débito por tener una mala condición Financiera de carácter transitorio. Valorada la

situación, es factible que el Asegurado proponga y Comosec acepte una prórroga al plazo, pues como se indicó, se trata de un problema transitorio y se estima que el comprador realmente va a pagar.

Existen deudores que tienen la costumbre —para financiarse— de retardar sus adeudos; en estos casos el Asegurado y el Asesor Legal, conociendo la situación y estando conformes con ella, comprenden que no existe un peligro de siniestro y tratan de que el deudor moroso cumpla con oportunidad.

Cuando de la investigación, se desprende que existe una insolvencia (de hecho o de Derecho), procede de inmediato actuar en consecuencia, para salvaguardar todos los derechos del Asegurado frente al comprador, ya que estaremos en presencia de un siniestro declarado.

En algunas circunstancias el deudor moroso se niega a pagar, aduciendo que el exportador no cumplió con los pactos del pedido respecto del contrato o con las especificaciones de la mercancía.

En estas condiciones, es necesario llevar a cabo una evaluación del supuesto, para que las partes se pongan de acuerdo. Caso contrario habrá de solicitarse la intervención de un tercero, que a nivel peritaje, arbitraje o juicio, dirima la controversia.

Otras veces, el deudor tiene un problema Financiera que sin llegar a ser insolvencia, es negativo y puede perfilarse como un siniestro por mora prolongada. En esta circunstancia debe valorarse el riesgo y buscar la forma de aminorarlo a base de obtener pagos parciales.

Ahora bien, es menester tomar en cuenta diversos factores que en toda negociación son importantes para su mejor desarrollo, a saber:

Naturalmente en toda relación comercial, es importante preservarla; es decir evitar que se fracture y lograr su desenvolvimiento y crecimiento.

Con esta mira, el Asesor Legal, debe ser siempre respetuoso de conservar esa relación y solamente intervenir en materia de cobranza con la ausencia previa del Asegurado.

En todo caso, se trata de no dañar operaciones futuras que pueden tener el vendedor y su comprador, dentro este supuesto, es norma invariable, en los casos en que no existe una insolvencia, tratar de negociar el pago del adeudo, a fin de evitar gastos mayores, sobre las siguientes bases:

- Lograr un entendimiento equitativo
- Obtener en la negociación una buena parte del adeudo
- Garantizar el pago futuro

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- No obligar a nadie, a que haga algo contra sus intereses, sin que exista contra-prestación.
- Establecer mecanismos para la vigilancia del pago puntual.

Como el interés del Asegurado y de Comosec, es obtener el pago, conviene tomar nota de los siguientes elementos que en la práctica, han sido detectados y es importante considerar.

- Al inicio de toda gestión, la idea es cobrar la totalidad del adeudo.
- No debe negociarse con el deudor que actúe de mala fe.
- Asistir siempre con el Vendedor Asegurado.
- Manejar la presión contra el comprador, gradualmente.

La experiencia de la Aseguradora nos indica que es necesario agotar siempre las gestiones extrajudiciales de cobro, pues de ellas pueden surgir un convenio, que normalmente reúne las siguientes características:

- Pago en efectivo, de una parte del adeudo.
- Plazo adicional.
- Garantía de Pago.
- Quita o reducción de adeudo.

Si en el extremo, las negociaciones no fueran exitosas, habrá de Tipificarse el siniestro, por alguna de las causales que como riesgo cubre Comosec por la

configuración del supuesto, y a fin de que se ejercite la actividad indemnizatoria, es preciso que el Asegurado haya cumplimentado con los señalamientos de la póliza y muy especialmente con lo siguiente:

- Respetar límites y plazos de crédito
- Reportar las ventas y pagar las primas
- Notificar los créditos vencidos
- Actuar con oportunidad
- Comprobar la existencia real de la exportación (pedido, factura, etc.).

Dependiendo de la causa del siniestro, la indemnización será cubierta por la Aseguradora, en su plazo y las acciones de cobro habrán de continuarse por medio de los Abogados designados, a fin de obtener el pago del adeudo.

La documentación normal que se utiliza para la cobranza contra el deudor es menester que esté en manos del Abogado encargado del caso con toda oportunidad, a efecto de no entorpecer las gestiones. Dichos documentos por lo común son:

- Pedidos
- Facturas
- Contratos
- Letras o pagarés
- Poderes

Respecto de los primeros tres elementos, no hay duda, pues se trata de documentos ya existentes formal y físicamente.

Con relación a los pagarés o a las letras de cambio, es requisito que se endosen " En Procuración ", en favor del Abogado corresponsal.

Por lo que toca a los poderes, si se trata de un juicio a nivel interno el trámite para otorgarlos no ofrece mayor dificultad puesto que solamente se debe protocolizar ante Notario para ser entregado; en otros casos, se requiere que se otorguen siguiendo las pautas que marca la Ley del país del importador, y por ello, comúnmente, se suscriben en México y se legalizan, para surtir efectos en el extranjero, bajo dos sistemas:

- Países cuyo Consulado hace funciones notariales
- Países cuyo Consulado no efectúa esas funciones

Existen algunos países (Venezuela, Panamá, Guatemala, Costa Rica, Ecuador) que a sus Consules les permiten legalizar directamente las firmas de los Notarios Mexicanos; en estos supuestos, el trámite de los poderes expedidos por los Notarios Mexicanos es muy sencillo y expedito, pues basta con la certificación del Consúl, en el sentido de que la firma del notario es auténtica, para que el documento tenga plena validez en el extranjero.

Hay otros países que no autorizan a sus Cónsules para legalizar directamente la firma de los Notarios Mexicanos y en tal caso, el poder debe solventar las siguientes formalidades:

- La oficina del Notariado legaliza la firma del Notario.
- El Departamento del D. F. (en caso de su competencia) legaliza la firma del titular de la oficina.
- La Secretaría de Gobernación, autentica la firma del titular del Departamento del D. F.
- La Secretaría de Relaciones Exteriores, legaliza la firma del titular de Gobernación.
- El Embajador del país (o Cónsul) extranjero autentica la firma del titular de Relaciones Exteriores.

En todo caso los poderes por otorgarse a fin de efectuar cobros judiciales, contendrán las facultades necesarias para pleitos y cobranzas, juicios de amparo o denuncias penales.

5.2 OBJETIVOS DE LA AREA JURIDICA.

A continuación, presentamos un programa dividido en tres partes (consultiva, créditos vencidos y cobros) el cual, pretende contemplar y enfatizar los principales objetivos a perseguir por la Area Jurídica de Comercio, para cumplir con su Función Legal.

Para el cumplimiento de dichas misiones, la Dirección Jurídica realiza a través de sus diferentes áreas las siguientes funciones, en coordinación con el personal a su cargo.

1.- En materia consultiva

a) Brindar asesoría legal a los Asegurados sobre contratos, legislación mercantil, etc., e integración de operaciones comerciales.

b) Asesoría jurídica en general a toda la Compañía.
La que comprende dos sub-áreas:

1) Asesoría a la Dirección General y a las Direcciones, por cualquier tipo de consulta jurídica sobre las actividades de la Empresa.

11 Asesoría jurídica a los funcionarios y empleados de la Compañía, por asuntos eminentemente personales. Esto constituye un servicio de tipo social que la Empresa implantó en el capítulo de prestaciones a los empleados.

c) Elaborar y coordinar los estudios sobre legislación de los países en los que se ubican los riesgos tomados por la Compañía, a efecto de integrar el archivo de Derecho comparado, que sirve de base a la actividad citada en el inciso a).

d) Controlar y renovar la Biblioteca Legal, que comprende:

1 Los estudios citados en el inciso precedente.

11 Códigos y Leyes Mexicanas

111 Códigos y Leyes de otros Países

1V Legislación, tratados, convenios, etc. de Organizaciones Mundiales de Derecho Internacional (incluye al arbitraje Comercial Internacional; O.N.U., O.E.A., Pacto Andino, etc.

e) Coordinar las relaciones de la Compañía con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público así como Compañías de Seguros de Crédito en otros países sobre aspectos legales.

f) Coordinar relaciones con Forving Credit Insurance Association, New York, N.Y.

g) Estudiar junto con los Abogados externos las demandas en contra de los deudores.

h) Estudiar con los Abogados externos las demandas en contra de la misma Compañía.

i) Elaborar reportes a la Dirección General.

j) Participar en los comités de riesgos y siniestros.

2.- En materia de créditos vencidos.

Las funciones en esta materia, las podríamos dividir en dos etapas cronológicas, a saber:

a) Etapa preventiva.- Consistente en:

- I Revisión de declaraciones mensuales de créditos vencidos
- II Apertura de la tarjeta de control de dichos créditos.
- III Coordinación con el Asegurado para graduar la gravedad de los créditos y tomar las decisiones que correspondan.

IV Controlar, vigilar y decidir la cobranza extra-judicial y judicial en su caso de los créditos.

V Determinar los elementos de juicio para evaluar un crédito problemático.

VI Estudiar y proponer soluciones cuando los Asegurados solicitan una prórroga al vencimiento de un crédito.

VII Asesorar al Asegurado en la recuperación de sus créditos vencidos:

a) Extrajudicial, a través de cartas, telefonemas, o investigaciones directas en donde se ubique el deudor (Territorio Nacional o Extranjero).

b) Judicial, relacionado al Abogado corresponsal adecuado al caso.

VIII Estudiar la correspondencia con los deudores para convenios de pago.

IX Estudiar y determinar la procedencia de financiamientos puente.

Estas operaciones tienen verificativo cuando algún Asegurado para exportar, recibe financiamiento de una Institución Bancaria que, para reembolsarlo a esta, sería necesario que su comprador liquide en el plazo establecido su adeudo, ya que de esta manera a la vez, el Asegurado cubrirá su crédito a quien lo financió. Ahora bien, en ocasiones el comprador no cumple en tiempo con su obligación pecuniaria, en tal virtud, Comosec antes de que expire el término de pago, autoriza a su Asegurado un "Financiamiento Puente" que tiene

por objeto por un lado, hacer efectiva la recepción de recursos monetarios a cargo del deudor principal y, por otra parte, que el Banco acreedor extienda de interés al Asegurado o exportador.

IX. Viajar al país del deudor para presionar el pago y/o proyectar vicios de arreglo.

X. Elaboración del reporte mensual de créditos problemáticos.

b) Etapa de siniestros. - Consistente en:

I. Estudiar y determinar la procedencia e improcedencia de las reclamaciones por siniestros.

II. Elaborar proyecto de creación de reservas para obligaciones pendientes por cumplir de siniestros (para ser autorizadas por la Dirección General).

III. Asesorar al Asegurado para la elaboración y presentación de su aviso de siniestro.

IV. Organizar y convocar al comité de siniestros y elaborar las actas de acuerdos tomados.

V. Pagar indemnizaciones por siniestros.

VI. Presentar a la Dirección General y al Consejo de Administración, los reportes mensuales y anuales por siniestros (Statu-Quo).

VII. Aplicar cobros. Reporte mensual.

VIII. Elaborar la estadística anual de siniestralidad.

IX. Coordinar relaciones con Abogados corresponsales.

3.- Etapa de recobros.- Consistente en:

1 Controlar, vigilar y decidir los avances que en cobranza judicial existen, respecto de créditos indemnizados. (Incluye viajes al lugar o país del deudor para coordinar la cobranza con el abogado corresponsal.)

11 Elaborar los ajustes y/o distribución de los recobros, notificándolo a la Dirección Administrativa.

111 Vigilar el registro (control) de recobros.

112 Elaborar el reporte mensual de recobros.

113 Elaborar el reporte anual de recobros

VI Elaborar el cálculo y/o programa de recobros con posibilidad de efectuarse en el año venidero (este estudio se efectúa en Diciembre de cada año.

5.3 PROCEDIMIENTOS Y POLÍTICAS CON ABOGADOS CORRESPONSALES.

En seguida presentaremos un programa que contendrá objetivos, procedimientos y políticas a seguir, desde la búsqueda de Abogados corresponsales hasta la cancelación de los mismos en su caso. Dicho programa comprenderá los siguientes incisos:

- 5.3.1. Búsqueda de Abogados Corresponsales.
 - a) Unión de Berna
 - b) Martín Dale Hubell
 - c) Bancos
 - d) Otros.
- 5.3.2. Criterios de Contratación.
- 5.3.3. Criterios de Clasificación.
 - a) Honorarios
 - b) Países
 - c) Alcance Territorial
- 5.3.4. Catálogo de Abogados Contratados.
- 5.3.5. Criterios de Selección.
- 5.3.6. Relaciones con Abogados Corresponsales.
 - a) Comunicaciones escritas o telefónicas
 - b) Entrevistas.
- 5.3.7. Control de Abogados.
- 5.3.8. Criterios de cancelación.

Resta ahora, proseguir con la explicación de cada uno de los incisos enumerados.

5.3.1 PROCEDIMIENTO PARA CONTROL Y BÚSQUEDA DE ABOGADOS CORRESPONSALES.

1.- OBJETIVOS.

- a) Integrar la red Internacional de Abogados de Comesc.
- b) Brindar al Asegurado una asesoría oportuna en consultas, gestiones extrajudiciales que tengan necesidad de realizar en contra de sus compradores por conducto del Abogado adecuado al caso.
- c) Mantener un Catálogo actualizado de Abogados Corresponsales.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

11.1.- POLÍTICAS.

- 1.- El Departamento Jurídico deberá contar con una red Internacional de Abogados.
- 2.- El número de Abogados por país no deberá ser inferior a tres.
- 3.- El Departamento Jurídico detectará, con base en las declaraciones mensuales de créditos vencidos, los lugares en donde posiblemente

exista un problema de cobra, iniciando la búsqueda de abogados en el país (estado o municipio), del deudor.

4.- El Departamento Jurídico revisará cada seis meses el Catálogo de Abogados corresponsales, a fin de determinar donde es necesario establecer nuevos contactos.

5.- Cuando un funcionario de Comeseo realice un viaje a algún país donde sea necesario contactar Abogados, consultará con los Bancos del extranjero y con los consejeros comerciales acreditados en el país que se visite, a fin de proporcionar al Departamento Jurídico los generales de los mismos para entrar en contacto inmediato con ellos.

19.- PROCEDIMIENTO:

Los encargados adscritos al Departamento Jurídico integrarán la red internacional de abogados de Comeseo, teniendo como mínimo por país, tres corresponsales.

Semestralmente realizarán un examen del Catálogo de Abogados determinando los lugares donde se precisaran nuevos corresponsales.

Mensualmente, al través de la declaración mensual de créditos vencidos podrán percatarse de los lugares en que puede presentarse una eventualidad y, de no existir un Abogado ya clasificado de acuerdo al problema

que se vislumbre, iniciarán la búsqueda del corresponsal idóneo por los siguientes medios:

- a) Lista de Abogados de la Unión de Berna.
- b) Bancos nacionales o extranjeros
- c) Martín Dale Hubell
- d) Embajadas o Consulados
- e) Consejeros Comerciales
- f) Compañías de Seguros en el extranjero
- g) Otros.

Una vez que se proporcione al Departamento Jurídico la información recabada, de inmediato se procederá a establecer contacto con el presente corresponsal.

5.3.2 PROCEDIMIENTO DE CONTROL Y CRITERIOS DE CONTRATACION DE ABOGADOS CORRESPONSABLES.

1.- OBJETIVOS

- a) Establecer las bases para la contratación de un abogado Corresponsal.
- b) Mantener un Catálogo actualizado de Abogados Corresponsales.

