



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN  
COMO UNA HERRAMIENTA QUE DA  
COMPETITIVIDAD A LA PEQUEÑA Y MEDIANA  
EMPRESA EN EL MERCADO INTERNACIONAL**

**GÓMEZ ESPINOZA MAURICIO ALONSO**

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

**LICENCIADO EN ECONOMIA**

ASESOR:

**MTRO. MIGUEL GONZÁLEZ IBARRA**



México D.F. Octubre de 2011



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 esta 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.

## Agradecimientos

**A mi Facultad de Economía que me permitió adquirir los conocimientos necesarios para ser un economista completo y así poder llevar a cabo este trabajo de investigación.**

**A mis padres que me dieron todo el apoyo incondicional a lo largo de mi carrera universitaria que me permitió disfrútala.**

**A mis hermanos, por haberme acompañado durante todos estos años de arduo estudio.**

**A mi tutor de tesis Miguel González Ibarra que me guio de la mejor manera durante todo el trabajo de investigación y gran parte de mi carrera.**

**A mi Universidad Nacional Autónoma de México que me proporciono la mejor formación que hubiera deseado.**

## CONTENIDO

---

INTRODUCCIÓN.....	6
<b>CAPÍTULO I. ANTECEDENTES DEL SEGURO DE CRÉDITO: EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN EL MUNDO Y EN MÉXICO.....</b>	<b>9</b>
1.1. ORIGEN DEL SEGURO DE CRÉDITO EN EL MUNDO .....	9
1.2. ANTECEDENTES DEL SEGURO DE CRÉDITO EN MÉXICO .....	10
1.3. LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO INTERNACIONAL .....	11
1.4. INCENTIVOS PARA LA INMERSIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL .....	12
1.4.1. <i>Expansión de ventas</i> .....	12
1.4.2. <i>Adquisición de recursos</i> .....	13
1.4.3. <i>Minimización de riesgos</i> .....	13
1.5. INFLUENCIAS EXTERNAS DE LOS MERCADOS DESCONOCIDOS.....	14
<b>CAPÍTULO II. EL SEGURO COMO MECANISMO PARA NEUTRALIZAR RIESGOS. ....</b>	<b>17</b>
2.1. EL RIESGO FINANCIERO .....	17
2.2. TIPOS DE RIESGOS FINANCIEROS .....	18
2.2.1. <i>Riesgos de mercado</i> .....	18
2.2.2. <i>Riesgos de crédito</i> .....	20
2.2.3. <i>Riesgo operacional</i> .....	23
2.2.4. <i>Riesgo de liquidez</i> .....	25
2.2.5. <i>Riesgo normativo o legal</i> .....	27
2.3. CARACTERIZACIÓN DEL CONTRATO DE SEGURO.....	28
2.3.1. <i>Requisitos mínimos de asegurabilidad</i> .....	29
2.3.2. <i>Partes del contrato de seguro</i> .....	29
2.3.3. <i>Documentos que componen el contrato de seguro</i> .....	30
2.3.4. <i>Elementos materiales del seguro</i> .....	31

2.3.4.1. <i>La prima del seguro</i> .....	32
2.4. EL SEGURO DESDE EL PUNTO DE VISTA LEGAL.....	33
2.4.1. <i>Clasificación del seguro desde el punto de vista legal en México</i> .....	34
2.5. CLASIFICACIÓN DE LOS TIPOS DE SEGUROS POR SU INTERÉS ASEGURABLE.....	36
2.5.1. <i>Seguros de daños</i> .....	37
2.5.2. <i>Seguros patrimoniales</i> .....	38
2.5.3. <i>Seguros personales de no vida</i> .....	39
2.5.4. <i>Seguros de vida</i> .....	39
<b>CAPÍTULO III. EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN: UNA HERRAMIENTA PARA MITIGAR RIESGOS EN LA VENTA INTERNACIONAL DE UN PRODUCTO.....</b>	<b>41</b>
3.1. CARACTERÍSTICAS DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN.....	41
3.2. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN.....	42
3.3. PROCESO DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN.....	44
3.4. EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN MÉXICO.....	45
<b>CAPÍTULO IV. PYMES.....</b>	<b>55</b>
4.1. DEFINICIÓN DE PYMES.....	55
4.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES.....	57
4.3. PROBLEMÁTICA MÁS COMÚN EN LAS PYMES.....	58
4.4. VENTAJAS DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN LAS PYMES.....	59
4.5. BENEFICIOS DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN PARA EL PAÍS.....	61
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>63</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>66</b>

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

### Figuras

FIGURA 1. INFLUENCIAS EXTERNAS DE LOS MERCADOS DESCONOCIDOS .....	16
FIGURA 2. TIPOS DE RIESGOS FINANCIEROS .....	18
FIGURA 3. TIPOS DE RIESGOS DE MERCADO .....	20
FIGURA 4. RIESGO DE CRÉDITO .....	22
FIGURA 5. RIESGO OPERACIONAL .....	25
FIGURA 6. RIESGO DE LIQUIDEZ .....	26
FIGURA 7. RIESGO NORMATIVO O LEGAL .....	28
FIGURA 8. CLASIFICACIÓN DE LOS TIPOS DE SEGUROS EN TÉRMINOS GENERALES .....	36
FIGURA 9. CLASIFICACIÓN DE LOS SEGUROS DE DAÑOS .....	37
FIGURA 10. CLASIFICACIÓN DE LOS SEGUROS PATRIMONIALES .....	38
FIGURA 11. CLASIFICACIÓN DE LOS SEGUROS PERSONALES DE NO VIDA .....	39
FIGURA 12. CLASIFICACIÓN DE LOS SEGUROS DE VIDA .....	40
FIGURA 15. PROCESO DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN .....	44
FIGURA 16. VENTAJAS DEL SCE EN LAS PYMES .....	61
FIGURA 17. BENEFICIOS DEL SCE PARA LA ECONOMÍA INTERNA .....	62

### Cuadros

CUADRO 1. SERIE HISTÓRICA DE LA COMPOSICIÓN DE CARTERA DEL SECTOR ASEGURADOR DE 2000 A 2010 .....	47
CUADRO 2. EL SEGURO DE CRÉDITO EN MÉXICO: PRIMA EMITIDA 2007-2009 .....	49
CUADRO 3. EL SEGURO DE CRÉDITO EN MÉXICO: SUMA ASEGURADA 2007-2009 .....	50
CUADRO 4. EL SEGURO DE CRÉDITO EN MÉXICO: NÚMERO DE PÓLIZAS 2007-2009 .....	52
CUADRO 5. EL SEGURO DE CRÉDITO EN MÉXICO: NÚMERO DE SINIESTROS 2007-2009 .....	53
CUADRO 6. EL SCE EN MÉXICO: NÚMERO DE SINIESTROS POR PAÍS 2007-2009 .....	53

EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN COMO UNA HERRAMIENTA QUE DA COMPETITIVIDAD A  
LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