11.- RESPONSABLES

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS

- 1.- Únicamente se contratarán Abogados Corresponsales cuyos honorarios no excedan del 25 %.
- 2.- Como excepción a la regla anterior, se renovará usualmente el contrato con "Dun & Bradstreet", la cual cobra sobre lo recuperado el 35 %.
- 3.- Se estimará mayor preferencia, en Abogados que sólo cubren honorarios con base a lo recuperado.

4.- Cualquier Agencia contactada, se encontrará plenamente respaldada por Comesec, en el monto total de sus honorarios, en caso de que uno de nuestros Asegurados se niegue a efectuar la liquidación correspondiente.

5.- No se contratarán Abogados que operen individualmente, es decir, que por lo menos deben existir dos Abogados patronos en el Despacho que se elija.

6.- Al dirigirse al abogado que se pretenda contactar se solicitaran los siguientes datos básicos.

Honorarios.- Extrajudicial, Judicial, Falso Cobro, Dasos, Anticipos, Alcance Territorial, Curriculum Vitae.

IV.- PROCEDIMIENTO

Departamento Jurídico.

1) El personal del Departamento Jurídico escribirá al (los) Abogado (s) que haya (n) sido proporcionado (s) al través de las distintas fuentes de localización, solicitándole los datos básicos arriba apuntados.

2) Se dará un término de 30 días (Follow-up) al comunicado y si en ese lapso no se recibe respuesta se confirmará la correspondencia, enviando un nuevo escrito reiterativo.

3) Al recibir contestación del Abogado corresponsal se precisará si han sido contestados los datos solicitados, en caso contrario se enviará una nueva carta requiriéndolos.

4) En caso de que las condiciones del Abogado corresponsal sean distintas a las políticas establecidas, se enviará un comunicado agradeciendo la atención e informando que no se contratarán sus servicios en razón de ir en contra de nuestras políticas.

5) Si la oferta es acorde a nuestras Políticas, se enviará carta, aceptando la colaboración del Despacho de que se trate.

5.3.3. PROCEDIMIENTO PARA CONTROL Y CRITERIOS DE CLASIFICACION DE ABOGADOS CORRESPONSALES.

1.- OBJETIVOS.

- a) Estructurar un sistema para clasificar a un Abogado Corresponsal.
- b) Determinar para que montos se requieran los servicios profesionales de un Abogado Corresponsal.
- c) Mantener el Catálogo de Abogados Corresponsales actualizado.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS.

El Departamento Jurídico clasificará a los Abogados corresponsales en los grupos enumerados a continuación, de acuerdo con el monto de los asuntos que les serán encomendados conforme al patrón de evaluación anexo:

- 1.- Créditos impagados de 0.00 Dls. hasta 10,000 Dls.
- 2.- Créditos impagados de 10,000 Dls. hasta 50,000 Dls.
- 3.- Créditos impagados de 50,000 Dls. hasta 100,000 Dls.
- 4.- Créditos impagados de 100,000 Dls. en adelante.

Si se trata de juicios en Moneda Nacional, se aplicará el mismo procedimiento solo que en miles de nuevos pesos; esto es, si estamos hablando de 10 mil Dolares como en el ejemplo anterior, ahora hablaremos de créditos por 10 mil nuevos pesos, si son 50 mil Dolares, serán 50 mil nuevos pesos, etc.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Una vez establecida la relación contractual, el Departamento Jurídico al través del patrón de clasificación anexo, procederá a precisar para que montos serán de utilidad los servicios contratados, sometiendo a consideración de la Dirección Jurídica la proposición, quien la firmará de conformidad.

Después de lo anterior, los encargados del Departamento Jurídico abrirán un control, incluyendo todos los datos relativos a honorarios, alcance Territorial, etc., el cual se guardará en el Catálogo de Abogados Corresponsales.

PATRON DE CLASIFICACION DE ABOGADOS CORRESPONDIALES

1.- GENERALES

Nombre

Dirección

País

11.- SERVICIOS

Entrevista

Consulta

Litigios

111.- JARDFAS

Extrajudicial

Judicial

Talso Cobro

Anticipo Gastos

IV.- REPUTACION Y PRESTIGIO

Fuente (s)

V.- IMPRESIONES.

Organización

Número de Empleados

Calidad de Oficinas

Opinión Bancos

V1.- EXPERIENCIA

V11.- PROPOSICION

MONEDAS \$

DE A

AUTORIZACION

DEPTO. JURIDICO.

5.3.4 PROCEDIMIENTO PARA EL CONTROL Y MANEJO DEL CATALOGO DE ABOGADOS CONTRATADOS.

1.- OBJETIVOS.

Integrar un Catálogo de Abogados Corresponsales para Comesec.

Facilitar a la persona que proporciona los datos relativos a un Abogado Corresponsal, eficacia y rapidez en la obtención de los mismos.

11.- RESPONSABLES

Departamento Jurídico.

111.- POLITICAS

Unicamente podrán proporcionar el nombre de un Abogado Corresponsal los encargados del Departamento Jurídico.

El Catálogo (Directorio Tarjetero) estará dividido por países en orden alfabético.

En el país, aparecerá la tarjeta del Corresponsal conforme a la clasificación que le haya sido asignada por el Departamento Jurídico, en orden

progresivo 1, 11, 111, 1V, teniendo mayor preferencia el que tenga número menor dado que fue quien se ajustó mejor a las políticas de Comesec.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Una vez clasificado el Abogado Corresponsal el encargado del Departamento Jurídico abrirá una tarjeta con los siguientes datos:

- a) Nombre y dirección del Abogado
- b) Dirección cablegráfica, teléfono, fax, etc.
- c) Honorarios, Judicial, Extrajudicial.
- d) Alcance Territorial.

Dicha tarjeta se guardará en el Catálogo (Directorio Tarjetero).

Al proporcionar el encargado de la cuenta un Abogado Corresponsal, indicará al reverso de la tarjeta el nombre del Asegurado número de Póliza y nombre del deudor, a fin de conocer en cualquier momento los casos que han sido encomendados a determinado Bufete Jurídico.

5.3.5 PROCEDIMIENTO PARA CONTROL Y CRITERIOS DE SELECCION DE ABOGADOS CORRESPONSALES.

1.- OBJETIVOS

Proporcionar al Asegurado el nombre y dirección de un Abogado Corresponsal adecuado al problema que se le presente.

1.1.- RESPONSABLES

Departamento Jurídico.

1.1.1.- POLITICAS

1.- Los nombres y direcciones de nuestros abogados Corresponsales serán proporcionados únicamente a Empresas que se encuentren ligadas contractualmente a Comesec.

2.- El nombre y dirección de un Abogado Corresponsal será proporcionado al Asegurado, cuando éste lo requiera o cuando Comesec considere necesario que el Exportador demande a su cliente.

En aquellos casos cuyo problema, revista una especial relevancia, existiendo diversos Corresponsales con igual clasificación, el Departamento Jurídico presentará a la Dirección Jurídica un planteamiento para su aprobación el cual contendrá los siguientes datos:

- a.) La cuantía del asunto.
- b.) Éxito obtenido por el Abogado Corresponsal en anteriores casos
- c.) Fuente
- d.) Importancia del caso.
- e.) Experiencia y Reputación
- f.) Honorarios
- g.) Número de asuntos encomendados
- h.) Firmas con que opera
- i.) Lugar de residencia del deudor
- j.) Banco Cesionario.
- k.) Tiempo requerido en el asunto (Aproximado).

3.- Para créditos de menor jerarquía, el Departamento Jurídico proporcionará directamente el Abogado Corresponsal que a su juicio estime conveniente, conforme la clasificación que se haya dado al corresponsal.

4.- En todos aquellos créditos menores que por su cuantía resultare incosteable el ejercicio de una acción judicial; el caso será encomendado a la agencia de cobranzas Dun & Bradstreet, S. A.

IV.- PROCEDIMIENTO

Una vez que son solicitado a Comesec un Abogado Corresponsal, para montos cuyas entidades sean importantes, y en caso de que existan dos o más Abogados con la misma clasificación, se elegirá aquel o aquellos que nos hayan prestado anteriormente un servicio o aquel que la Dirección Jurídica estime conveniente.

Para llevar a cabo la elección se estudiarán los expedientes de los Abogados para hacer una proposición a la Dirección Jurídica con base en los puntos citados en las políticas de este instructivo.

Una vez seleccionado el Despacho Jurídico, el encargado de la cuenta entrara en contacto por escrito con el mismo, indicándole que su nombre ha sido proporcionado a un Asegurado solicitándole el mejor servicio posible, manteniéndolos informados de la evaluación de sus gestiones. Copia del escrito antes mencionado se enviará al cliente (asegurado), en el cual se puntualizaran los honorarios del Corresponsal.

Se dará un término de 30 días (Follow-up) a partir de la fecha de expedición del comunicado y en caso de que no se reciba contestación se confirmará nuestra carta. Pasados quince días más si no se ha establecido aún contacto, el encargado de la cuenta se comunicará por otro medio con el Abogado Corresponsal hasta que la relación se establezca.

5.3.6. PROCEDIMIENTOS PARA CONTROL DE RELACIONES CON ABOGADOS CORRESPONSABLES.

1.- OBJETIVOS

Establecer el control, vigilancia y atención de nuestras agencias de cobro radicadas en el extranjero.

11.- RESPONSABLES

Departamento Jurídico.

11.1.- POLÍTICAS.

1.- Dos veces al año, en Mayo y Noviembre se enviará carta a nuestros abogados en el extranjero. La correspondencia que se curse en Mayo será con el objeto de enviarles la Memoria de la Compañía o de comunicárles el aumento de compradores y de sumas aseguradas que hayamos tenido en el año anterior. Por lo que se refiere a Noviembre será con motivo de la proximidad de las fiestas decembrinas y el año venidero.

2.- Cualquier motivo o asunto tratado por un Abogado Corresponsal, deberá de ser considerado como una oportunidad para dirigirse a él, con el objeto de mantener vivas las relaciones con Comesec.

3.- Cuando algún Asesor Legal (Abogado) de Comesec, realice un viaje a cualquier lugar o país donde residan Abogados Corresponsales de la Compañía, llevará en cartera el entrevistarse con ellos.

4.- Cuando se considere necesario se establecerá comunicación con nuestros Abogados Corresponsales solicitándoles su colaboración para conseguir libros o códigos relativos a materia legal, a fin de integrarlos a la Biblioteca de Comesec.

19.- PROCEDIMIENTO

1.- El personal del Departamento Jurídico en el mes de Mayo de cada año, obtendrán los datos necesarios para emitir el correspondiente comunicado a los Abogados Corresponsales, el cual contendrá los siguientes puntos.

- a) La Memoria de la Compañía.
- b) Aumento de compradoras en el país de residencia del Abogado.
- c) Sumas asegurables en ese país.

Por lo que se refiere a las comunicaciones del mes de Noviembre, se enviaron tarjetas navideñas o cartas de felicitación con motivo de las fiestas decembrinas y el año venidero.

1.- Naturalmente que a los Abogados radicados en los Estados de la República, se les tendrá las mismas atenciones anteriormente apuntadas y las que en seguida se explican.

2.- En caso de que un Abogado Corresponsal esté tramitando uno o varios casos, según el monto de éstos y la efectividad que demuestre con base en la experiencia adquirida, se tendrán consideraciones especiales para ellos (una visita especial en caso de que los Abogados de Comeseq visiten el país o Estado de residencia del Abogado, acompañada de un presente en reconocimiento a sus servicios, etc).

3.- Se aprovechará cualquier asunto que se presente para establecer comunicación con los mencionados Abogados externos y, en su caso, recabar información sobre asuntos pendientes.

4.- Cuando un Abogado de Comeseq realice un viaje a algún país donde residan Abogados Contactados por la Compañía, llevará en cartera el entrevistarse con dichos Corresponsales, así como a solicitud del Departamento

Jurídico obtendrá para la Biblioteca de Comeseq aquellos libros o códigos que se necesiten. A su regreso elaborará el reporte de la entrevista correspondiente indicando el resultado de su visita. A la vez se enviará un comunicado agradeciendo las atenciones recibidas.

Será importante llevar papelería de Comeseq a fin de que ésta pueda ser utilizada en un escrito eventual que se presente.

5.3.7.- PROCEDIMIENTO PARA EL CONTROL DE ABOGADOS CORRESPONSALES.

1.- OBJETIVOS.

Estar debidamente enterados de la evolución de las cobranzas encomendadas a los Abogados Corresponsales ya sea por créditos vencidos o por siniestros.

II.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

III.- POLÍTICAS.

1.- Todo asunto encargado a un Abogado Corresponsal será objeto del presente control.

2.- Los encargados del Departamento Jurídico deben mantenerse en contacto con los Abogados Corresponsales, cuando se les haya encomendado algún asunto, como mínimo cada dos meses, a fin de que ningún caso quede sin información sobre las gestiones realizadas.

3.- Cuando se seleccione a un Abogado Corresponsal por primera vez, el encargado de la cuenta se comunicará telefónicamente con él, confirmando por escrito lo tratado con copia al Asegurado.

4.- Para llevar a cabo el control de los Abogados Corresponsales podrán utilizarse los diferentes sistemas de comunicación, sin limitación alguna.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Todo asunto encomendado a un Abogado Corresponsal será registrado en las tarjetas de control para créditos vencidos (Procedimiento 5.4.3), mensualmente al través de un seguimiento (Follow-up) se revisarán los informes recibidos anotando la evolución de las gestiones realizadas, en caso de que no se hayan recibido datos relacionados con una cobranza, el encargado de la cuenta entrará en contacto con el Abogado Corresponsal ya sea por correo, telegrafo, telex, fax, teléfono o visita personal, a fin de conocer el estado de la misma en un término mínimo de dos meses.

Si el Abogado ha sido seleccionado por primera vez, esto motivará una llamada telefónica de parte del encargado de la cuenta confirmando por escrito lo tratado, con copia al Asegurado.

De no tener éxito los intentos con el Abogado Corresponsal será necesario proporcionar al Asegurado un nuevo Abogado, solicitando la cancelación del Abogado Corresponsal que no contesta.

5.3.8. PROCEDIMIENTOS Y CRITERIOS DE CANCELACION DE ABOGADOS CORRESPONDALES.

1.- OBJETIVOS

Terminar las relaciones con aquellos Abogados que no sean competentes o, demuestren negligencia en la atención de los asuntos que les sean encomendados por Comesec.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS.

Será motivo de rescisión de la relación contractual con Comesec:

Aquellos Abogados que no contesten los comunicados o que a juicio de los encargados de las cuentas no estén manejando bien los asuntos que les hayan sido encomendados.

IV.- PROCESAMIENTO.

El encargado de la cuenta al percatare que un asunto ha sido descuidado por un Abogado Externo someterá a juicio de la Dirección Jurídica la rescisión contractual. Una vez aprobado lo anterior comunicará por escrito al Abogado Corresponsal que se dan por terminadas las relaciones, señalándole el motivo por el cual no se desea continuar contando con sus servicios profesionales, a la vez que se le indicará en su caso el nombre del Abogado que continuará las gestiones de cobro.

Si fue proporcionado un poder para la representación legal correspondiente al Abogado que se pretende cancelar, éste será revocado en el poder que se otorgue al nuevo mandatario designado.

5.4. PROCEDIMIENTOS Y POLÍTICAS DE LOS CRÉDITOS VENCIDOS.

En esta sección veremos los diferentes procedimientos para el mejor manejo y control de créditos vencidos, entendiendo a estos, como aquellos débitos que tienen a su cargo los deudores, compradores, clientes o importadores, en favor de las compañías aseguradas por Comesec.