---

CUADRO 7. ESTRATIFICACIÓN POR NÚMERO DE TRABAJADORES ..... 55

CUADRO 8. ESTRATIFICACIÓN POR NÚMERO DE TRABAJADORES Y VENTAS ANUALES ..... 56

**Gráficas**

GRÁFICA 1. PARTICIPACIÓN DEL SEGURO DE CRÉDITO EN EL SECTOR ASEGURADOR DE 2000 A 2010.  
..... 48

GRÁFICA 2. EL SEGURO DE CRÉDITO EN MÉXICO: PRIMA EMITIDA 2007-2009..... 49

GRÁFICA 3. EL SEGURO DE CRÉDITO EN MÉXICO: SUMA ASEGURADA 2007-2009 ..... 51

GRÁFICA 4. EL SEGURO DE CRÉDITO EN MÉXICO: NÚMERO DE PÓLIZAS 2007-2009 ..... 52

## Introducción

---

En este trabajo se pretende demostrar como el Seguro de Crédito a la Exportación puede ser una herramienta que da competitividad a la pequeña y mediana empresa, para ello se abordan distintos temas que nos permiten comprender como es que ocurre esta mejora en la pequeña y mediana empresa. Algunos de los temas que se tocan son: los tipos de seguros, los tipos de riesgos financieros, la competitividad, los mercados externos y el tema de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Se sabe que el seguro de crédito es un tema muy antiguo que surge como causa de las pérdidas ocasionadas a los comerciantes que utilizaban el medio de transporte marítimo para poder comerciar sus productos, y que se crea este seguro para hacer frente a dichas pérdidas para que todos los comerciantes del mismo embarque compartieran una parte de las pérdidas.

Conforme la globalización se fue intensificando, nuevos instrumentos financieros fueron naciendo y se fueron perfeccionando, y uno de ellos es el Seguro de Crédito a la Exportación que les permite a las empresas comerciar de una manera más segura, principalmente en mercados desconocidos a través de la mitigación del riesgo de impago.

En lo que respecta a las pequeñas y medianas empresas, estas han recurrido a este instrumento para poder expandir sus ventas en el mercado internacional sin tener el temor a un impago por parte de su tipo de clientes en el exterior y además de tener la ventaja de no incurrir en gastos innecesarios, como los de investigar la calidad de los clientes, ya que la aseguradora se encarga de llevar a cabo este proceso.

En la actualidad las PYMES juegan un papel muy importante en las economías nacionales al proporcionar más de la mitad de los empleos formales, además de que tienen un gran potencial para impulsar el crecimiento económico y permitir una mejor estabilidad en la balanza comercial y en la moneda gracias a los posibles ingresos de divisas como causa de las ventas en el extranjero.

Es importante mencionar los alcances de este trabajo, ya que el tema del seguro de crédito es un tema muy amplio que se presta para hacer investigaciones en distintas direcciones, sin embargo en el caso concreto de este trabajo, no se pretende

profundizar en términos de datos estadísticos, ni hacer comparaciones entre los distintos sectores de los seguros o hacer relaciones con la producción interna o externa, ya que el trabajo pretende presentar de una manera simple y amigable los beneficios que trae consigo el utilizar el seguro de crédito a la exportación por parte de las PYMES en este caso, la competitividad.

Finalmente en lo que respecta a los pocos datos estadísticos que se muestran en este trabajo, estos se obtuvieron con mucho esfuerzo, ya que existen pocas bases de datos a nivel de detalle del seguro de crédito a la exportación, y es por eso que solo se pudo emplear para los años de 2007 a 2009, además de que la información sobre este tema es muy escasa puesto que el seguro de crédito solo es operado por el sector privado (por lo que se recurrió a trabajo de campo) y su información no está disponible de manera pública, solamente a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, medio por el cual se obtuvieron los datos estadísticos.

### **Objetivos generales**

Mostrar que el seguro de crédito es una herramienta que les permite a las pequeñas y medianas empresas ser competitivas en el mercado internacional.

### **Objetivos particulares**

Apoyar a las PYMES a través de la realización de este trabajo para que puedan adquirir mayor competitividad en el mercado internacional mediante la implementación del seguro de crédito a la exportación en la empresa.

### **Hipótesis**

El seguro de crédito a la exportación es una herramienta que contribuye a dar competitividad a las pequeñas y medianas empresas en el mercado internacional.

### **Justificación**

A través de este trabajo se pretende mostrar que se puede dar un gran impulso a las pequeñas y medianas empresas para la incursión a nuevos mercados a través de la utilización del seguro de crédito a la exportación, debido a que es una herramienta importante que les permite tener una mayor competitividad, a través de la reducción de los riesgos que implican el incursionarse en el mercado internacional, como es el

caso de la probabilidad de no pago, sin embargo sabemos que al ser una herramienta, solo es un elemento que está contribuyendo y facilitándonos la incursión al mercado internacional, pero que también se requieren de otros elementos adicionales.

Además de que se pretende contribuir a un tema de estudio del cual existen pocas investigaciones, y donde la mayoría son de tipo legal y no abordado desde una perspectiva económica financiera y menos aún que aborden el tema del seguro de crédito a la exportación como tema principal de la investigación.

Finalmente, el seguro de crédito a la exportación es un tema que actualmente es muy importante que nuestras pequeñas y medianas empresas conozcan, para que puedan tener mayores posibilidades de éxito en el mercado internacional ante la competencia de otras empresas extranjeras que ya están aprovechando esta herramienta tan importante que es la de implementar el seguro de crédito a la exportación.

Al estar apoyando a todas estas empresas a expandirse, estaremos contribuyendo también a incentivar el crecimiento económico de México mediante la creación de un mayor número de nuevos empleos, además de todos los efectos multiplicadores que puede tener esta variable en la economía.

## Capítulo I. Antecedentes del seguro de crédito: el seguro de crédito a la exportación en el mundo y en México.

---

### 1.1. Origen del seguro de crédito en el mundo

Los orígenes del seguro de crédito se remontan al comercio marítimo con el seguro marítimo,<sup>1</sup> específicamente el que se realizaba en la zona oriental del Mediterráneo y el Mar Rojo, esto debido a que las fuertes tempestades ocasionaban que muchos buques se hundieran, y por tanto originaban pérdidas a los comerciantes, con mayor frecuencia eran afectados los comerciantes cuya carga era arrojada al mar con el fin de aligerar el buque y de esa manera poder salvarlo. Todo esto obligó a que estos comerciantes crearan un sistema a través del cual estas pérdidas fueran compartidas. El resultado fue “el principio de la avería gruesa”, un sistema que permitía distribuir a prorrata entre el valor del buque, el cargamento, los fletes y la mercancía arrojada al mar (la mercancía que normalmente era arrojada al mar era aquella que se encontraba más a la mano, esto debido al limitado tiempo que se tenía para tomar una decisión rápida) mediante un importe.<sup>2</sup>

El principio de la avería fue reconocido en el año 916 antes de Jesucristo, cuando los rodios promulgaron un edicto que se refería a este problema, sin embargo es muy probable que los principios básicos del seguro marítimo como se conoce actualmente, fueran establecidos por los judíos cuando fueron expulsados de Francia en 1182. Fueron los comerciantes lombardos, en Italia, los que se dieron cuenta del verdadero significado del seguro de mercancías con previo pago de una prima, posteriormente los lombardos se establecerían en Lombard Street (Londres) para dedicarse a sus negocios, además de seguir implementado este sistema.