A continuación presentaremos una breve guía en forma de índice, con el propósito de que el lector pueda constatar lo que trataremos en este apartado.

Instructivo para el manejo y control de:

- 5.4.1. Créditos vencidos cuyo monto individual o acumulado excede de 5 mil Dólares o 10 mil nuevos pesos.
- 5.4.2. Créditos vencidos inferiores a 5 mil Dólares o 10 mil nuevos pesos.
- 5.4.3. Tarjeta de control de créditos vencidos.
- 5.4.4. Operaciones a la vista contra documentos.
- 5.4.5. Operaciones prorrogadas.
- 5.4.6. Operaciones en litigio.
- 5.4.7. Operaciones no atendidas por los Asegurados.
- 5.4.8. Reporte mensual de créditos vencidos.
- 5.4.9. Reporte mensual de prórrogas de vencimiento.

- 5.4.10. Criterios e integración del comité de créditos vencidos.
- 5.4.11. Investigación ocular.
- 5.4.12. Estadística de créditos vencidos y prorrogas.
- 5.4.13. Asegurados que han cedido sus pólizas a Instituciones de Crédito.

Como se puede observar, en este inciso únicamente abordaremos aquellos procedimientos que tienen relación directa con créditos vencidos.

Antes de entrar a analizar cada uno de los puntos anteriormente citados, mencionaremos aunque breves, algunos aspectos importantes que es recomendable conocer.

A todo crédito vencido asegurado, reportado por primera vez, o a los 30 días de vencido, se le dará la correspondiente atención comunicándose con el Asegurado a quien le adeudan el crédito a fin de conocer la situación respecto de la falta de pago de su cliente.

En caso de que no sea posible dilucidar las causas del impago sobre el crédito en cuestión, se le dará un término (Follow up), el cual no excederá de 60 días después del vencimiento de dicho adeudo. Este lapso de tiempo permite al Asegurado investigar las causas que motivaron el atraso de su comprador.

El mismo término se estimará en aquellos créditos prorrogados, en litigio, siniestrados o recobrados parcialmente, de tal manera que en ningún caso

sobrepase de dos meses sin revisión cualquier asunto tratado por el Departamento Jurídico.

Una vez que el crédito fue pagado o recobrado, o que no haya sido declarado o asegurado, la tarjeta de control, (que veremos en el inciso 5.4.3.) debidamente firmada por el Abogado encargado de la cuenta se archivara, a fin de proporcionar información estadística.

5.4.1. CREDITOS VENCIDOS CUYO MONTO INDIVIDUAL O ACUMULADO EXCEDE DE 5 MIL DOLARES A 10 MIL NUEVOS PESOS.

1.- OBJETIVOS.

Vigilar los créditos vencidos de más de 5 mil Dolares O 10 mil nuevos pesos, desde su iniciación, hasta que sean pagados, siniestrados, recobrados o se determine su incobrabilidad.

Brindar el mejor servicio posible al Asegurado y al Beneficiario en su caso.

11.- RESPONSABILIDADES.

Departamento Jurídico.

111.- POLITICAS.

1.- Todo crédito vencido cuyo monto individual o acumulado exceda de 5 mil Dolares o 10 mil nuevos pesos será motivo de este control.

2.- A los 90 días de que un crédito haya vencido, el encargado de la cuenta solicitará al Asegurado decida su posición respecto al mismo, proporcionándole la asesoría necesaria.

3.- Pasados 180 días sin que exista una resolución de parte del asegurado, ya sea prorrogando el crédito o, solicitando un abogado para la tramitación de la cobranza, se comunicará a éste por escrito que el riesgo de mora prolongada no será cubierto; únicamente la insolvencia comprobada.

4.- En caso de que el Asegurado haya procedido oportunamente se configurará el siniestro de mora prolongada, a los 180 días del vencimiento del crédito.

19.- PROCEDIMIENTO.

Auxiliar del Departamento Jurídico.

1.- Recibe de Contraloría de Servicios las declaraciones de créditos vencidos, y sella de recibido.

2.- Revisa las Declaraciones de Créditos Vencidos y separa todos aquellos que tengan créditos con más de 30 días de atraso y mayores de 5 mil Dólares o 10 mil nuevos pesos.

3.- Acude al archivo general de la Compañía y solicita el expediente donde se registran los embarques efectuados por el asegurado a sus clientes (Tomez). Al mismo tiempo deberá solicitar el expediente particular del comprador donde existe toda la información del mismo y, turnar ambos al encargado de la cuenta.

Asesor Legal o Abogado del Departamento Jurídico.

1.- Recibe los expedientes, revisa si los créditos han sido declarados correctamente y tomados los riesgos, esto es, que se haya cobrado la prima de seguro por el embarque realizado; en caso de que no hayan sido declarados y como consecuencia no asegurados así lo indicará en el control correspondiente, dando por terminado el asunto haciendo la comunicación correspondiente a las partes interesadas, caso contrario, se continuará con el siguiente paso.

2.- Abre una tarjeta por cada comprador (Control de Créditos Vencidos, Procedimiento 5.4.3.) en el cual indicará lo siguiente.

- a).- Número de Póliza.
- b).- Asegurado.
- c).- Bancos o Institución Cesionaria.
- d).- Asignación (Que Asesor se encargará de la cuenta).

- e).- Nombre del deudor.
- f).- Endoso (Documento de aceptación del límite de crédito al deudor).
- g).- Monto del límite de crédito.
- h).- Plazo de crédito.
- i).- Prorroga automática.
- j).- Fecha de embarque.
- k).- Fecha de vencimiento.
- l).- Saldo insoluto.
- m).- Fecha de inicio del control.
- n).- Porcentaje de cobertura.
- ñ).- Condición del crédito.

3.- Procedo a la toma de decisiones procurando cañirse a los siguientes pasos.

Espera Normal.

De 30 a 45 días contados a partir de la fecha en que el crédito venció (Plazo de Gracia).

Todos aquellos créditos:

- a). No declarados.
- b). No asegurados.

- b.1) Pendientes de clasificación.
- b.2) Rechazados.
- b.3) Mercaderes no asegurables.
- b.4) Saldos anteriores al seguro.
- b.5) Límites excedidos.

Originarán un comunicado al departamento de Servicios al Asegurado con copia a la Dirección Jurídica.

Presión Amistosa.

De 45 a 90 días.

Este tiempo se agota con la presión extrajudicial que el Asegurado realice por medios ordinarios.

En exportación, si la negociación se efectúa "a la vista contra documentos", (con aquellas operaciones en las que prácticamente no existe crédito ya que el comprador otorga el pago inmediato), el encargado de la cuenta se comunicará con el Asegurado o Beneficiario en su caso, invitándolo a conocer la causa por la cual su cliente no ha tomado posesión de las mercancías, indicándole a la vez, los beneficios de la repatriación inmediata, y las consecuencias negativas que podría traer consigo si no procede a la brevedad, como lo son la confiscación de la mercancía, o la destrucción de la misma,

riesgos excluidos de la relación contractual con el Seguro. En crédito interno no sucede lo mismo dado que el riesgo inicia a partir de que el comprador recibe la mercancía o suscribe los títulos de crédito.

Toma de Decisiones.

De 90 a 120 días.

El encargado de la cuenta se comunicará con el Asegurado a fin de que este decida.

a) Otorgar una prórroga de vencimiento o en su caso, si es exportación y ésta fue Financiada por una Institución Bancaria, se proporcionará al Asegurado toda la información necesaria para que se le autorice un Financiamiento Puente. El cual, tiene por objeto básicamente, evitarle los cargos bancarios cuando el término estipulado en la Factura ha expirado y su deudor no le ha liquidado el crédito. Dicha operación debe ser autorizada por Comeres con el visto bueno de Fomez debiendo reunir los siguientes requisitos.

1.- Que sea Póliza-Banco; es decir, que una Institución Bancaria, detecte los derechos de la póliza del Asegurado, toda vez que dicha Institución bancaria tiene a su cargo financiar las operaciones.

2.- Que el embarque o venta, se haya realizado dentro de la vigencia de la póliza.

3.- Que el embarque aparezca en la declaración mensual de ventas y, como consecuencia, se le cobre la prima correspondiente.

4.- Que el Monto de lo vendido no exceda el límite de crédito autorizado.

5.- Que el plazo de crédito autorizado por Comesec, coincida con el plazo otorgado para el pago del embarque.

6.- Que la protección de Comesec no se haya supeditado a ningún requisito específico de cobertura, como lo son: Títulos de créditos avalados, única operación etc.

7.- Que la venta sea reportada como crédito vencido a Comesec.

8.- Que el Banco, notifique la operación como crédito vencido.

Este último requisito no es muy necesario debido a que reunidos todos los anteriores, por ende le restan importancia a éste lo que motiva cierta flexibilidad para cumplirlo y en no pocas ocasiones, se termina por omitirlo completamente.

Desde luego, esta operación (Financiamiento Puente) únicamente es aplicable en transacciones a la exportación.

Regresando al tema que nos ocupa, continuaremos entonces con la toma de decisiones de 90 a 120 días.

b) Proceder judicialmente en contra del deudor.

A la vez que se ofrecerá el servicio de investigaciones y entrevistas al comprador.

Si el Asegurado decide demandar se le proporcionará de inmediato el nombre y dirección de un Abogado Corresponsal, instruyéndole sobre la forma indicada para tramitar su cobranza proporcionándole las facilidades necesarias a efecto de que envíe su documentación al Abogado designado y, en caso de que exista Banco Cesionario a éste se le debe mantener informado. Si opta por conceder una prórroga, se presentará la solicitud respectiva, dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que se entrevistó.

De 120 a 150 días:

Una vez que el Asegurado haya decidido demandar, el encargado de la cuenta se comunicará telefónicamente con el Abogado Corresponsal, confirmando por escrito lo tratado, enviando copia al Asegurado.

Si el Asegurado no ha tomado una posición sobre su crédito, se efectuará una entrevista al mismo indicándole la conveniencia de hacer efectiva una decisión para la protección de sus intereses. En caso de que la entrevista no de los frutos deseados, se reportará a la Dirección Jurídica lo anterior y de ser factible se pedirá el apoyo de los demás áreas, verificando quienes son las personas que tienen mejor relación con el Asegurado, con el propósito de que adopte una actitud positiva para su propio beneficio. Una vez hecho lo anterior, en el supuesto de que el Asegurado continúe reacio a prorrogar o a demandar el pago del crédito, podrán elegirse los siguientes criterios:

a) Si los créditos son pequeños (menos de 5 mil Dólares o menores a 10 mil nuevos pesos) o están bajo el régimen de Cobertura Automática, no se tomará ninguna acción en contra del deudor pero el encargado de la cuenta, según su criterio, podrá optar por la medida que se describe en el siguiente inciso.

b) Para créditos que sobrepasan los anteriores, se enviará un escrito al Asegurado excluyendo de la cobertura del Seguro su Crédito, con Fundamento en las cláusulas que haya contravenido de su póliza agregando una explicación pormenorizada de su incumplimiento.

De 150 a 180 días:

Se confirmará nuestra comunicación al Abogado Corresponsal, en caso de que no hayamos recibido contestación.

Si el Asegurado procedió a demandar oportunamente (máximo 120 días) por la vía judicial se procederá a crear la reserva para obligaciones pendientes de cumplir por siniestros (165 días). Procedimiento que analizaremos en el punto 5. 5. de este capítulo.

Demandado oportunamente el deudor, se decretará el siniestro por mora prolongada (180 días), solicitando el encargado de la cuenta la documentación relativa al caso para analizarla 15 días antes o sea a los 165 días.

Transcurridos los 180 días después de vencido el crédito, en un plazo que no deberá exceder de 30 días, se entregará el cheque que resarcirá la pérdida del Asegurado o Banco Cesionario.

5.4.2. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DE LOS CREDITOS VENCIDOS CUYO MONTO INDIVIDUAL O ACUMULADO ES INFERIOR A 5 MIL DOLARES A 10 MILLONES DE NUEVOS PESOS.

1.- OBJETIVOS.

Vigilar los créditos vencidos menores de 5 mil Dolares o 10 millones de nuevos pesos, desde su iniciación, hasta que sean pagados, siniestrados, recobrados o se determine su incobrabilidad.

Brindar al Asegurado o beneficiario el mejor servicio posible.

11.- RESPONSABILIDADES.

Departamento Jurídico.

111.- POLITICAS.

1.- Estos adeudos no serán motivo de control alguno, ni reporte mensual ni estadístico.

2.- Únicamente serán atendidos por excepción, cuando el Asegurado solicite la intervención de Comesecc.

3.- Se dejará al Asegurado en entera libertad para que proceda sin que Comesecc ejerza ninguna medida de Presión.

5.4.3. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO E INFORMACION DE LA TARJETA DE CONTROL DE CREDITOS VENCIDOS.

1.- OBJETIVO.

Vigilar que esta tarjeta reporte la utilidad para la cual fue creada, en el sentido de que se controlen los créditos vencidos desde su inicio hasta la Finalización del caso, con el consecuente archivo de la misma (Anexo No. 6).

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLITICAS.

Todo crédito vencido cuyo monto individual o acumulado exceda de 5 mil Dólares o 10 millones de nuevos pesos reportado en la declaración mensual correspondiente será objeto de este control.

No debe de pasar más de dos meses sin revisión ningún asunto tratado por el departamento Jurídico.

17.- PROCEDIMIENTO.

Una vez que el encargado de la cuenta ha tomado una decisión conforme al procedimiento (5.4.1.) sobre créditos vencidos y, ha dado un término (Follow-up) a la tarjeta de control, ésta con las anotaciones correspondientes será archivada provisionalmente por número de póliza en el gavetero adquirido para ese fin y en cuanto expire el término fijado se continuará con la secuela del caso hasta su resolución total.

ANEXO 6

CONTROL DE CREDITOS VENCIDOS

Exp. No. _____

Fecha inicio de control _____

Pól. No. _____

BANCO CESIONARIO _____

Asegurado		Tel.		Sr.		
Deudor				País		
Límite de Créd.		Endoso No.		Fecha		
Clasif. Comprador		Plazo		P.A.		
Producto		Forma document.		% de Cobert.		
Asignación Jurídico			Asignación Relaciones			
EMBARQUE	VENCIMIENTO	IMPORTE	FACTURA	CONDICION	C.V.	C.x.V.
Saldo vencido			Saldo por vencer			
Saldo insoluto: Asegurado \$			No Asegurado \$			
OBSERVACIONES					FOLLOW UP	

5.4.4. PROCEDIMIENTO PARA EL CONTROL DE OPERACIONES A LA VISTA CONTRA DOCUMENTOS.

1.- OBJETIVOS.

Estructurar un sistema para evitar que las mercancías sean confiscadas por falta de pago de operaciones a la vista contra documentos.

Brindar asesoría sobre la materia a los Asegurados.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS.

Los documentos que origine una operación efectuada a la vista contra documentos, deberán de ser enviados al cobro por vía bancaria.

Toda operación reportada en las declaraciones mensuales de créditos vencidos a la vista contra documentos deberá de ser atendida de inmediato.

Cuando sea reportada una operación a la vista contra documentos se indicará al Asegurado que repatrió o revenda la mercadería. Esto último con autorización previa de la Compañía.

19.- PROCEDIMIENTO.