---

<sup>1</sup> Es un contrato en virtud del cual el asegurador conviene, previo pago de una suma determinada conocida con el nombre de prima, en proteger e indemnizar al cargador o propietario de la mercancía contra cualquier pérdida, daño o gasto extraordinario con relación a ésta, siempre que el daño resulte de las circunstancias establecidas en el contrato, al cual se da el nombre de pólizas de seguros.

<sup>2</sup> Pratt Edward Ewing (1962).

Para 1769 se crea la asociación "Lloyd´s", gracias a un grupo de aseguradores que se reunía en la tienda de Lloyd<sup>3</sup> con la finalidad de discutir problemas de tipo comercial; años antes existió una disputa entre aseguradores individuales y corporativos (la London Assurance y la Royal Exchange Assurance Corporations), donde los comerciantes ingleses y navieros, acostumbrados a depositar su confianza en aseguradores individuales, cuya integridad era bien conocida, se mostraron remisos a valerse de las corporaciones cuya valía estaba por demostrar, lo que provocó que estas corporaciones tuvieran un crecimiento muy reducido en comparación con los aseguradores individuales, el resultado fue un hecho importante dentro de esta póliza, en su forma e incluso las expresiones utilizadas en la póliza han cambiado muy poco en los últimos 300 años.

## **1.2. Antecedentes del seguro de crédito en México**

El seguro de crédito en México surge por primera vez en 1946, con una empresa llamada "Aseguradora de Crédito, S. A." la cual se limitaba a ofrecer seguros de crédito pero de manera interna, y para el año de 1972 fue vendida, cambiando su razón social para poder trabajar en otros ramos y así poder tener un mejor desempeño, sin embargo la compañía no tuvo el éxito que se esperaba debido al bajo nivel de operaciones que realizó, por lo que sus accionistas decidieron cambiar de giro y ramo dentro de los seguros.

Posteriormente, en 1970 durante la trigésima sexta Convención Nacional Bancaria y de Seguros, Antonio Ortiz Mena, secretario de Hacienda y Crédito Público, anunció la formación de una compañía para operar el seguro de crédito en la exportación contra riesgos comerciales, la cual quedó constituida el 14 de mayo de 1970 bajo el nombre de Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., conocida como Comesec, esta empresa es creada con el apoyo del sector asegurador en México y sus accionistas estuvieron constituidos por veintiséis aseguradoras y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).<sup>4</sup>

La Comesec nace con el objeto de atender de manera especializada los seguros de crédito de exportación siguiendo las normas generales aplicables en materia de

---

<sup>3</sup> Lloyd Edward era el propietario de un café que se dedicaba a recopilar informaciones que pudieran ser de interés para sus clientes que trataban temas relacionados con la navegación, los cuales daba a conocer a través de un tablón de anuncios.

<sup>4</sup> Borja Tovar, Miguel (2004:22).

seguros, también se crea para complementar y perfeccionar los programas de financiamiento de exportaciones de productos manufacturados, que contribuirían a dar ingresos al país a través de la entrada de divisas. Otro de los propósitos fue ampliar las ventas de las empresas sin afectar los recursos financieros, al limitar su exposición y pérdidas por créditos incobrables. Además del objetivo de proteger el crédito para las exportaciones, se pensó en la posibilidad de operar el seguro de crédito interno, pero fue hasta el primer semestre de 1976 cuando la Comesecc logró la modalidad para operar el seguro de crédito interno, es decir, proteger las ventas a crédito dentro del territorio nacional mexicano, después se especializó también en el seguro de crédito a la exportación.

Hoy en día esta compañía ha cambiado su nombre y su razón social, debido a su venta a un grupo de seguros alemán importante en el mundo, el grupo Gerling. Su nombre se modificó para llamarse Gerling Comesecc, S. A., posteriormente Gerling NCM Mexico, S. A. y actualmente se llama Atradius, S. A. y sigue operando con los mismos servicios.

La venta de Comesecc permite la apertura a otras aseguradoras para operar en este seguro especializado, sin embargo la oferta del seguro de crédito es controlada por pocas aseguradoras, y esto se debe en gran parte a que el sector del seguro de crédito es muy pequeño en México y es poco conocido por las empresas.

Se estima que el auge que este siglo XXI traerá consigo, permitirá el desarrollo del seguro de crédito, garantía para el comerciante interno o exportador que venda a crédito. Esto propiciará que las nuevas compañías aseguradoras hagan suyo este ramo para explotarlo.

Una vez que se conocen los antecedentes del seguro de crédito, se pasaran a abordar los elementos relacionados con la inmersión de las empresas en los mercados internacionales, como es el caso de globalización que les permite expandir sus ventas, la adquisición de recursos para disminuir sus costos de producción o para la disminución de sus riesgos a través de la diversificación.

### **1.3. La competitividad en el mercado internacional**

Cuando una empresa decide participar en el mercado internacional está expuesta en mayor grado a las condiciones físicas, sociales y competitivas del exterior, es decir,

incorpora condiciones del extranjero a sus condiciones domésticas (nacionales), aumentando la diversidad de su ambiente externo.

La competencia internacional es muy grande y fuerte y no solamente se compite en el producto, ya que existe una serie de factores que también influyen al momento de captar un pedido del extranjero, como son: el plazo de entrega, precio y financiación. Como resultado de esta competencia internacional, es casi seguro que el exportador tenga que otorgar un crédito (aplazamiento de pago) a su comprador extranjero.<sup>5</sup> Y es ahí donde el seguro de crédito va a cumplir una función fundamental para eliminar la incertidumbre de pago y así poder concentrarse en los incentivos que lo llevaron a exportar.

#### **1.4. Incentivos para la inmersión en el mercado internacional**

La mayoría de las empresas incurren al mercado internacional con la finalidad de poder incrementar tanto sus niveles de ingresos como de sus utilidades o al menos para poderlas estabilizar. La razón principal por la que una empresa participa en el mercado es para poder cumplir sus objetivos y metas del volumen de ventas planteadas, de una manera más eficaz. Los objetivos de estas empresas que tienen que ver con la decisión de involucrarse en el mercado internacional, se pueden clasificar en tres grandes objetivos:

1. Expandir sus ventas
2. Adquirir recursos
3. Minimizar el riesgo

##### **1.4.1. Expansión de ventas**

El nivel de ventas de las empresas depende de básicamente dos factores: del interés de los consumidores en sus productos o servicios, y de su disposición o capacidad para comprarlos.<sup>6</sup> ¿Y cómo cambia esto al operar en el mercado internacional? Al tener una mayor extensión de mercado y por tanto un mayor número de posibles consumidores, el número de ventas se incrementa notablemente, además de que el monto de su

---

<sup>5</sup> García Crespo, Pedro (2008: 280).