El encargado de la cuenta entrará de inmediato en contacto con el Asegurado que reporte al través de su declaración de créditos vencidos operaciones efectuadas a la vista contra documentos, precisando las causas por las cuales la mercancía no ha sido retirada de la aduana por el importador, e indicando los riesgos a que se encuentra sujeto la mercancía, tales como: Pérdidas, deterioros o confiscación de los mismos, riesgos excluidos de la relación contractual del Seguro de Crédito.

Si el Asegurado no está informado respecto a la conducta de su comprador se le invitará a que de inmediato entre en contacto con el mismo, o que solicite a su banco le proporcione noticias sobre la operación, a fin de que una vez que se precise la causa, se pueda determinar la conveniencia de la espera, de su repatriación o de su revenda, esto último con autorización expresa de Comesec.

De no existir problema se le solicitará que en las subsecuentes declaraciones, se abstenga de reportarlo.

En la práctica nos hemos percatado que en estas operaciones es muy difícil que exista problema, debido a que el pago es inmediato contra la entrega de la mercancía, sin embargo, casi por no dejar, invariablemente se debe contactar al Asegurado e investigar la razón del reporte en la declaración de créditos vencidos, pues aunque no tuvimos la oportunidad de presenciar un siniestro con estas características y sea remota su configuración, éste estará latente y por su puesto que nunca dejará de ser riesgo.

5.4.5. PROCEDIMIENTO PARA CONTROL Y APROBACION DE PRORROGAS DE VENCIMIENTO.

1.- OBJEIVO.

Estructurar un sistema para la aprobación de prórrogas de vencimiento.

Tramitar en forma eficaz y rápida toda solicitud de prórroga de vencimiento.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLITICAS.

1.- Toda solicitud de prórroga de vencimiento deberá ser atendida por el Departamento Jurídico dentro de los 10 días siguientes a la fecha de recepción en la Compañía.

2.- Cuando la operación prorrogada no exceda de 10 mil Dólares o 20 millones de nuevos de pesos y el plazo no sea mayor de 90 días, automáticamente el Departamento Jurídico autorizará dicha prórroga.

3.- En caso de que la operación exceda el monto o plazo anteriormente apuntados, el Asesor Legal solicitará al Asegurado los datos complementarios que sean necesarios para poder autorizar el aplazamiento de pago del crédito. Una vez reunidos los elementos, la Dirección Jurídica o el Comité de Prórrogas que se integre para tal objeto, autorizará dicha prórroga.

4.- Toda solicitud de prórroga será objeto de un minucioso estudio por parte del encargado de la cuenta respecto del expediente donde se consigna toda la información del comprador. En caso de duda, someterá a consideración del Comité de Prórrogas la solicitud en cuestión.

5.- La prórroga implica que el crédito no sea redocumentado.

6.- El encargado de la cuenta telefónicamente por lo menos, deberá conocer los puntos de vista del Asegurado.

7.- Cuando el comité lo estime conveniente se realizará una investigación ocular y la prórroga no será autorizada hasta que exista una resolución firme.

IV.- PROCEDIMIENTO.

De conformidad con lo indicado en el procedimiento para el control de créditos vencidos (5.4.1.), el encargado de la cuenta entrará en contacto con el Asegurado a los 90 días de que un crédito no haya sido pagado. Si la decisión del Asegurado es prorrogar el vencimiento del crédito, se indicará lo siguiente:

Es costumbre del comprador retrasarse normalmente "6" período de tiempo, otorgar una prórroga de vencimiento para el caso específico y solicitar a Comesec un aumento de plazo (Prórroga automática, para efectos del seguro únicamente) para su comprador. En el caso de que el retraso sea eventual, solicitar prórroga específica.

El Departamento Jurídico recibe de Contraloría de Servicios las Declaraciones mensuales (prórrogas concedidas), éste solicita el expediente del Asegurado (Jomez) y compradores que aparezcan en la relación.

Examina el expediente del Jomez a fin de conocer si el adeudo fue declarado y si fue asegurado.

Analiza el expediente del comprador, y si no encuentra ningún dato negativo, aprueba la prórroga, turnando copia de la misma a la Sección de Liquidaciones de la Dirección Administrativa para elaborar y cobrar la sobreprima correspondiente, enviando una copia más al expediente del comprador.

Si el monto es mayor a los 10 mil Dólares o su equivalente en Moneda Nacional y, si el plazo excede en demasía de 90 días, una vez integrados los elementos del asunto se comentará con la Gerencia Jurídica, Dirección Jurídica o en un Comité de prórrogas la aprobación de la misma firmando de conformidad quien o quienes conozcan del caso junto con el encargado de la cuenta.

5.4.6. PROCEDIMIENTO PARA CONTROL Y TRAMITE DE OPERACIONES EN LITIGIO.

1.- OBJETIVOS.

Estructurar un sistema para brindar al Asegurado y al cesionario en su caso, la asesoría técnica legal necesaria para la tramitación de sus cobranzas.

Controlar las pólizas cuyos Asegurados han decidido proceder por la vía judicial.

Informar oportunamente a la Dirección Jurídica sobre la evolución de las cobranzas encomendadas a los Abogados Corresponsales.

Prever la siniestralidad que tendrá la Compañía.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS.

1.- En principio el Asegurado deberá utilizar los servicios profesionales de los Abogados Corresponsales de Comeseq; pero si desea contactar a otro Abogado o Agencia solicitará la autorización de la Compañía proporcionando los siguientes datos.

- a) Fuente.
- b) Monto de honorarios.
- c) Monto de crédito impagado.

2.- Si los honorarios son superiores a los de los Abogados Corresponsales de la Compañía no se autorizará esa relación contractual a menos que la Dirección Jurídica o General de Comeseq decida lo contrario.

3.- El Asegurado deberá iniciar acciones procesales a la brevedad posible, entendiendo como tal aquellas que se ejerzan dentro de los 90 días siguientes al vencimiento del adeudo.

En caso de que el Asegurado no ejercite oportunamente las acciones procesales necesarias a que hace mención la Cláusula 41 C.D.P.D. (Condiciones Generales de la Política Global de Exportación); y en su caso los títulos de crédito en virtud del tiempo transcurrido dificullen su cobro, será

responsabilidad del Asegurado, a juicio del Abogado Corresponsal la presentación inoportuna de los documentos al cobro y de los resultados negativos que se produzcan.

4.- Ya sea que el Asegurado lo solicite o que a juicio de Comesec el Exportador deba demandar, se le proporcionará nombre y dirección del Abogado Corresponsal para que se dirija a él, solicitándole sus servicios profesionales. Una vez perfeccionado el contrato deberán enviarnos copia de éste.

5.- Por excepción y a juicio de la Dirección Jurídica o en su caso de la Dirección General, Comesec tramitará las cobranzas.

6.- Para montos mayores de 10 mil Dólares o 20 millones de nuevos pesos el Asegurado deberá solicitar la autorización y/o visto bueno de Comesec para proceder a demandar.

7.- Para montos menores no será necesaria la autorización de Comesec si el Asegurado decide demandar.

8.- Comesec asumirá proporcionalmente a la cobertura autorizada los gastos extrajudiciales, aunque no haya siniestro, si fue aprobado conforme a las políticas de este instructivo.

9.- Si Comeseo dispone que no se demande, realizará previamente una investigación, indirecta por medio de Agencia o directa según la conveniencia del caso y para el cómputo de tiempo en mora prolongada se contará a partir de la fecha de vencimiento del crédito.

10.- Al proporcionar el nombre de un Abogado Corresponsal el encargado de la cuenta afectará registros, (Procedimiento 5.3.4.) ya que ha sido proporcionado el nombre de un Bufete Jurídico para que atienda un asunto por la vía legal.

11.- En caso de que exista un incumplimiento del contrato comercial o pérdida por parte del Asegurado o una impugnación al mismo, no se cubrirá el riesgo de mora prolongada, sino únicamente insolvencia.

IV.- PROCEDIMIENTO.

El Departamento Jurídico enviará una carta al Abogado la cual contendrá los siguientes puntos.

- a) En un Futuro próximo nuestro Asegurado "X" se dirigirá a ustedes.
- b) Nombre del Asegurado.
- c) Nombre del deudor.

- d) Importe del adeudo.
- e) Petición del mejor servicio posible.
- f) Que nos mantenga informados mensualmente de sus gestiones.

En caso de que el Asegurado únicamente desee presionar al deudor, Comesec elaborará un escrito dirigido al Asegurado indicándole que proceda judicialmente contra su cliente, copia del escrito será enviado al deudor por el Asegurado para que conste que de no pagar la Aseguradora no asumirá responsabilidad y que por lo tanto es necesario que liquide el adeudo en tiempo.

Otro medio de presión también (con autorización del Asegurado) será el que Comesec envíe directamente al deudor un escrito el cual contendrá los siguientes puntos.

- a) Riesgo asegurado por Comesec.
- b) Plazo perentorio para liquidar el adeudo.
- c) Se procederá a ejercitar acciones en su contra.
- d) Nombre boletinado a las Compañías de Seguros y a las Agencias de información.

Poderes Para El Abogado Corresponsal

Operaciones efectuadas en cuenta abierta.

Es indispensable que el Asegurado reúna toda la documentación relativa al caso para proporcionarla al Abogado Corresponsal. Adjunto a lo anterior, un poder (notarial) para pleitos y cobranzas (judicial) visado por el consulado del país donde reside el Abogado Corresponsal.

Operaciones efectuadas con títulos de crédito.

Para evitar que la documentación regrese a México, el Asegurado dará instrucciones a su Banco Corresponsal en el sentido de que emita los documentos en procuración al Abogado que previamente sea señalado por Comesec.

Independientemente de lo anterior, si el Abogado Corresponsal lo considera conveniente de acuerdo a la legislación de su país, el Asegurado enviará los poderes que le sean requeridos.

Toda la documentación que sea enviada, así como los poderes deberán de enviarse por correo certificado.

En caso de que una cobranza sea encomendada a Comesec, los documentos serán endosados en procuración a la misma, y el encargado de la cuenta, los endosará en procuración al Abogado seleccionado.

Para protección de la documentación encomendada a Comesec, ésta será enviada para su guarda a la caja Fuerte de la Aseguradora (Dirección Administrativa) en un sobre lacrado acompañado de una carta, copia de la misma deberá de ser firmada por la persona que recibe.

5.4.7. PROCEDIMIENTO PARA OPERACIONES NO ATENDIDAS POR LOS ASEGURADOS.

1.- OBJETIVOS.

Estructurar un sistema que permita distinguir responsabilidades entre Comesec y sus Asegurados.

Prevención de siniestros improcedentes.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS.

Cuando el encargado de la cuenta agote los medios de persuasión para que el Asegurado defina su posición respecto a un crédito vencido, turnará el caso al Promotor de la Dirección de Relaciones que tenga bajo su cuidado la cuenta, informando a la Dirección Jurídica sobre el problema.

Para créditos menores de 5 mil Dólares o 10 millones de nuevos pesos no se tomará ninguna medida preventiva.

Para adeudos de más de 5 mil Dólares o 10 millones de nuevos pesos en el caso de que las gestiones de Promoción no hayan tenido ningún resultado favorable se enviará un escrito al Asegurado indicándole que la Compañía Aseguradora no asumirá responsabilidad alguna sobre el crédito o los créditos en cuestión.

1V.- PROCEDIMIENTO.

Una vez que el encargado de la cuenta ha agotado al través de telefonemas, entrevistas, etc. los procedimientos de asesoría, sin resultado alguno, entrará en contacto con el Promotor que tenga también a su cuidado dicha cuenta a fin de que éste entre en contacto con el Asegurado, indicándole que de no tener una decisión la Aseguradora no asumirá responsabilidad alguna sobre el crédito o créditos en cuestión.

De no tener resultado la gestión anterior, el Departamento Jurídico enviará un comunicado al Asegurado confirmando la entrevista sostenida invitándolo a definir su posición. Si el caso lo amerita se elaboraran nuevas condiciones especiales, se dejaran fuera del seguro el o los créditos otorgados y en su caso se rescindiría la relación contractual con el Asegurado.

5.4.8. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DEL REPORTE MENSUAL DE CRÉDITOS VENCIDOS.

1.- OBJETIVOS.

Informar a la Dirección Jurídica respecto de aquellos créditos que tienen 30 días o más, para que se tomen las medidas precautorias que se estimen necesarias en tiempo.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS.

Con base en las declaraciones mensuales que presentan los Asegurados, cada mes, en la primera semana del mismo, el encargado de la cuenta proporcionará a la Dirección Jurídica el Reporte Mensual de créditos vencidos.

A los 6 días siguientes a la fecha en que se proporcionó a la Dirección Jurídica el documento citado, el encargado de la cuenta informará a la misma los resultados del Comité que conozca de los casos.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Los encargados del Departamento Jurídico, día tras día, anotarán en un registro aparte (reporte mensual de créditos vencidos), aquellos asuntos que fueron tratados y la resolución dada sobre cada particular, a fin de que mensualmente los datos diarios sean entregados y se elabore la resolución de los mismos.

La primera semana de cada mes el Departamento Jurídico informará a la Dirección y Subdirección General sobre los movimientos de los créditos vencidos, dando a conocer el estado de los mismos en el siguiente orden.

- 1) Créditos reportados por primera vez.
- 2) Créditos pagados.
- 3) Créditos en Litigio. Pronóstico de siniestralidad.
- 4) Créditos prorrogados.
- 5) Créditos no atendidos por el Asegurado.
- 6) Reclamaciones de siniestros.
- 7) Constitución de la reserva.
- 8) Reportes de siniestro.
- 9) Indemnizaciones cubiertas.
- 10) Envío al cobro de documentos subrogados.
- 11) Recobros.
- 12) Ajustes de siniestro.

De la información proporcionada se analizarán los expedientes de todos aquellos compradores que son reportados por primera vez, hecho lo anterior, a los 5 días siguientes se determinará si se solicita mayor información, si se cancela al comprador para otros Asegurados o si se recomienda proceder judicialmente en contra del deudor.

Una vez estudiados los casos y con pormenores de los mismos, se acordará con la Dirección General siguiendo las instrucciones que de ella emanen.

5.4.9. PROCEDIMIENTO PARA EL CONTROL Y MANEJO DEL REPORTE MENSUAL DE PRORROGAS DE VENCIMIENTO.

1.- OBJETIVOS.

Vigilar que se haya cobrado la sobreprima correspondiente.

Mantener informada mensualmente a la Dirección General sobre los montos prorrogados y la cantidad de sobreprima recibida.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico y Departamento Técnico.

111.- POLÍTICAS.

El reporte mensual de prórrogas de vencimiento se presentará a la Dirección General dentro de los primeros cinco días de cada mes.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

El encargado de la cuenta, anotará y registrará los datos relativos a la aprobación de una prórroga de vencimiento.

A fin de mes se proporcionará a la Secretaría del Departamento Jurídico la relación elaborada para que se mecanogrefie.

El original será enviado a la Dirección y las copias a la Subdirección, Departamento Técnico, Departamento de Promoción y Departamento Administrativo.

5.4.10 PROCEDIMIENTO, CRITERIOS E INTEGRACION DEL COMITE DE CREDITOS VENCIDOS.

1.- OBJETIVOS.

Tomar las medidas adecuadas sobre créditos vencidos para la protección de los intereses del Asegurado y de la Compañía.

II.- RESPONSABLES.

Departamento de Estudios de Crédito, Departamento de Promoción y Departamento Jurídico.

III.- POLITICAS.

Una semana después de que el Departamento Jurídico proporcione a la Dirección, Subdirección, Departamento de Estudios de Crédito, Departamento de Relaciones, la información que se tenga sobre los créditos vencidos (Reporte mensual de créditos vencidos Procedimiento (5.4.8), se celebrará un Comité en el que serán analizados los mismos.