<sup>6</sup> Daniels, John (2004:5).

poder adquisitivo de los consumidores es mayor en su totalidad del mundo que en un solo país, y de esta forma las empresas pueden aumentar su mercado potencial al buscar mercados externos.

Las ventas son un motivo muy importante para que una empresa se expanda hacia el mercado internacional, y un ejemplo de esto son las grandes empresas que realizan más del cincuenta por ciento de sus ventas en el mercado internacional, como son: Volkswagen (Alemania) y Ericsson (Suecia).

#### **1.4.2. Adquisición de recursos**

Algunas empresas recurren al mercado internacional con la finalidad de reducir sus costos de producción o incluso para adquirir algo que no está disponible en su país de origen, como es el caso de la tecnología, el capital, los productos, servicios y componentes producidos en el extranjero. Todo esto le permite a la empresa mejorar la calidad de sus productos y diferenciarse de sus competidores, aumentando potencialmente la participación en el mercado y las utilidades.

#### **1.4.3. Minimización de riesgos**

Con la finalidad de minimizar las fluctuaciones de las ventas y utilidades, las empresas pueden aprovechar las diferencias de los ciclos económicos que existen entre países, es decir, aprovechar las expansiones y evadir las recesiones en la medida de lo posible. Por otro lado también pueden cubrirse contra el impacto total de las fluctuaciones o reducciones de precios de un solo país al obtener provisiones del mismo producto o componentes en distintos países.

Otras empresas ingresan al mercado internacional sin la finalidad de expandir sus ventas, adquirir recursos o minimizar riesgos. Las empresas también pueden ingresar al mercado internacional por razones defensivas, es decir, desean contrarrestar las ventajas que los competidores pudieran obtener en mercados extranjeros, que a su vez pudieran perjudicarlas localmente (nacionalmente). Un ejemplo es el de una empresa que genera mayores utilidades en el exterior, ésta puede reinvertirlas en la empresa y crear mejores productos o incrementar el gasto en publicidad, por lo que este tipo de empresas ingresan al mercado internacional con la finalidad de no perder competitividad y para no dejar que las otras empresas obtengan ventajas.

Las condiciones que podemos encontrar en un mercado internacional puede cambiar de un país a otro, todo va a depender de una serie de factores, entre ellos uno muy importante: la liberalización del flujo transfronterizo, que hace referencia al grado de restricción de los movimientos trasfronterizos de bienes, servicios y recursos como trabajadores y el capital. Estas restricciones pueden cambiar en cualquier momento y representan más costos a los negocios internacionales y por tanto mayores riesgos.

Cabe mencionarse que actualmente estas restricciones han disminuido, lo que ha permitido un mejor funcionamiento en las operaciones del mercado internacional, sin embargo la disponibilidad de los recursos necesarios para poder comerciar con otros países es distinta, ya que por ejemplo la tecnología que se tiene en Estados Unidos no es la misma que en Haití, y este tipo de factores pueden hacer más o menos costosas las operaciones internacionales.

Las condiciones cambiantes entre un país y otro, son influencias externas que van actuar en forma positiva o negativa para las empresas, por lo que las empresas deben tomar en cuenta a las influencias externas, las cuales se revisaran a continuación, para poder exportar con el mayor éxito posible sin tener que incurrir en gastos innecesarios. Al contratar el seguro de crédito a la exportación como se verá en los capítulos más avanzados, las empresas estarán cubriendo varias de estas influencias externas gracias al seguro de crédito a la exportación. A continuación se abordan cuáles son esas influencias externas.

### **1.5. Influencias externas de los mercados desconocidos**

De acuerdo con Jonh Daniels<sup>7</sup> los mercados externos incluyen factores físicos (la geografía), factores sociales (la política, la ley, la cultura y la economía de un país) y factores competitivos (proveedores, clientes y empresas rivales).

Para que una empresa pueda operar de manera exitosa en un mercado externo, esta debe tener el conocimiento básico de las ciencias sociales fundamentales: política, leyes, antropología, sociología, psicología, economía y geografía. A continuación se presentaran las influencias externas a través de las ciencias sociales fundamentales, con la finalidad de conocer la importancia del papel que tienen estas ciencias para la incursión en mercados desconocidos.

---

<sup>7</sup> Daniels, John (2004:13-19).

1. La política: la política les permite saber a las empresas si existen conflictos políticos que puedan obstaculizar el comercio entre países, tal es el caso entre Estados Unidos y Cuba.
2. Las leyes: las leyes tanto nacionales como internacionales delimitan la actuación u operación de la empresa a través de las regulaciones, como en el caso de los impuestos, el empleo y las transacciones de divisas.
3. Antropología, sociología y psicología: en cuanto a las ciencias relacionadas con la antropología y la psicología, éstas ayudan a las empresas a tener una mejor comprensión de los valores sociales, las actitudes y las creencias con respecto a ellos mismos y a los demás, con la finalidad de funcionar mejor en distintos países.
4. La economía: permite conocer el por qué, dónde y cuándo un país puede producir bienes o servicios en forma menos costosa que otro, además de conocer el por qué, del valor de la moneda de un país y otro.
5. La geografía: a través de la geografía se puede determinar mejor la ubicación, cantidad, calidad y disponibilidad de los recursos mundiales, para que las empresas puedan hacer una mejor explotación de los recursos, además de que considera distintos factores; barreras geográficas (grandes cordilleras, desiertos, selvas, etc.), la probabilidad de desastres naturales y condiciones climáticas adversas.
6. El ambiente competitivo: el ambiente competitivo varía según la industria, empresa y país. Algunos de los factores competitivos más comunes en los negocios internacionales son; una ventaja importante en precios (ahorro en costos, desarrollo de nuevo equipo y sistemas operativos de producción) marketing e innovación, las capacidades con que cuenta la empresa (tamaño de la empresa y recursos con que cuenta), y el tamaño del mercado del país de origen donde se encuentran (la dependencia de las ventas en el extranjero para reducir costos fijos).

El conocimiento de las ciencias sociales anteriores dará a las empresas herramientas adicionales para tener una inmersión exitosa en los mercados externos, por lo que es necesario que los altos directivos tengan por lo menos algunas nociones de estas ciencias sociales. Aunque en algunas empresas grandes se encuentran áreas especializadas que cubren los tópicos de estas ciencias, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas no disponen de estos servicios, no obstante estos servicios pueden ser contratados de manera externa. Sin embargo, esto también acarrearía un incremento en los gastos de la empresa, y por tanto reduciría su margen de ganancia, pero al contratar el seguro de crédito a la exportación, las empresas estarían cubriendo una parte de estos servicios, puesto que la aseguradora se encarga de investigar aspectos legales, políticos y sobre todo, investigar la calidad de los clientes, lo que le ahorrara una parte de los gastos en estos servicios al contratar el seguro de crédito a la exportación. A continuación podemos resumir las influencias externas de los mercados desconocidos en la Figura 1.

**Figura 1. Influencias externas de los mercados desconocidos**



**Fuente:** elaboración propia.

## Capítulo II. El seguro como mecanismo para neutralizar riesgos.

---

En este capítulo se hace una caracterización de los elementos que intervienen en el seguro de crédito, por lo que se comienza con la definición de uno de los elementos principales del seguro, es decir, el riesgo, específicamente en el caso del seguro de crédito, el riesgo financiero. También se hace una descripción de los tipos de riesgos financieros, con la finalidad de poderlos diferenciarlos, aunque no todos estos tipos de riesgos están presentes en el seguro de crédito como se podrá observar a lo largo del capítulo. Una vez que se conocen los tipos de riesgos que intervienen en el seguro de crédito, se hace una descripción de los elementos que se necesitan para poder celebrar un contrato de un seguro, desde los requisitos mínimos de asegurabilidad hasta la clasificación de los tipos de seguros en términos generales. Todo esto nos permitirá ir conociendo los elementos fundamentales que intervienen en el seguro de crédito, además de poderlo ubicar y diferenciar del resto de los distintos tipos de seguros.

### 2.1.El riesgo financiero

El riesgo financiero es aquel evento posible que puede provocar un malestar financiero en una organización, estos riesgos se pueden clasificar de distintas maneras, una de ellas es a través de su capacidad para cuantificarlos, pero se pueden agrupar en cinco grandes grupos: en riesgo de mercado, riesgo de crédito, riesgo operacional, riesgo normativo y riesgo de liquidez.<sup>8</sup>

Se pueden clasificar los riesgos financieros en dos grande grupos de acuerdo a su cuantificación:

- **Riesgos cuantificables:** aquellos que se calculan basándose en criterios objetivos y pueden expresarse fácilmente en términos monetarios. En este grupo se integran los riesgos de mercado y de crédito.

---

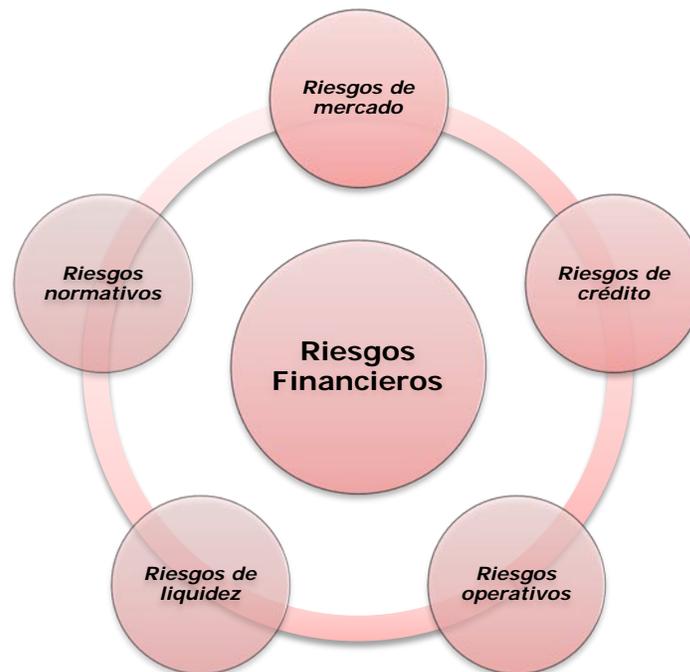
<sup>8</sup> Gómez Cáceres, Diego (2002).

- **Riesgos no cuantificables:** cuya valoración es un tanto más relativa y dependerá de los criterios aplicados en cada entidad. Se incluyen en este grupo los riesgos de liquidez, legal y operativo.

## 2.2. Tipos de riesgos financieros

Por otro lado podemos distinguir cinco tipos de riesgos financieros (véase *Figura 2*) de los antes mencionados, como son: los riesgos de mercado, los riesgos de crédito, los riesgos operativos, los riesgos de liquidez y los riesgos normativos, los cuales abordaremos a continuación para conocer de qué forma afectan a las empresas a la hora de incursionar a los mercados externos.

**Figura 2. Tipos de riesgos financieros**



**Fuente:** elaboración propia.

### 2.2.1. Riesgos de mercado

Los riesgos de mercado (ver *Figura 3*) son aquellos riesgos que pueden ocasionar posibles pérdidas a causa de movimientos adversos de los precios de mercado, dentro de estos riesgos encontramos a los riesgos de tipo de interés y de tipo de cambio,

puesto que los movimientos adversos de estos ocasionan pérdidas. También encontramos los riesgos de precio de las acciones y precio de los instrumentos derivados y commodities. A continuación se describen cada uno de los tipos de riesgos de mercado:

- **Riesgo de tipo de interés:** es la posibilidad de incurrir en pérdidas como consecuencia de las fluctuaciones en las tasas de interés de mercado.<sup>9</sup>
- **Riesgo de precio:** es el riesgo de las variaciones en el valor o precio de bienes o valores a causa de movimientos generales del mercado o por parte del emisor.
- **Riesgo de tipo de cambio:** el riesgo de tipo de cambio es una medida de las pérdidas potenciales que asumen las entidades en sus "posiciones netas" en moneda extranjera (activas, pasivas o fuera de balance), como consecuencia de las posibles fluctuaciones en el valor de las divisas.
- **Riesgo de instrumentos derivados:**<sup>10</sup> este tipo de riesgo está relacionado básicamente con el apalancamiento que los instrumentos derivados permiten a través de las opciones, y por tanto multiplican el riesgo de mercado.