El Comité se integra permanentemente con el Subdirector, un funcionario del Departamento de Relaciones, uno del Departamento de Estudios de crédito y uno del Departamento Jurídico,

Una vez celebrado el Comité, al día siguiente, se informará a la Dirección General los acuerdos que se tomen.

IV- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

El encargado de la cuenta entregará a la Subdirección y a los diferentes Departamentos el Reporte mensual de créditos vencidos.

El Departamento de Estudios de Crédito, revisará la relación que le proporcione el Departamento Jurídico a fin de solicitar al Archivo los Expedientes de los compradores con adeudos impagados.

En el Comité se analiza caso por caso de los adeudos pendientes, tomándose las resoluciones necesarias para cada caso.

Cuando el Asegurado haya solicitado prorrogar y el caso no haya sido analizado por separado con la Subdirección, el Comité autorizará o no el aplazamiento de pago.

5.4.11. PROCEDIMIENTO PARA LA REALIZACION DE UNA INVESTIGACION OCULAR.

1.- OBJETIVOS.

Apreciar directamente la situación que guarda una Empresa que no cumple con sus obligaciones en tiempo.

Determinar el grado de solvencia moral y económica de un deudor.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLITICAS.

La Dirección General o la Subdirección determinarán cuando y porqué deba efectuarse una investigación ocular. Esto dependiendo del lugar donde se encuentre el deudor.

En caso de que COMESEC haya decidido que no es conveniente proceder a demandar por la vía judicial el pago de un crédito, designará un funcionario para que realice la investigación ocular correspondiente.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

Cuando el encargado de la cuenta realice un viaje de inspección deberá precisar los siguientes datos:

Nombres, direcciones y teléfonos de los entrevistados.

Asuntos:

Abogados corresponsales.

Conserjerías comerciales.

Consulados.

Cartas de presentación con Bancos corresponsales.

Visitas a tribunales.

Y cualquier otro dato que auxilie en la toma de decisiones.

5.4.12. PROCEDIMIENTO PARA LA ESTADÍSTICA DE CRÉDITOS VENCIDOS.

I.- OBJETIVOS.

Informar a la Dirección General sobre los movimientos que existen en créditos vencidos, en montos, porcentajes, países, productos, compradores clasificados, compradores en el régimen de Cobertura automática, riesgos, etc.

II.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

III.- POLÍTICAS.

Con base en los reportes mensuales de créditos vencidos, semestralmente el Departamento Jurídico informará a la Dirección el número de adeudos que fueron reportados, y la situación de los mismos.

La estadística deberá formularse por escrito y deberá de comprender:

Número y porcentaje de créditos vencidos.

Montos y porcentajes de créditos vencidos.

Monto por producto.

5.4.13. PROCEDIMIENTO PARA AUTORIZACION Y CONTROL DE CESION DE DERECHOS.

POLIZA GLOBAL

OBJETIVOS.

a) Controlar las Pólizas cuyos Asegurados, han cedido sus derechos a Instituciones de Crédito y mantener actualizada la relación de las mismas.

b) Vigilar el cumplimiento del manejo de la Póliza por parte del Asegurado, previendo con ello que el Cesionario pueda verse marginado de los derechos de la Póliza en razón del incumplimiento de las obligaciones contraídas por aquel.

c) Informar oportunamente a la Dirección Jurídica cuando el Asegurado no cumple las disposiciones contenidas en la Póliza.

RESPONSABLES.

Departamento Jurídico, Departamento Administrativo, Departamento de Relaciones y Departamento de Estudios de Crédito.

POLÍTICAS.

1a) Todas las cesiones de derechos, para su aprobación requieren un análisis previo de la forma en que el Asegurado ha venido manejando su Póliza.

Una vez realizado el estudio antes citado, si no existe ninguna objeción a la relación Contractual, o en caso de que existan anomalías que no pongan en peligro los derechos del beneficiario, habiendo el Departamento de Relaciones solventando dichas irregularidades, se acordará con la Subdirección y se recabará la firma de la Dirección General.

Si la anomalía reviste gravedad, se enviará un escrito al Cesionario invitándole a reflexionar sobre las deficiencias en que ha incurrido el Asegurado (carta machote). Una vez hecho lo anterior se esperará la contestación del Cesionario, y si este desea aceptar la cesión, será presentada para su aprobación a la Dirección General.

2a) Cualquier crédito que sea prorrogado, motivará un comunicado al Beneficiario, a fin de conocer su posición respecto al mismo.

3a) Cuando la Cesión de Derechos tenga carácter general, o sea que se ceden todos los créditos asegurados a una Institución, se incluirá en el Endorsode Cesión de Derechos la siguiente leyenda: "Los derechos cedidos son exclusivamente sobre créditos financiados".

4a) Todas las cesiones de derechos presentadas por los Asegurados deben ser turnadas al Departamento Jurídico para iniciar su trámite.

5a) Toda solicitud de cesión de derechos deberá de ser atendida en un plazo mínimo de 3 días.

6a) El Departamento Jurídico llevará un registro para Póliza Global y para Póliza Específica, de las Pólizas que tengan cesión de derechos y dispondrá lo necesario en sus sistemas para informar de inmediato a la Dirección Jurídica, cuando el Asegurado incurra en alguna anomalía que pueda perjudicar los derechos del Cesionario.

7a) El Departamento Jurídico informará de inmediato cuando:

a) El Asegurado tenga con la Compañía adeudos que no hayan sido pagados a los 60 días de su vencimiento.

b.) Un crédito vencido tenga más de 90 días impagado, y en su caso el Asegurado no haya tomado una decisión sobre el mismo, ya sea prorrogando su vencimiento o procediendo judicialmente en contra del deudor, así como de cualquier anomalía en que incurra el Asegurado en la tramitación de la prórroga o de la cobranza.

c.) El Asegurado omita presentar su declaración de créditos vencidos dentro de los 35 días siguientes al mes que corresponda declarar.

d.) El Asegurado haya embarcado a :

- Compradores no presentados a clasificación
- Compradores pendientes de clasificación.
- Compradores rechazados.
- Compradores domiciliados en mercados no aceptables para efectos del Seguro.

e.) El Asegurado presente extemporáneamente solicitudes de clasificación crediticia, entendiéndose como tal, compradores presentados a estudio 14 días más o menos antes del embarque proyectado.

f) El Asegurado exceda en un sólo embarque el límite máximo autorizado, sea cual fuere el exceso que se compruebe.

g) El Asegurado exceda el plazo autorizado, teniendo presente los plazos de gracia que concede COMESEC.

- | | |
|---------------------|-------------------|
| 1) De 30 a 180 días | 30 días de gracia |
| 2) Más de 180 días | 60 días de gracia |

h) El Asegurado omita presentar su Declaración Mensual dentro de los 35 días siguientes al mes que corresponda declarar.

i) El Asegurado presente declaraciones mensuales incompletas.

8a) Para llevar a cabo lo anterior:

a) El Departamento Administrativo informará mensualmente al Departamento Jurídico de aquellos adeudados por primas que tengan más de 60 días de vencidos y no pagados.

b) El Departamento Administrativo informará al Departamento Jurídico, diariamente sobre los problemas que se presenten en la Sección Liquidación de dicha área.

c) El Departamento de Relaciones informará mensualmente al Departamento Jurídico, al través de su reporte mensual a la Dirección, sobre las anomalías que se cometan a su área.

9a) Sin perjuicio de los informes anteriores, el Departamento Jurídico deberá enviar un reporte mensual, a la Subdirección, de anomalías de Pólizas Globales y Específicas con cesión de derechos, dentro de los primeros 5 días de cada mes.

PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

1.- Recibe la solicitud de cesión de derechos, y revisa que se encuentre debidamente requisitada; conserva el original y con una copia de la cesión, incluyendo los datos relativos a su área; consulta a la Dirección Administrativa sobre el comportamiento del Asegurado relacionado con dicho Departamento y establece un follow up de un día, para saber si fue atendida.

Departamento de Estudios de Crédito.

2.- Recibe de Jurídico la solicitud y anota los datos relacionados a su área. Turna el mismo día al Departamento de Relaciones la forma antes indicada.

Gerencia de Relaciones.

3.- Recibe la solicitud del Departamento de Estudios de Crédito y analiza el comportamiento del Asegurado, emitiendo una proposición a la Subdirección, el mismo día.

4.- Acuerda con la Subdirección la proposición citada y turna la solicitud al Departamento Jurídico.

Departamento Jurídico.

5.- Obtiene de la Sección Contratación, el No. de endoso correspondiente, elabora carta para el Banco Cesionario, y carta para el Asegurado, presentando a la Dirección toda la documentación relativa a la cesión de derechos para su firma, posteriormente, envía al Departamento de Relaciones la Documentación citada, para que este a su vez entregue el original del endoso al Cesionario y una copia del mismo al Asegurado. La otra copia

la turna al Archivo para que se anote a su expediente, y una más para la Sección de Contratación.

5.5. PROCEDIMIENTO Y POLÍTICAS DEL MANEJO DE SINIESTROS E INDEMNIZACIONES.

La parte atractiva del Seguro es que se torne eficaz cuando se logra el supuesto previsto en el contrato, en tal virtud es importante llevar a cabo un proceso ordenado, coordinado y adecuado con políticas y procedimientos previstos para llevar a buen fin la garantía que otorga el Seguro.

En seguida abordaremos el sistema procesal para el manejo del Siniestro (Acontecimiento que da lugar al pago de una indemnización). Su conducción, la prevención, documentación, reclamación y otros aspectos más. A efecto me permitirá de nueva cuenta anteponer un breve índice indicativo que cronológicamente nos indicará el orden que deberemos seguir para conducirnos mejor en este segmento.

5.5.1 Procedimiento Para el Manejo y Control del Registro de prevención de Siniestros.

5.5.2 Procedimiento Para el Control y Manejo de La Reclamación de Siniestro.

5.5.3 Procedimiento Para la Integración de la Documentación Necesaria en Caso de Siniestro.

5.5.4 Procedimiento Para el Manejo y Control del Reporte de Siniestros.

5.5.5 Procedimiento Para el Manejo y Control de la Reserva Para Obligaciones Pendientes de Cumplir por Siniestros.

5.5.6 Procedimiento Para el Manejo y Control de Pagos Ex- Urtia y Reclamaciones Improcedentes.

5.5.7 Procedimiento Para el Manejo y Control de la Autorización de la Solicitud de Cheque Indemnizatorio.

5.5.8 Procedimiento Para el Manejo y Control de Pagos de Indemnización Provisionales o Definitivas con Beneficiario o sin él, Operaciones efectuadas con Títulos de Crédito o con Cuenta abierta.

5.5.9 Procedimiento Para el Control y Manejo de Cancelación de Compradores Por Presunción de Siniestro o Siniestro.

5.5.10 Procedimiento Para el Manejo y Control de Ajustes de Sinistro.

5.5.11 Procedimiento Para el Manejo y Control del Reporte Mensual de Sinistros y Recobros.

5.5.1 PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DEL REGISTRO DE PREVENCIÓN DE SINIESTROS.

1.- OBJETIVOS.

Presentar a la Dirección General o Subdirección un planteamiento sobre un caso concreto cuando exista peligro de siniestro.

Resumir en un sólo documento la evolución de un crédito impagado. Precisar las características del contrato de seguro y los datos relacionados con el comprador. Determinar la situación de la operación de exportación desde su inicio hasta el momento actual. Describir el cumplimiento oportuno y correcto de las obligaciones y medidas preventivas del Asegurado.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS.

El registro de prevención de siniestros se utiliza únicamente para adeudos que la Dirección Jurídica juzgue convenientes.

Se elaborará el registro cuando: El Exportador informe sobre un posible siniestro, ya sea por teléfono o por carta, en la que indique que se presume la configuración de alguno de los riesgos señalados en la Cláusula 3 de las Condiciones Generales de la Póliza Global.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

Cuando el Departamento Jurídico reciba información negativa de parte del Asegurado, o del Beneficiario, según el caso, o de alguna otra fuente, el encargado de la cuenta procederá a elaborar un informe en el cual se analiza en forma detallada tanto la operación como la forma en que el Exportador ha manejado su Póliza de Seguro.

Una vez hecho lo anterior presentará el Registro al Comité de créditos vencidos que se reúna para tales motivos, o a la Dirección General o Subdirección.

Los acuerdos que se tomen serán plasmados en el mismo documento, y firmarán aquellas personas que participen en la reunión. Dicho formato podrá contener las siguientes características:

REGISTRO DE PREVENCIÓN DE INCESARIOS.

Nombre del Exportador:

No. de Poliza.

Vigencia del _____ al _____

Banco Cesionario:

Nombre del Deudor:

Domicilio:

Antigüedad en la relación:

Fecha de aceptación:

Clasificación: A B C D

Información Recabada:

Límite Revolvente de Crédito: \$

Plazo de Pago:

Garantías Adicionales:

Monto total de Primas Pagadas \$

Prima Mínima: \$

Monto Original del Crédito: \$

Pagos Parciales: \$

Saldo insoluto: \$

Fecha de Embarque:

Fecha de Vencimiento

Mercancía Exportada:

Forma de Documentación:

Pedido No.: de Fecha:

Se Anexa Si _____ No _____

Factura No.: de Fecha:

Se Anexa Si _____ No _____

Conocimiento de Embarque de Fecha:

Se Anexa Si _____ No _____

Platimento de Exportación No.

de Fecha:

De Amona Si ___ No ___

Fue Prorrogado el Pago: Si ___ No ___

Solicitaron la Autorización de Prórroga: Si ___ No ___

Fue reportado a la Compañía algún informe desfavorable del comprador?:

Si ___ No ___

Ha sido impugnado el crédito por el importador a causa de incumplimientos del Contrato Comercial?: Si ___ No ___

Han sido agotadas la garantías complementarias?: Si ___ No ___

Se han efectuado acciones procesales para proteger el crédito?: Si ___ No ___

Nombre y Dirección del Abogado encargado del caso.

Fue sugerida o aceptada por la Compañía la participación de dicho Abogado?:

Si ___ No ___

Institución Bancaria local encargada de la Cobranza:

Banco del Exterior que está manejando la Cobranza:

Ha sido entregada y aceptada la mercancía por el deudor: Si ___ No ___

Tiene intención de pagar?: Si ___ No ___ Para cuándo?:

¿Qué razones tiene el deudor para no pagar?:

En dónde se encuentra la mercancía?:

Posibles causas de siniestro.

Insolvencia:

Imposibilidad para tomar posesión de las mercancías:

Mora Prolongada:

No entrega o detención:

El exportador ha presentado con oportunidad sus Declaraciones de Embarque, Prórrogas y Créditos Vencidos. Si ___ No ___

Ha declarado todas sus exportaciones con excepción de las ventas a gobiernos, con pago anticipado y con Carta de Crédito. Si ___ No ___

Tiene algún adeudo pendiente. Si ___ No ___

Indicar el monto, el origen y la causa:

Antecedentes:

Se sugiere:

A t e n t a m e n t e .

5.5.2. PROCEDIMIENTO PARA EL CONTROL Y MANEJO DE LA RECLAMACION DE SINIESTRO.

1.- OBJETIVOS.

Estructurar, contractual, documental y fundamentalmente la procedencia o improcedencia de una reclamación.

Dar eficacia y rapidez al trámite de la reclamación de siniestro.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS

Toda reclamación presentada por un Banco Cesionario será atendida de inmediato.

Toda reclamación sin Cesionario deberá de ser atendida en un plazo de 30 días como máximo.

La reclamación deberá hacerla por escrito el Asegurado o el Beneficiario en su caso, acompañada del formato de aviso de siniestro proporcionando toda la documentación que se detalla en el procedimiento 5.5.3. caso contrario se enviará un escrito al Asegurado solicitándole nos presente la reclamación debidamente requisitada.

Reclamaciones recibidas.

- 1) Procedentes.
- 2) Improcedentes
- 3) En estudio.

Reclamación Procedente.

Insolvencia de hecho y de derecho.

Para dar entrada a una reclamación por insolvencia de hecho el Asegurado deberá acompañar un escrito de un Abogado corresponsal en el cual indique que guarda la firma deudora, sin perjuicio de lo anterior el encargado de la cuenta solicitará información a una agencia o a Bancos con el propósito de cruzar la información.

Para el caso de insolvencias legales, el Asegurado deberá acompañar un escrito que de fe pública del estado real de la firma deudora.

Mora prolongada.:

Para poder dar entrada a la reclamación deben cumplirse los supuestos siguientes.

El inciso C de la Clausula 43 de las C.D.P.D. relativa al tiempo para determinar la pérdida, nos remite a la Clausula 5, la cual prevee un plazo de 6 meses después del vencimiento del crédito, o de su prórroga siempre y cuando el Asegurado haya realizado con oportunidad las gestiones judiciales y extrajudiciales para su cobro.

Lo enunciado anteriormente a su vez nos remite al contenido de la Clausula 36, de la cual se desprende que: El Asegurado deberá iniciar acciones procesales necesarias para obtener del deudor y sus coobligados el pago de crédito vencido, especialmente el protesto oportuno de los títulos de crédito (entendemos 90 días después de que venció el crédito o de su prórroga).

Con base en lo anterior el Asegurado tiene 180 días para iniciar acción judicial contra el deudor moroso y la mora prolongada se configurará de la siguiente manera.

Acciones judiciales.

- 1 a 90 días de que el crédito venció mora prolongada 180 días.
- 90 a 180 días de que el crédito venció mora prolongada 90 días después de que inicie acciones (se entiende por iniciar acciones poner en manos del abogado corresponsal la cobranza).

Contempla la Clausula mencionada la falta de acción oportuna de la siguiente manera: El Asegurado será responsable de los perjuicios que se derivan de la falta de acción.

Si a los 180 días no se han iniciado acciones procesales COMESEC no asumirá responsabilidad, y únicamente se cubrirá un siniestro por insolvencia.

Reclamación Improcedente.

Si la reclamación es improcedente, por escrito se comunicará la decisión de la Compañía al Asegurado o al Beneficiario en su caso, dentro de los 15 días siguientes a su recepción en COMESEC.

Reclamación en Estudio.

Si la reclamación está en estudio y no ha sido posible determinarse su procedencia o improcedencia se enviará un escrito al Asegurado informándole que tan pronto se pueda evaluar el problema se le dará una respuesta definitiva.

IV. - PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

El encargado de la cuenta, recibe la reclamación de siniestro de la Dirección General, acto seguido revisa a fondo los documentos y antecedentes de la operación verificando que el riesgo haya sido declarado y asegurado, en caso de que la documentación esté en orden y se haya configurado alguno de los riesgos previstos en el clausulado de la Póliza, dará entrada a la reclamación y se seguirá el procedimiento normal (Procedimiento 5.5.3.).

Si del análisis que se efectúe se desprende que no se ha configurado ninguno de los riesgos previstos en la Póliza o se ha configurado un riesgo excluido de la relación contractual, Cláusula 8 de las C.D.P.D., de inmediato se enviará un comunicado al Asegurado indicándole que no es procedente su reclamación.

Si del estudio que se realice no queda clara la improcedencia o procedencia de la reclamación, y para aclarar esas incógnitas se requiere mayor tiempo e inclusive mayor información, se enviará un escrito al Asegurado informándole que su reclamación está en estudio y que una vez que se obtengan elementos para apreciar la situación real del problema se le comunicará oficialmente la postura de la Compañía. Aclarada la procedencia de la reclamación se procederá conforme a la naturaleza de la reclamación, aspectos antes citados.

5.5.3. PROCEDIMIENTO PARA LA INTEGRACION DE LA DOCUMENTACION NECESARIA EN CASO DE SINIESTRO.

1.- OBJETIVOS.

Integrar la documentación necesaria de acuerdo con las características del contrato de seguro.

Determinar la documentación de la operación de exportación.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLITICAS.

Para que una reclamación de siniestro se le de entrada el Asegurado deberá presentar los siguientes documentos:

Aviso de siniestro.

Copia del pedido o contrato comercial.

Copia de las Facturas (comerciales, pro-forma, consulares).

Copia de conocimiento, talón o guía de embarque.

Copia de los manifiestos o pedimentos de exportación.

Copia de los Títulos de crédito o del estado de cuenta corriente con el deudor.

Documentos probatorios de la existencia de insolvencia.

- a) Declaración judicial de quiebra.
- b) Declaración judicial de suspensión de pagos.
- c) Comunicación del Sindicato o Convocatoria de Acreedores.
- d) Informe de una Agencia especializada.
- e) Informe bancario.
- f) Carta de un Abogado corresponsal de COMEDEC.
- g) Diarios oficiales del país de residencia del deudor.
- h) Informe de funcionario de COMEDEC por visita ocular al deudor fallido.

Copia de los comprobantes de gastos judiciales (recibos) y extra-judiciales (honorarios de Abogado).

Todo aviso de siniestro que no se encuentre debidamente requisitado no será aceptado y por lo tanto se enviará al Departamento de Relaciones para que indique al Asegurado la forma de presentación.

IV.- PROCESAMIENTO.

Departamento Jurídico.

Recibe del Asegurado la reclamación de siniestro junto con la documentación necesaria para gestionar el pago de la indemnización correspondiente.

Analiza la documentación, en caso de existir alguna anomalía, entrará en contacto con el Asegurado solicitándole aclarar los puntos relacionados con el asunto que nos ocupa. Una vez solucionado el problema se procederá a seguir el trámite normal. En caso de que la documentación no se encuentre completa se solicitará al Departamento de Relaciones su intervención a fin de que requiera al Asegurado dicha documentación estableciéndose un follow up de 10 días para recibir la misma. Si el Asegurado no envía la documentación al vencimiento del follow up se informará a la Dirección Jurídica para la toma de decisiones.

5.5.4. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DEL REPORTE DE SINIESTROS.

1.- OBJETIVOS.

Reunir en un solo documento la evolución de un crédito impagado. Precisar las características del contrato de seguro y los datos relacionados con el comprador. Determinar la situación de la operación de exportación desde su inicio hasta el momento actual. Describir cronológicamente la agravación del riesgo hasta la configuración del siniestro. Describir el cumplimiento oportuno y correcto de las obligaciones y medidas preventivas del Asegurado. Establecer las medidas o acciones realizadas por COMESEC. Enunciar las características cualitativas y cuantitativas del siniestro, precisando las pruebas documentarias que lo evidencian.

Cuantificar la indemnización y opinar la procedencia o improcedencia del pago de la indemnización.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLIICAS.

Por siniestro entendemos: Acontecimiento necesario que da lugar al pago de la indemnización.

Toda reclamación procedente será motivo de un reporte de siniestro como se muestra en el (Anexo No. 7), sin importar el monto de la misma.

Todos los gastos extrajudiciales efectuados por nuestros Asegurados con aprobación de COMESEC, sea que haya siniestro o no, serán proporcionalmente divididos conforme a la cobertura otorgada.

Si los gastos no fueron autorizados por la Compañía, estos correrán por cuenta del Asegurado.

Si el Asegurado utilizó un Abogado distinto a las correspondencias de COMESEC y obtuvo la autorización de la misma, los gastos serán contemplados en forma proporcional en la indemnización.

Todo reporte de siniestro será comentado en el Comité de Siniestros que se integre para tales efectos.

Los miembros permanentes del Comité de Sinistros antes citado serán: El Subdirector y Funcionarios de las diferentes Direcciones.

El Comité determinará la procedencia o improcedencia de la reclamación y autorizará, en su caso, el pago indemnizatorio.

Cuando se estime necesario, para efectos superiores independientemente del Comité interno, se elaborará un memorándum al Consejo de Administración para que una vez normado su criterio tome la decisión que estime conveniente.

Cuando existan pruebas suficientes de que el crédito se ha siniestrado, será el encargado de la cuenta quien reunirá tales pruebas, las cuales incluirá como anexos en el reporte de siniestros que se integre para tales efectos.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

Una vez que el encargado de la cuenta ha comprobado que la reclamación es procedente, y que la documentación recabada se encuentra en orden, procederá a elaborar el reporte de siniestro correspondiente.

Para llevar a cabo lo anterior, analizará los expedientes siguientes:

- a) *Tomez - Declaraciones de Embarque.*
- b) *Asegurado.*
- c) *Comprador.*

Indicar todos los antecedentes de la operación.

- a) *Datos generales.*
- b) *Datos relacionados con la contratación del seguro.*
- c) *Datos relacionados con el comprador.*

Posteriormente reunirá las causas del siniestro, describiendo cronológicamente la agravación del riesgo hasta la configuración del siniestro, y señalando además las evidencias que existen en la configuración del mismo.

Diciendo los puntos anteriores, relatará en forma concisa las gestiones de cobro realizadas por el Asegurado.

Precisará la actuación del Asegurado:

a) En relación al seguro, describiendo el cumplimiento oportuno y correcto de las obligaciones y medidas preventivas del Asegurado. En caso contrario, o sea que no haya cumplido con algunos requisitos, así se señalará, lógicamente queda a juicio del encargado de la cuenta el análisis de las fallas, las cuales pueden ser de carácter Administrativo, y que independientemente de su omisión no agravanon el riesgo. Por otra parte quedan anomalías de otra índole que pudieron haber impedido la configuración del siniestro.

b) En relación al crédito. En este apartado es necesario precisar si la documentación de la operación se encuentra en orden.

De acuerdo con los puntos antes señalados, se emitirá un dictamen, señalando las características cualitativas y cuantitativas del siniestro, precisando su procedencia o improcedencia.

Después se procederá a cuantificar la indemnización indicando el monto a indemnizar.

Se convocará al Comité de siniestros, y una vez integrado éste, se dará lectura al reporte antes mencionado, aclarando el encargado de la cuenta todas las dudas que tengan los miembros del Comité, los cuales una vez que

emitan su voto aprobatorio, firmarán el documento de conformidad. Si un asunto no es aprobado por unanimidad, tendrá validez la mayoría de votos. Si existe empate se someterá el reporte a juicio de la Dirección General.

Del reporte citado se obtendrán copias fotostáticas, las que serán turnadas a los diferentes Departamentos para sus registros y expedientes correspondientes.

REPORTE DE SINIESTRO

ANEXO 7

NUMERO: 73

FECHA: 4-III-85

I.—ANTECEDENTES.

1.—Datos Generales.

Asegurado: Celulosa y Derivados, S.A. (Propirey)
 Deudor Fallido: Adolf Lony Zeilglas
 País: Alemania
 Riesgo Configurado: Mora Prolongada
 Fecha de la Reclamación: 13/II/85
 Créditos Insolutos: \$ 110,000.00 Dls.
 Valoración Preliminar de la Pérdida: \$ 110,000.00 Dls.

2.—Datos Relacionados con la Contratación del Seguro

Tipo y Número de Póliza: Global de Exportación # 2050
 Fecha de Emisión: 2/VIII/76
 Vigencia: 1/XII/83 al 30/XI/84
 Clasificación del Exportador: AAA
 Volumen de Primas: 37,245.12 Dls.
 Suma Asegurada: 6'592,802.47 Dls.
 Indemnización Máxima Anual: 30 veces la prima pagada (*)
 Siniestros Pagados: Dos (**)
 Cesionario: Banpaís, S.N.C.

3.—Datos Relacionados con el Comprador.

Clasificación: D
 Fecha de la Última Evaluación del Riesgo: 8/VIII/84 (Cancelado)
 Límite Revolvente de Crédito Aprobado: \$ 250,000.00 Dls.
 Plazo Máximo Autorizado: 90 días
 Forma de Documentación Establecida: Tít. de Créd. por Vía Bancaria
 Porcentaje de Cobertura: 75 %
 Condiciones Específicas de Cobertura: Ninguna

II.—CAUSAS DEL SINIESTRO.

4.—Antecedentes. El asegurado embarcó mercancía durante los meses de junio y julio de 1984, por un total de 228,070.11 Dls., señalándose como fecha de pago los meses de septiembre y octubre del mismo año, crédito que continúa con un saldo pendiente de pago a la fecha del presente reporte por un total de 110,000.00 Dls.

5.—Evidencias. Funcionarios de Cydsa y Comesec se trasladaron al domicilio del importador en Alemania, con el objeto de realizar gestiones tendientes a la recuperación del adeudo, logrando un éxito parcial debido principalmente a una serie de argumentos que el deudor interpuso para efecto de (***) —

III.—GESTIONES DE COBRO REALIZADAS POR EL ASEGURADO.

Basados en el hecho de que es muy difícil demostrar a quién correspondía la responsabilidad de la supuesta impugnación de la mercancía y principalmente a que el costo del juicio resultaba muy elevado, además de acordado, se acordó llegar a (****)

IV.—ACTUACION DEL ASEGURADO.

6.—En relación al Seguro. El asegurado cumplió con lo dispuesto en el Capítulo VII de las Condiciones Generales de la Póliza Global de Exportación.

7.—En Relación al Crédito. Documentación en orden.

V.—DICTAMEN. Técnicamente la reclamación de indemnización por siniestro al asegurado es procedente, por lo que se turna el expediente al Comité de Siniestros para que resuelva lo conducente.

VI.—INDEMNIZACION.

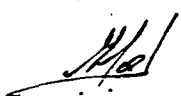
8.—Determinación de la Pérdida Neta Definitiva.

Pérdida Estimada por el Asegurado:	\$ 110,000.00 Dls.
Pérdida Neta Definitiva:	110,000.00
Diferencia:	
Causas de la Diferencia:	

Pérdida Neta Definitiva	
Suma Asegurada:	\$ 110,000.00 Dls.
Más Gastos de Recuperación:	
Menos Deducciones:	

Porcentaje de Cobertura:	50 % (&)
Monto de la Indemnización	\$ 55,000.00 Dls.

(&) Porcentaje acordado por el asegurado y Comesec.



Departamento Jurídico

ACUERDOS

Comité de Siniestros

Fecha 8-III-85

Consejo de Administración

Fecha

Se acordó efectuar el pago de la indemnización por siniestro al cesionario y dar por cerrado el presente caso.



5.5.5. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DE LA RESERVA PARA OBLIGACIONES PENDIENTES DE CUMPLIR POR SINIESTROS.

1.- OBJETIVOS.

Determinar el momento adecuado, conforme a la Ley, para la creación de la reserva para obligaciones pendientes de cumplir por siniestros.
Señalar técnicamente el tiempo mínimo para la creación de la reserva.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico y Gerencia Administrativa.

111.- POLÍSCAB.

El Comité de siniestros que conozca de un asunto en particular, autorizará la Reserva para Obligaciones Pendientes de Cumplir por Siniestros.

Una vez recibido el aviso de siniestro debidamente requisitado, el Departamento Jurídico dispondrá de un máximo de 15 días para construir la Reserva para Obligaciones Pendientes de Cumplir por Siniestros.