Los riesgos de mercado pueden presentarse con mayor frecuencia cuando se exporta a países en vía de desarrollo, donde sus sistemas financieros no son del todo sólidos, y pueden verse afectados fácilmente por eventos externos, que provocan inestabilidades en la tasa de interés, el incremento de la inflación (cambio constante de precios) y el tipo de cambio. Y puede llegar el punto donde las empresas no puedan hacer frente a sus compromisos, por los motivos antes mencionados, por lo que al contratar el seguro de crédito, una parte de estos riesgos estará cubierta de manera indirecta como se

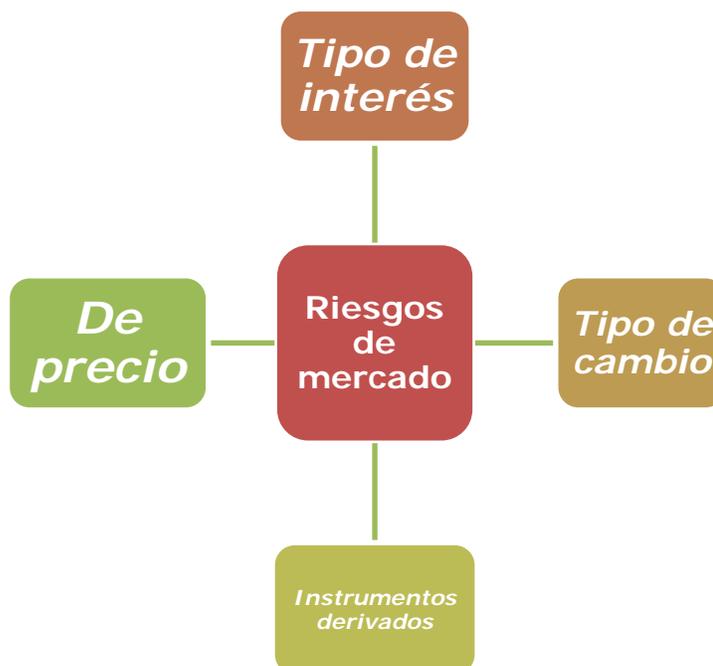
---

<sup>9</sup> El valor de mercado de los activos decrece ante incrementos de los tipos de interés y crece cuando se produce una bajada de los tipos de interés.

<sup>10</sup> Los productos derivados son contratos financieros cuyo valor se relaciona con un pacto opcional o firme de compraventa diferida de determinados activos subyacentes, reales o financieros y cuya negociación se realiza tanto en mercados organizados como en mercados OTC (Over the Counter).

verá en los próximos capítulos, lo que nos permitirá ver como el seguro de crédito puede combatir estos riesgos para otorgar ventajas que les permitan ser más competitivas a las pequeñas y medianas empresas.

**Figura 3. Tipos de riesgos de mercado**



**Fuente:** elaboración propia.

### 2.2.2. Riesgos de crédito

El riesgo de crédito es el riesgo de incurrir en pérdidas como causa del incumplimiento de la contrapartida en sus obligaciones contractuales. El incumplimiento suele estar motivado por un retroceso en la solvencia de los agentes prestatarios, relacionado con problemas de liquidez, pérdidas continuadas, e incluso quiebra en el caso de las empresas, o por disminución de los ingresos, aumentos de los tipos de interés y aumento del paro en el caso de las familias, aunque también puede producirse por ausencia de voluntad de pago.<sup>11</sup> Dentro de los tipos de riesgos asociados al riesgo de crédito (véase Figura 4) se encuentran, los riesgos de insolvencia (contraparte y emisor), el riesgo país, el riesgo de *settlement* (liquidación) y el riesgo de entrega. A continuación se describen cada uno de ellos:

---

<sup>11</sup> Vilariño, Ángel (2001:13).

- **Riesgo de insolvencia:** la capacidad del deudor para hacer frente a las deudas contraídas, ya sean compromisos presentes o futuros. La solvencia del deudor se puede medir a través de los flujos de efectivos que tienen, de su patrimonio, y en el caso del ámbito empresarial, a través de las operaciones de explotación de la empresa y de su nivel de capitalización.
- **Riesgo país:** es una medida del riesgo de un Estado para conseguir las divisas necesarias que le permitan hacer frentes a sus deudas contraídas con residentes o no residentes en moneda extranjera. El riesgo país, también se puede ver como el riesgo de materialización de una pérdida que sufre una empresa o un inversor que efectúa parte de sus actividades en un país extranjero, cuyas causas son resultado del contexto económico y político de Estado extranjero. Para la medición del riesgo país se utilizan tres factores básicos:

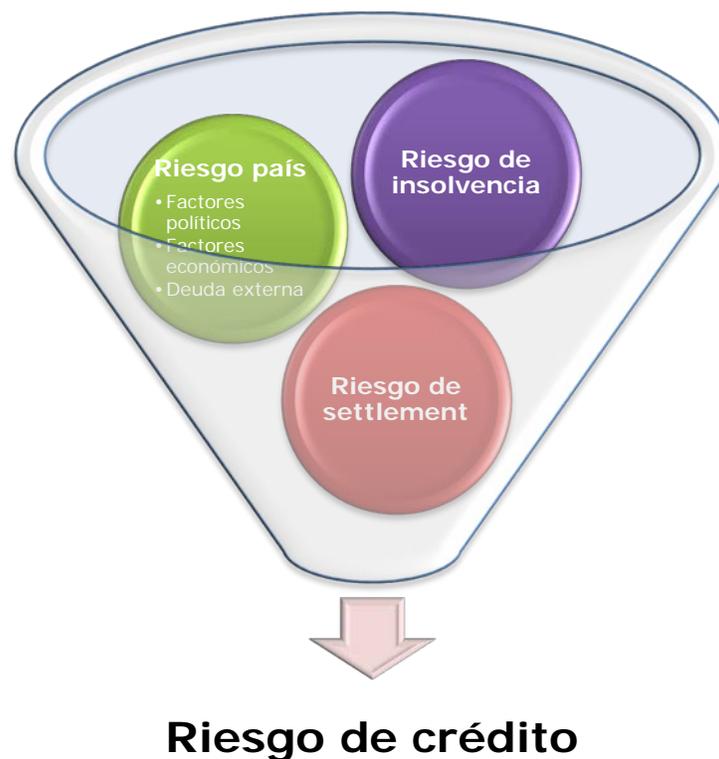
- i. **Factores políticos:** en los factores políticos se analiza la estabilidad política y social del país, el acceso y las fórmulas de transmisión del poder, incluyendo la legitimidad del poder, las relaciones internacionales, la capacidad de los burócratas y las soluciones adoptadas frente a situaciones adversas anteriores.<sup>12</sup> Dentro de estos se encuentran los acontecimientos políticos internos o externos (golpes de estado, guerras civiles o externas).
- ii. **Factores económicos:** en los factores económicos se evalúa la capacidad del país para generar la riqueza suficiente que le permita afrontar el pago continuo de sus deudas frente a terceros, como la capacidad y costo de exportación de sus recursos naturales, la capacidad de producción y su estructura por sectores, su inversión en tecnología, su nivel de exportaciones e importaciones. Además se toma en consideración aspectos macroeconómicos como el de la inflación para evaluar la estabilidad económica.

---

<sup>12</sup> Gómez Cáceres, Diego (2002: 105).

- iii. **La deuda externa:** en esta, se analiza el comportamiento histórico y el grado de cumplimiento que ha tenido el país frente a sus obligaciones internacionales, con la finalidad de predecir acontecimientos relacionados a posibles crisis o para valorar la capacidad que tiene ese país para realizar los ajustes necesarios.
- **Riesgo de settlement:** el riesgo de settlement o riesgo de liquidación se refiere a la posibilidad de quebranto o pérdida cuando una entidad ha cumplido sus obligaciones de pago en la fecha señalada, pero su contraparte no ha realizado aún las suyas. Se puede descomponer en riesgo de liquidez de financiación y de mercado-producto.