En caso de duda respecto a la procedencia o improcedencia de una reclamación la reserva será constituida.

Para todos aquellos créditos impagados que caerán en mora prolongada, la reserva será constituida quince (15) días antes de la configuración del riesgo.

19.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

El encargado de la cuenta, llenará el formato (Anexo 8) sometiéndolo a consideración del Comité de siniestros correspondiente con el visto bueno de la Dirección Jurídica. En su defecto, la autorización la otorgará la Dirección General o la Subdirección, turnándose a la Gerencia Administrativa el documento en que conste dicha resolución.

CONSTITUCION DE LA RESERVA PARA OBLIGACIONES PENDIENTES
DE CUMPLIR POR SINIESTROS

PAPA: Gerencia Administrativa
DE: Gerencia Jurídica

Fecha:
Siniestro No. :
Póliza No.

Asegurado:
Comprador:
Clasif. del comprador:
Producto:
Riesgo configurado:

País:
Exp. No. :
Mercado:

Límite revolvente máximo asegurable:
Endoso No.
Pérdida neta estimada:
Diferencia:
Causas de la diferencia:

Fecha reclamación:
Indemnización reclamada:

ANALISIS DE LA PERDIDA NETA ESTIMADA

1. Suma asegurada (embarques):

<u>Fecha</u>	<u>Importe</u>

Suma
asegurada

2. Gastos accesorios:

3. Deducciones:

TOTAL

% de cobertura

Indemnización probable:
Monto de la reserva:

Autorización

Gerencia Jurídica

cc Gerencia Técnica
Gerencia de Relaciones

5.5.6. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DE PAGOS EX-GRATIA Y RECLAMACIONES IMPROCEDENTES.

1.- OBJETIVOS.

Señalar las Características cualitativas y cuantitativas por las que se propone efectuar un pago EX-GRATIA.

Precisar las anomalías en que incurrió un Asegurado las cuales determinan la improcedencia de una reclamación.

Comunicar al Asegurado la improcedencia de su reclamación.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS.

Únicamente la Dirección General de COMEDEC podrá aprobar los pagos Ex-Gratia.

Las iniciativas de pago pueden partir de la misma Dirección General, de la Subdirección, Departamento de Promoción o Departamento Jurídico.

En caso de que se apruebe el pago se seguirá el mismo procedimiento para reclamaciones procedentes. (Procedimiento 5.5.2.).

IV.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

Cuando una reclamación comentada en el Comité de siniestros respectivo ha sido considerada improcedente, puede apelarse la resolución si a juicio de algún interesado es conveniente que se efectúe un pago Ex-Gratia, presentando una iniciativa a la Dirección General, a fin de que ésta considere la proposición.

Si se resuelve efectuar el pago, el encargado de la cuenta continuará con el procedimiento normal.

Si se resuelve negativamente el Departamento Jurídico elaborará un comunicado indicando al Asegurado la improcedencia de la reclamación, el cual entregará al Depto. de Promoción resolviendo éste último la conveniencia de entregarla personalmente o por correo.

5.5.7. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DE LA AUTORIZACION DE LA BOLSA DE CHEQUE INDEMNIZATORIO.

I.- OBJETIVOS.

Eficacia y rapidez en los trámites previos al pago indemnizatorio.

II.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico y Departamento Administrativo.

III.- POLITICAS.

Toda solicitud de cheque para pago de una indemnización deberá de ser atendida con carácter urgente.

IV.- PROCEDIMIENTO.

El encargado de la cuenta hará la solicitud de cheque indemnizatorio indicando los conceptos siguientes "Indemnización del Siniestro No. "I", nombre del Asegurado Vs nombre del deudor fallido, concepto, etc".

Se presentará para autorización de la Dirección General o a la Subdirección.

Una vez autorizado se enviará al Departamento Administrativo, el cual ya elaborado y firmado el cheque lo entregará al solicitante.

5.5.8. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DE PAGOS DE INDEMNIZACION PROVISIONALES O DEFINITIVOS CON BENEFICIARIO O SIN EL, OPERACIONES EFECTUADAS CON TITULOS DE CREDITO O CON CUENTA AJENA.

1.- OBJETIVOS.

Determinar los usos y formas que corresponden para tramitar pagos de indemnizaciones.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLITICAS.

Para efectuar el pago de una indemnización será necesario que el Asegurado acredite debidamente su personalidad jurídica, mediante poder para actos de dominio.

El Departamento Jurídico entregará al Asegurado el cheque obteniendo de éste un recibo finiquito y la cesión de los derechos del Asegurado a favor de COMECC.

El recibo finiquito y subrogación será elaborado según se trate de pagos al Banco Cesionario, al Asegurado, si es con carácter provisional o definitivo y si es contra títulos de crédito o cuenta abierta.

Si el pago indemnizatorio se hace sobre una operación en cuenta abierta es necesario que se incluyan los números de facturas, fechas y montos que se cedan a COMESEC.

19.- PROCEDIMIENTO.

Una vez que el Departamento Administrativo entregue el cheque indemnizatorio al Departamento Jurídico, este se comunicará con el Promotor encargado de la cuenta, informándole día y hora de la entrevista con el Asegurado. Previamente solicitará al Asegurado los documentos necesarios para su identificación y el poder que lo faculte (poder general para actos de dominio), para firmar de recibido, finiquitando y cediendo sus créditos a COMESEC.

Si los documentos están en poder del Banco Corresponsal el Asegurado dará instrucciones por escrito a dicho banco con copia a COMESEC, para la entrega de los mismos a un Abogado designado por la Compañía.

Si los documentos están en poder de un Abogado de COMESEC, el Asegurado entregará en original y copia un escrito en el que informe haber recibido "X" cantidad de COMESEC como indemnización y que por lo tanto todo recobro deberá ser canalizado al través de la Compañía, así como cualquier comunicado respecto a la evolución de la cobranza. El comunicado antes señalado, acompañado de un escrito del Departamento Jurídico, se enviará al Abogado corresponsal. (Anexo 9) Recibo finiquito más común.

DEFINITIVO

SINIESTRO No.:
ASEGURADO:

BUENO POR: \$

ANEXO 9

RAMO DE:

Con referencia a la reclamación que tenemos presentada por el siniestro ocurrido con nuestro comprador de _____, amparado bajo la Póliza No. _____ expedida por ustedes, por medio de la presente hacemos constar que hemos recibido de la COMPAÑIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO, S.A., la cantidad de: _____ \$ _____ (_____), _____ por concepto de pago de la pérdida neta definitiva determinada a nuestra entera satisfacción sobre dicha reclamación.

Con tal motivo, extendemos el finiquito más amplio que conforme a derecho se pueda otorgar dándonos por indemnizados de todo aquel o aquellos derechos que pudiéramos haber reclamado o podamos reclamar, relevándonos de cualquier tipo de obligación pasada, presente o futura derivada de los hechos materia de nuestra reclamación, no reservándonos ninguna acción que ejercitar ni derecho que reclamar o sujetar a reconocimiento en contra de COMPAÑIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO, S.A., salvo los derechos de las Cláusulas de la Póliza _____, en lo relativo a cualquier posible recobro, el que se aplicará conforme a dichos ordenamientos.

Atenta la indemnización que ampara el presente documento, subrogamos a la COMPAÑIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO, S.A., hasta por la cantidad pagada, en todas las acciones o derechos que nos correspondieren en contra del deudor o deudores, cuya falta de pago dieron origen al siniestro, en los términos del Artículo 111 de la Ley Sobre El Contrato de Seguro, obligándonos a coadyuvar con la Empresa si fueren requeridos para ello. Asimismo, proporcionaremos todos los datos y pruebas necesarios solicitados por la Empresa, en forma incondicional y gratuita, en los términos que establece la Cláusula _____ de las Condiciones Generales de la Póliza _____, con relación al presente siniestro y a el o los recobros a que hubiere lugar.

Extendemos el presente para todos los efectos legales a que haya lugar, en la Ciudad de México, Distrito Federal a los _____ días del mes de _____ de 197 _____.

RECIBI

ASEGURADO

5.5.9. PROCEDIMIENTO PARA EL CONTROL Y MANEJO DE CANCELACION DE COMPRADORES POR PRESUNCION DE SINIESTRO O SINIESTRO.

1.- OBJETIVOS.

Prevenir a otros Asegurados que tengan relación con el deudor fallido.

Cancelar límites y afectar los registros correspondientes.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico, Departamento de Estudios de Crédito.

111.- POLÍTICAS.

El Departamento Jurídico solicitará al Departamento de Estudios de Crédito la cancelación de un comprador, cuando a juicio del encargado de la cuenta existan motivos que presupongan un siniestro, en especial, si al efectuar la revisión de un expediente, la información que este contiene es negativa.

Cuando el Asegurado o COMESEC hayan decidido que es necesario que se proceda judicialmente en contra del deudor.

Por reclamación de siniestro.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

El encargado de la cuenta al percibirse de alguna anomalía en el Expediente del deudor fallido, o por haber reunido elementos que a su juicio puedan provocar, un posible siniestro, solicitará la cancelación del deudor al Departamento de Estudios de Crédito.

Una vez que Estudios de Crédito efectuó la evaluación correspondiente presentará ésta al Comité respectivo, al cual acudirán el solicitante de la Cancelación para comentar la situación por la que atraviesa el deudor y los resultados de las gestiones efectuadas por el Asegurado. Se procederá en su caso conforme al procedimiento (5.4.6.)

5.5.10. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DE AJUSTES DE SINIESTRO.

1.- OBJETIVO.

Estructurar un sistema que permita determinar correctamente los ajustes a un siniestro.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico, Departamento Administrativo.

111.- POLÍTICAS.

Toda solicitud de anticipos para gastos de un Abogado Corresponsal, deberá de tramitarse de inmediato.

El pago de honorarios por servicios profesionales prestados por un Abogado Corresponsal deberá cubrirse en un plazo no mayor de diez (10) días.

Si el Asegurado procedió a demandar el pago de un crédito vencido al través de un Abogado Corresponsal de COMESEC, y debido a las gestiones

legales (Extrajudiciales - Judiciales) se recupera la totalidad del adeudo; COMESEC participará proporcionalmente con los honorarios del Abogado Corresponsal.

19.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

El encargado de la cuenta verificará si el Abogado Corresponsal ha deducido o no de la suma recobrada sus honorarios, en caso de que no lo haya hecho, o cuando el Asegurado o COMESEC hayan recibido un pago sin intermediación del Abogado Corresponsal, llevará a cabo un ajuste de Diniestro, solicitando al Departamento Administrativo en cheque por el monto que corresponda al Abogado Corresponsal, requiriendo a la vez al Asegurado, la parte correspondiente por el servicio prestado.

Una vez que el Departamento Administrativo elabore el cheque lo entregará al Departamento Jurídico para que éste a su vez lo envíe al Abogado Corresponsal solicitándole el recibo respectivo; estableciendo un follow up de 30 días, a partir de la fecha en que lo envía. Al vencimiento del follow up se confirmará el comunicado, en caso de que no haya respuesta.

Una vez que el Abogado Corresponsal envíe el recibo se turnará éste al Departamento Administrativo, guardando copia fotostática del mismo en el expediente respectivo. De igual forma se procederá cuando se trate de una solicitud de un Abogado Corresponsal de "L" suma de dinero para iniciar o continuar una acción legal.

5.5.11. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DEL REPORTE MENSUAL DE SINIESTROS Y RECIBROS.

1.- OBJETIVOS.

Proporcionar a la Dirección General mensualmente, los datos exactos de reclamaciones recibidas, indemnizaciones cubiertas y recibros obtenidos.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLITICAS.

El Departamento Jurídico deberá presentar a la Dirección General, el Reporte mensual de siniestros y recibros cada mes, dentro de los primeros 10 días siguientes al mes que se reporta, proporcionando los siguientes datos:

Mes, año y acumulado de reclamaciones recibidas (procedentes e improcedentes), número, cantidad.

Reclamaciones procedentes.

Reclamaciones improcedentes. (Incluyendo cantidades improcedentes de reclamaciones procedentes).

Reclamaciones en estudio (aquellas en las que no se haya determinado su procedencia e improcedencia).

Indemnizaciones estimadas o definitivas (entendiendo por estimada una cantidad que aún no se ha podido precisar).

Indemnizaciones cubiertas.

Indemnizaciones pendientes de cubrir.

Recobros.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

El encargado de la cuenta, recibe la reclamación de siniestro, y registra la fecha de reclamación, el nombre del Asegurado, el nombre del comprador o deudor fallido, el país, el valor reclamado, la indemnización estimada o definitiva, y las observaciones del caso.

Al finalizar el mes, todos los datos que han sido registrados en la forma antes citada, sumándolos nos darán el número y monto total de reclamaciones recibidas.

Las reclamaciones recibidas se dividen en procedentes e improcedentes, se suman las procedentes y nos dará el número y monto requerido. De igual forma se hace con las improcedentes, cabe señalar, que a éstas últimas debe sumarse las cantidades improcedentes de las reclamaciones procedentes.

Toda reclamación que no pueda precisarse su procedencia o improcedencia se señalará en el apartado destinado para reclamaciones en estudio.

Al recibir la reclamación si ésta es procedente se determinará de una manera estimada (provisional) o definitiva cual será el monto a indemnizar. Una vez que se determine lo anterior, es necesario efectuar los ajustes para mantener la estadística actualizada.

Ejemplo: Indemnización estimada	N\$ 10,000
Indemnización definitiva	N\$ 8,000

Se deben restar N\$ 2,000 a el concepto indemnización estimada o definitiva, no obstante que dicho ajuste se haga en un mes posterior.

La indemnización cubierta es aquella que se configura cuando el Asegurado ha recibido el pago indemnizatorio.

La indemnización pendiente, es aquella en que aún no se ha cubierto la indemnización al asegurado.

Al finalizar el mes, todos los datos que han sido registrados se suman y nos darán el número y monto total de cobros.

5.6. PROCEDIMIENTOS Y POLÍTICAS DEL MANEJO DE RECOBROS.

Posteriormente al pago de una indemnización es frecuente que las acciones de cobro fructifiquen y se obtenga una recuperación (recobro) a la cual se le resta los gastos de cobranza en que se haya incurrido y el remanente se divide proporcionalmente entre el Asegurado y la Compañía de acuerdo a la pérdida de cada quien. Sin embargo es posible que existan créditos al mismo deudor no asegurados, en cuyo caso se aplica el recobro de acuerdo a lo establecido en la regla proporcional que se ejemplifica a continuación en dos de los casos más comunes que en seguida abordaremos:

Caso 1 normal

Límite de crédito aceptado por Comesec	n \$	100.00
Crédito asegurado		100.00
Pérdida neta definitiva		100.00
Porcentaje de cobertura: 80 %		
Indemnización		80.00
Gastos de cobro	n \$ 10.00	
Recobro		50.00
- Gastos de cobro		10.00
Suma a repartir	n \$	40.00
Recobro para el Asegurado (20 %)		8.00
Recobro para Comesec (80 %)		32.00

Caso 2 Créditos no asegurados por haber sido rechazados por Comesec o debido a un exceso en el límite de crédito autorizado.

Límite de crédito aceptado por Comesec			N\$100.00
Créditos no asegurados	N \$	100.00	
Créditos Asegurados		100.00	
Total créditos concedidos			200.00
Pérdida total			200.00
Pérdida neta definitiva			100.00
Porcentaje de cobertura	80 %		
Indemnización			80.00
Gastos de cobro		20.000	
Recobro			120.00
- Gastos de cobranza			20.00
Suma a repartir asegurada y no			100.00
Parte no asegurada	50 %	(1)	50.00
Parte asegurada	50 %		50.00
Suma a repartir parte asegurada			50.00
Recobro para el asegurado	20 %	(2)	10.00
Recobro para la compañía	80 %	(3)	40.00
Total de Recobro para Asegurado (1+2)			60.00
Total de Recobro para Comesec		(3)	40.00

(Anexo 10) Fórmula general de recobros.

5.6.1.- PROCEDIMIENTO PARA EL CONTROL Y MANEJO DE RECOBROS.

1.- OBJETO.

Estructurar un sistema que permita aplicar correctamente un recobro.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico, Departamento Administrativo.

111.- POLÍTICAS.

Todo recobro deberá ser canalizado a la COMEDEC, para que ésta, una vez que analice la suma recobrada determine su aplicación.

El Departamento Jurídico deberá llevar un control de todos aquellos gastos que se efectúen, por investigaciones directas o indirectas, anticipos a un Abogado Corresponsal y por todo concepto que signifique egresos de la COMEDEC relacionados con un siniestro.

El Departamento Administrativo informará mensualmente al Departamento Jurídico sobre aquellos gastos de ajuste de siniestro que hayan

sido erogados en el mes anterior, dentro de los primeros 10 días de cada mes.

Todo recobro deberá ser notificado al Departamento Jurídico, el cual después de hacer los análisis necesarios, informará al Departamento Administrativo las cantidades que deben ser aplicadas a salvamentos y las que deberán registrarse en Acreedores Diversos.

19.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

El encargado de la cuenta recibirá de la Dirección General el escrito en el que el Asegurado indique la recuperación obtenida. De la cantidad recibida se procederá a verificar si han sido deducidos los gastos y costos procesales de la cobranza, así como los honorarios del Abogado corresponsal, a la vez verificará si se han realizado algunas otras erogaciones por concepto de investigación directa o indirecta o por anticipos.

Si no es necesario que se hagan deducciones a la suma recobrada, procederá a hacer la aplicación del recobro solicitando la autorización de la Dirección Jurídica, turnando dicho documento al Departamento Administrativo, junto a la solicitud de cheque por la cantidad que corresponda al Asegurado.

En caso de que el Abogado Corresponsal no haya deducido de la suma recobrada sus honorarios, gastos, etc. se indicará al Departamento Administrativo que deposite la cantidad recuperada en su cuenta para Acreedores Diversos, mientras tanto el encargado de la cuenta solicitará al Abogado Corresponsal el monto de sus honorarios. Al recibir la factura por servicios prestados del Abogado Corresponsal se procederá informar a la Dirección Jurídica y turnar dicho documento al Departamento Administrativo, junto a la solicitud de cheque por la cantidad que le corresponda al Asegurado, una vez hechas las deducciones correspondientes, indicando al Departamento Administrativo la cantidad que deberá aplicarse a salvamentos.

5.6.2.- PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DE LA SUSPENSIÓN DEFINITIVA DE ACCIONES PROCEDABLES PARA OBTENER LA RECUPERACIÓN DE UN CRÉDITO SINISTRADO .

1.- OBJETIVO.

Suspender en forma definitiva cualquier acción oncominada a la recuperación de un crédito siniestrado.

Estructurar un sistema para el cierre del caso.

11.- RESPONSABLES.

Departamento Jurídico.

111.- POLÍTICAS.

Todo crédito siniestrado, sobre el cual se haya recuperado la totalidad del crédito, será motivo de este procedimiento.

Cuando se hayan agotado todas las gestiones judiciales, e incluso se hubiera efectuado algún viaje al país del deudor, o se tenga la opinión de

Agencias informativas, Bancos o de un Abogado Corresponsal de COMEDEC, de que no existe posibilidad alguna de recobro se dará por cerrado el caso.

IV.- PROCEDIMIENTO.

Departamento Jurídico.

El encargado de la cuenta, al verificar que se ha recobrado la totalidad de un crédito siniestrado, o que se han agotado todas las gestiones judiciales en contra del deudor sin resultados positivos, o por medio de un informe o dictamen de una Agencia o Abogado Corresponsal compruebe que no existe posibilidad alguna para la recuperación de un crédito siniestrado, solicitará a la Dirección Jurídica autorización para cerrar el caso.

Una vez recibida la autorización correspondiente turnará el original del documento al Departamento Administrativo y una copia del mismo se enviará a los diferentes Departamentos. (Anexo 11) Formato común para cierre del caso.

CIERRE DEL CASO

Fecha:
Sinistro No.:
Póliza No.:

ASEGURADO:		
COMPRADOR:		
SALDO INSOLUTO	\$	%
PERDIDA NETA DEFINITIVA:	\$	%
DIFERENCIA:	\$	%
<u>CAUSAS DE LA DIFERENCIA.</u>		
<u>REGLA PROPORCIONAL.</u>		
SALDO ANTERIOR:	\$	%
CREDITO RECHAZADO:	\$	%
<u>CREDITO NO PROPUESTO A LA COMESEC.</u>		
NO DECLARADO:	\$	
EXCEDIDO EN EL LIMITE:	\$	
	TOTAL	
	\$	
	\$	
PORCENTAJE DE COBERTURA		%
MONTO DE LA INDEMNIZACION:	\$	

RECOBROS

CIERRE DEL CASO

SUMA RECOBRADA: \$	CONCEPTO:
MENOS GASTOS DE	
RECUPERACION: \$	
MONTO: \$	
<u>APLICACION DE LOS RECOBROS</u>	
COMESEC: \$	
ASEGURADO: \$	
TOTAL: \$	

AUTORIZACION

DEPARTAMENTO JURIDICO

6.- BENEFICIOS Y VENTAJAS DEL SEGURO DE CREDITO.

El Seguro de Crédito de ninguna manera se limita únicamente a resarcir a los Asegurados de sus pérdidas por la incobrabilidad de sus adeudados, que ya es razón suficiente para justificar su existencia, no obstante ello, pasaremos a distinguir los siguientes aspectos.

Todos los seguros de daños conocidos protegen un determinado activo de las Empresas y se puede decir que una entidad bien organizada con una conciencia de lo que significa la incobrabilidad de créditos, tenderá a trasladar a un tercero (Compañía de Seguros) las eventualidades que le pueden afectar, incluso las no representadas en su contabilidad como los de vida o accidentes de su personal.

Si analizamos los activos de una Industria veremos que los siguientes cuentan normalmente con una póliza: el efectivo, inventarios (aún en tránsito con seguro de transporte), las instalaciones, equipo, autos, etc. adecuándose las coberturas al tipo de Industria que se trata.

Ahora, con el Seguro de Crédito los adeudados pendientes de pago serán posibles de recuperar, permitiendo la generación permanente de recursos de la Empresa.

Es frecuente cuando los Directores Financieros conocen de este Seguro escucharlos decir. "yo pierdo el 0.2 % y el Seguro me cuesta 0.6 % por lo cual, no me conviene". Bajo este criterio sería también lógica pensar no asegurarse contra incendio, puesto que la siniestralidad normalmente es 0% o bien cualquier otro activo con características similares.

El Seguro de Crédito cubre desviaciones, en el caso de la falta de pago de los deudores, uin cuando también indemniza pérdidas normales previstas por la Empresa.

También es común decir los empresarios "yo tengo ya formada una reserva de cuentas incobrables que me protege esta eventualidad," la cual si se analiza tiene varios inconvenientes.

a) No se conoce nunca el monto de pérdida a que da lugar la eventualidad, si se conociera no sólo se tendrían reservas para este concepto, sino también para incendios, autos, dinero, etc.

b) La reserva cuando se constituye, es una partida afecta a impuestos o sea que tiene que ir dentro de pérdidas y ganancias como una utilidad.

c) Afecta la capacidad de pago de la Empresa y se presenta como disminución de activo circulante.

d) No tiene disponibilidad inmediata, ya que no es líquida y en todo caso si se presenta la falta de pago y se determina la incobrabilidad, la Empresa sufrirá al no obtener el pago de los recursos que esperaba como producto de sus ventas.

El Seguro de Crédito tiene un plazo máximo para hacerse efectiva de 6 meses.

Fiscalmente, como se sabe, todas las primas de Seguros son deducibles para estos efectos, con lo cual el Asegurado agrega una ventaja más al obtener el Seguro.

Otros beneficios básicos que podemos enunciar concretamente son los siguientes:

1) Ambos Seguros (Interno y Exportación) realizan estudios de los compradores auxiliando al Asegurado en la selección de sus clientes y percatarse si alguno presenta evaluación negativa.

2) Acceso a financiamientos bancarios a tasas preferenciales.

3) Contar con un asesor externo, que trabajará en conjunto con el Asegurado para cualquier tipo de cobranza o intervención extrajudicial o legal.

en la recuperación de créditos otorgados ya sea en el mercado Nacional e Internacional.

4) El Asegurado no estará expuesto a mayores pérdidas después de adquirir el Seguro.

5) Los gastos de cobranza los absorberá la Aseguradora en el porcentaje de cobertura correspondiente.

Algunas otras ventajas se pueden deducir en las explicaciones que se muestran en los diversos capítulos del presente trabajo, como el apoyo internacional de una red de abogados, la seguridad en las ventas realizadas, estabilidad y celeridad en las cobranzas etc.

Por último diremos, que el Seguro de Crédito destaca como una herramienta auxiliar en el desarrollo de actividades básicas para México en especial, el desarrollo de exportaciones y no menos importante, como instrumento que permite al Empresario mexicano realizar mayores ventas diversificando sus clientes y mercados cubriendo una necesidad al proteger un activo generador permanente de efectivo que si es afectado por un imprevisto, transforma la buena marcha de su Establecimiento.

CONCLUSIONES.

El Seguro de Crédito es un servicio utilizado por otros países desde el siglo pasado, en México su creación obedeció a la necesidad de apoyar a los exportadores con el fin de facilitar su acceso a los mercados internacionales, liberando sus políticas de pagos y otorgarles una mayor capacidad Financiera para este propósito.

El Seguro de Crédito Interno su creación se propició a la necesidad que tiene la industria de tener protegido un activo necesario para su permanencia y crecimiento, así como un medio que le permita obtener mayores recursos Financieros.

El Seguro de Crédito, trae consigo una serie de implicaciones que tienden a redundar en beneficios para aquellas entidades que lo utilizan adecuadamente, pues cuenta con los medios legales para la obtención de créditos impagados que el Asegurado necesita recuperar.

Un factor muy importante para la recuperación de los adeudos, es realizar las gestiones de cobro necesarias y oportunas, en este sentido Comesecc cuenta con la experiencia a nivel internacional, realizando por su cuenta dichas gestiones o bien asesorando al vendedor para que él las efectúe.

Los mecanismos seguidos hasta la fecha por las Empresas para prever la incobrabilidad de sus créditos, adolecen de varios inconvenientes siempre vinculados con el desconocimiento del comportamiento de su mercado, el Seguro de Crédito evita esta incertidumbre ya que en cumplimiento de su Función Legal a través de su Área Jurídica recuperará el crédito o lo indemnizará.

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 una buena recuperación de cartera toda vez que, al asumir sustancialmente 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.

Contar con la cobertura que ofrece el Seguro de Crédito significa depender en menor grado del manejo del periodo promedio de pago con el propósito de minorar la proporción de adeudos pendientes de pago en virtud de que los esfuerzos encaminados a tal fin se ven ampliamente reforzados con la perspectiva de indemnización o cobro, que realiza el Área Jurídica en caso de pérdidas por cuentas incobrables, lo que significaría que la Función Legal del Seguro de Crédito se aplica adecuadamente.

Podemos apuntar brevemente como algunos inconvenientes comunes que el Seguro de Crédito resolverá ejecutando una Función Legal efectiva.

- 1.- El crédito no cobrado será dinero que no trabajará para el Asegurado.
- 2.- Dicho crédito será una preocupación, incomodidad, tiempo empleado sin beneficio.
- 3.- Ese crédito no recuperado Financiará los negocios de los deudores y perjudica los propios.
- 4.- Será una venta no terminada.
- 5.- Además una venta improbable para el futuro.
- 6.- Repercutirá en clientes que serán imposibles de atender.

La Función Legal del Seguro de Crédito como hemos visto, recae entonces, en el Area Jurídica de Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S. A. de C. V. (COMESEC) y aquella será responsable de la recuperación de los créditos otorgados por el Asegurado a sus deudores por la vía extrajudicial, judicial o indemnización, si se cumplió con lo previsto en la Póliza.

La aplicación eficaz, efectiva y acertada de la función Legal del Seguro de Crédito, auspiciará un mejor mecanismo diseñado para cubrir una eventualidad (muy común en la práctica) que es la falta de pago de los créditos que conceden las empresas y, este servicio que ofrece Comesecc, se convierte en un generoso engranaje de la gran maquinaria que conforma el comercio nacional y por ende requerirá siempre de los demás elementos para

complementarse y lograr su desarrollo cabal, como instrumento de apoyo tangible en el enorme concierto de las economías mundiales que representa nuestro país México.

BIBLIOGRAFIA

1.-TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO

Raúl Corvantes Ahumada

2.-LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES
MUTUALISTAS DE SEGUROS Y LEY SOBRE EL CONTRATO DEL
SEGURO -Compilación de leyes sobre seguros privados- Amis. Mexico
1994

3.-EL SEGURO DE CREDITO A LAS EXPORTACIONES, RIESGOS
COMERCIALES

Miguel Ángel Medellín Harbord

4.-EL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION EN MEXICO

Arturo Valencia Hernández

5.-LA EXPERIENCIA MEXICANA EN EL SEGURO DE CREDITO

Sergio Sáenz Chabal

6.-EL SEGURO DE CREDITO COMO APOYO A LA EXPORTACION

Feliciano Castro Castañeda

7.-EL SEGURO DE CREDITO EN MEXICO

Francisco Gerardo González Silva

8.-APLICACION DEL SEGURO DE CREDITO A LAS CUENTAS POR COBRAR

Jorge Sergio Mendoza Lugo

9.-EL ADECUADO ANALISIS CREDITICIO DE UNA EMPRESA DE SEGUROS DE CREDITO, PROMOTOR DE BAJA INMEDIABILIDAD

Victor Oropeza Ruiz

10.-PROCEDIMIENTO JURIDICO COMECE

Federico H. Castro Carrillo

11.-POLIZA GLOBAL DE EXPORTACION

Cia. Mexicana de Seguros de Crédito

12.-POLIZA ESPECIFICA DE EXPORTACION

Cia. Mexicana de Seguros de Crédito

13.-POLIZA GLOBAL DE CREDITO INTERNO

Cia. Mexicana de Seguros de Crédito

14.-POLIZA ESPECIAL DE CREDITO INTERNO

Cia. Mexicana de Seguros de Crédito

15.-OPTIMIZACION DEL SEGURO DE CREDITO

Manuel Obregón Sanchez

16.-EL CONTRATO DE SEGURO EN EL DERECHO MEXICANO

J. Jesús Rodríguez Sahu, B. Costa-Amic Editorial

17.-EL SEGURO DE CREDITO COMO APOYO PARA INCREMENTAR LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Jose Manuel Juruliza Echezurin

18.-Comentarios proporcionados por el Lic. Ricardo Malpica de Lamadrid y Lic. Marco Antonio Del Rio Lara, Directores del Area Juridica así como del Lic. Manuel Obregón Sanchez, Director de Relaciones, todos ellos de Cia. Mexicana de Seguros de Crédito S.A.