Figura 4. Riesgo de crédito



Fuente: elaboración propia.

Los riesgos que intervienen en el riesgo de crédito son cubiertos por parte del seguro de crédito, por lo que la aseguradora hace un estudio de los clientes con quienes se está llevando a cabo la exportación de productos, para saber si cuentan con una liquidez aceptable de acuerdo a sus estándares. Además la aseguradora hace un estudio del país donde se encuentra el cliente, detallando las condiciones actuales y posibles futuras en términos económicos y políticos, que le permiten establecer un riesgo país, y dependiendo de sus resultados, la aseguradora establecerá el costo del contrato del seguro de crédito. Cabe mencionar que las aseguradoras actúan generalmente en forma de red, por lo que al pertenecer a una red internacional de aseguradoras, estas pueden acceder a información de otros países sin incurrir en costos excesivos, por lo que se ve reflejado en el costo del contrato del seguro de crédito.

### **2.2.3. Riesgo operacional**

El riesgo operacional no está vinculado directamente con el seguro de crédito, sin embargo es un riesgo muy importante que se debe conocer debido a que se puede presentar en cualquier instante al momento de realizar operaciones internacionales. El riesgo operacional es el riesgo de pérdidas financieras derivadas de un mal funcionamiento de los sistemas de información y control interno, fallos humanos en el tratamiento de las operaciones y sucesos inesperados, relacionados con el soporte interno/externo e infraestructura operacional. El riesgo operacional está compuesto por los siguientes riesgos operativos:

- **Autorizaciones internas y externas:** es el riesgo de que las operaciones no hayan sido adecuadamente autorizadas y por tanto originan una pérdida financiera.
- **Documentación:** riesgo de no poder resolver las reclamaciones contra clientes a causa de información incompleta, incorrecta o inexistente.
- **Interrupción en el procesamiento de las operaciones:** es el riesgo de no realizar las operaciones de manera exitosa a causa de una falla en las aplicaciones o equipos informáticos, huelgas o desastres naturales.

- **Integridad:** es el riesgo de que el personal de manera intencionada o no intencionada no cumpla las políticas y procedimientos establecidos.
- **Recursos humanos:** es el riesgo que se ocasiona a causa de un personal que no cuenta con la capacitación adecuada.
- **Fraude o conflicto de Interés:** es el riesgo de que el personal actúe por cuenta propia para la obtención de resultados personales y no en beneficio de la entidad.
- **Error:** es el riesgo de una mala utilización de fondos o desembolsos excesivos que no pueden ser recuperados.
- **Riesgo de fijación del precio del producto:** es el riesgo de que un operador de un precio equivocado a un cliente.
- **Riesgo de proceso de transacciones:** es el riesgo de que puedan ocurrir errores o fallos en los controles de procesamiento de la operación en la captura de la operación, errores de confirmación, acceso físico, liquidación, acceso a los sistemas, financiación o valoración, produciendo una pérdida de negocio.

El riesgo operacional se puede ver con mayor frecuencia en los negocios con países emergentes que en países de primer mundo, ya que las tecnologías que se emplean para llevar a cabo sus operaciones son más eficientes que las tecnologías rezagadas empleadas por países emergentes que apenas están incorporando las nuevas tecnologías y que aún no cuentan con una curva de aprendizaje. Sin embargo, este tipo de riesgo no puede ser eliminado del todo, ya que depende de los errores humanos, por lo que también se sigue dando en países de primer mundo, aunque en una menor cantidad. Al contar con menos responsabilidades las pequeñas empresas al contraer el seguro de crédito, como en el caso de investigar a los clientes o la gestión del cobro, le permite concentrarse más en sus operaciones reduciendo el riesgo operacional.

En la **Figura 5** podemos resumir los distintos tipos de riesgos del riesgo operacional.

**Figura 5. Riesgo operacional**



**Fuente:** elaboración propia.

#### 2.2.4. Riesgo de liquidez

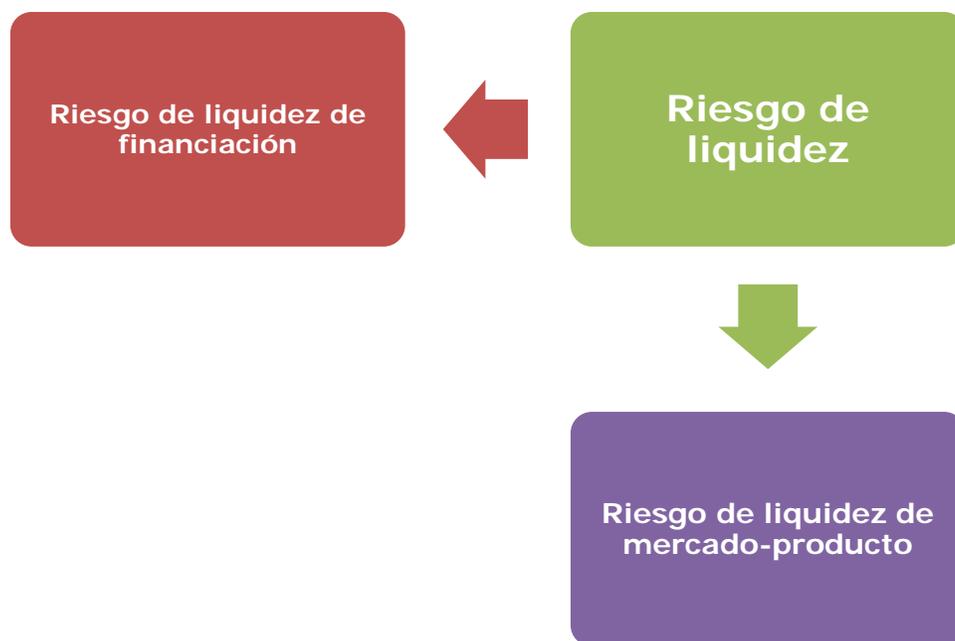
El riesgo de liquidez es el riesgo de no poder deshacer una posición en el mercado sin afectar al precio del producto correspondiente, haciendo difícil u onerosa su cobertura. El riesgo de liquidez también se refiere a las pérdidas originadas a causa de una falta de recursos para financiar un volumen de inversión requerido, y se pueden distinguir los siguientes dos riesgos de liquidez (véase Figura 6):

- **Riesgo de liquidez de financiación:** es la falta de capacidad para llevar a cabo una inversión y financiación por motivos de desfase de

flujos de caja y por tanto no poder hacer frente a futuros compromisos.

- **Riesgo de liquidez de mercado-producto:** cuando una entidad no tiene la capacidad de deshacer una posición de una forma oportuna sin sufrir distorsiones en el precio del mercado y en el costo de la transacción, esto también se puede deber a la inestabilidad de los mercados.

Figura 6. Riesgo de liquidez



**Fuente:** elaboración propia.

El riesgo de liquidez es uno de los elementos principales que analiza la aseguradora para calificar la calidad de los clientes, puesto que implica la capacidad de los clientes para hacer frente a sus compromisos en determinados tiempos. Además, el riesgo de liquidez le permite a la aseguradora establecer una clasificación de los clientes de las empresas. Por lo que es importante conocer este tipo de riesgo, puesto que la aseguradora lo toma en cuenta para hacer el cálculo del costo del seguro.

### 2.2.5. Riesgo normativo o legal

El riesgo normativo o legal es el riesgo de pérdida debido a que un contrato no pueda ser ejecutado porque las operaciones no se encuentren dentro del marco legal establecido por la autoridad competente, o por condicionamientos de tipo fiscal no contemplados inicialmente, o por una interpretación de los contratos diferente a lo esperado. El riesgo normativo está compuesto por el riesgo de documentación, el riesgo de legislación de cada país y por el riesgo de capacidad de las contrapartes (véase Figura 7), los cuales se particularizan a continuación:

- **Riesgo de documentación:** este riesgo se refiere a la existencia de documentos incompletos, incorrectos, extraviados o incluso la inexistencia de los mismos, que no permiten que se desarrollen las operaciones de la forma prevista.
- **Riesgo de legislación específica de cada país:** es el riesgo de que una transacción no sea válida o ejecutable en función de las leyes que gobiernan en cada país.
- **Riesgo de capacidad de las contrapartes:** es el riesgo de que una contraparte no tenga la capacidad legal suficiente para comprometer a su institución por los contratos que realice o a causa de ciertas restricciones en el país.<sup>13</sup>

El riesgo legal intervienen al momento de incursionar en mercados externos, sin embargo una parte del riesgo legal se puede mitigar a través del contrato de seguro de crédito, puesto que en caso de no pago, la aseguradora se encarga de hacer las gestiones de cobro en el país extranjero, generalmente a través de filiales en el extranjero, por lo que las filiales tienen un mejor conocimiento de las leyes y procedimientos en el país extranjero. Y por tanto esta filial puede actuar de una mejor manera y menos costosa que si la empresa se hubiera encargado de la gestión del cobro.

---

<sup>13</sup> Gómez Cáceres, Diego (2002: 140).

**Figura 7. Riesgo normativo o legal**



**Fuente:** elaboración propia.

### **2.3. Caracterización del contrato de seguro.**

Una vez que conocemos los riesgos financieros involucrados en el seguro de crédito, pasaremos a hacer una caracterización de los elementos que intervienen en el contrato de un seguro para conocer las condiciones necesarias que debe cumplir un contrato de seguro en términos generales, como son: los requisitos mínimos de asegurabilidad para contratar un seguro, las partes que intervienen en el contrato de cualquier seguro y los documentos principales que componen a un contrato de seguro. Además se mencionan los elementos materiales del seguro, es decir, los elementos que deben existir para llevar a cabo un contrato de seguro. La caracterización del contrato del seguro en términos generales nos permitirá conocer como está formado un contrato

del seguro de crédito, puesto que cualquier contrato deberá llevar todos los elementos que se revisaran dentro de la caracterización del contrato de seguro.

Por el contrato de seguro se entiende que es un sistema de solidarizarían del riesgo<sup>14</sup> a través del pago de una prima que transfiere el riesgo a una compañía, la cual con la aplicación de la técnica aseguradora y mediante la acumulación de las primas, paga a aquellos asegurados que han sufrido un siniestro.

### **2.3.1. Requisitos mínimos de asegurabilidad**

A continuación se enumeran los requisitos mínimos que se deben cumplir para poder asegurar cualquier interés:

1. Existencia de un interés asegurable.
2. Homogeneidad del riesgo: que todo el colectivo a asegurar esté expuesto a la misma probabilidad del riesgo, para proceder a su distribución.
3. Valorable económicamente.
4. Que sea lícito.
5. Que no produzca lucro al asegurado.
6. Que sea susceptible de tratamiento estadístico. No carezca de una base estadística para valorar el riesgo.
7. Que el suceso sea accidental e inevitable.

Es necesario que dentro del contrato del seguro se cumplan con todos los requisitos anteriores, puesto que la falta de alguno de ellos ocasionaría la nulidad del contrato. En el caso del contrato del seguro de crédito, el interés asegurable es el crédito que se otorga, ya sea en términos monetarios o en términos de mercancía, que se acuerda pagar en una fecha futura determinada asegurando el pago del crédito.

### **2.3.2. Partes del contrato de seguro**

Una vez que se sabe si el bien o interés puede ser asegurable, pasaremos a conocer las partes que intervienen en la celebración del contrato del seguro:

---

<sup>14</sup> Machón, Rafael (2008).

- A. Asegurador:** es la persona jurídica que, previa autorización legal, tiene por objeto (exclusivo) la asunción y administración de riesgos ajenos a cambio de una prima.
- B. Asegurado:** es la persona física o jurídica que se encuentra expuesta al riesgo, en su persona, sus bienes o su patrimonio, siendo necesario que tenga un interés económico y expuesto al riesgo en la indemnización.
- C. Tomador:** es la persona contratante que firma la póliza, adquiriendo las obligaciones y derechos del contrato.
- D. Beneficiario:** es la persona designada contractualmente para percibir la prestación.

En el caso del contrato del seguro de crédito, el asegurador es la aseguradora donde vamos a contratar el seguro de crédito y el asegurado va a ser la empresa que desea asegurar el pago del crédito otorgado. El tomador va a ser el representante de la empresa que firmara la póliza contratada y el beneficiario será la empresa que contrato el seguro de crédito, puesto que está asegurando un interés propio y no de un tercero como puede suceder en el caso de los seguros de vida.

### 2.3.3. Documentos que componen el contrato de seguro

El contrato de seguro está formado por una serie de documentos que van surgiendo conforme avanza el proceso de la contratación del seguro. Cabe mencionarse que no necesariamente se emplean todos los documentos en los distintos tipos de seguros. A continuación se puntualizan cada uno de ellos:

- a. Solicitud del seguro:** es el documento donde se recoge la voluntad de contratar y se dirige a la aseguradora. En este documento se da una descripción del riesgo a cubrir.
- b. Propuesta de seguro:** es el documento que entrega la aseguradora una vez que ha aceptado la solicitud del cliente, por lo que contiene una proposición con las condiciones en que acepta la cobertura.
- c. Carta de garantía:** es el documento provisional que otorga la aseguradora al cliente para acreditar la existencia de una determinada cobertura antes de que se emita la póliza.

**d. Póliza:** es el documento probatorio del contrato de seguro que recoge las condiciones pactadas. La póliza a su vez está formada por los siguientes documentos:

- **Condiciones generales:** este documento contiene las condiciones del contrato que generalmente se aplica a todos los contratos de seguro en masa.
- **Condiciones particulares:** en este se detallan los datos particulares de cada contrato.
- **Condiciones especiales:** contiene las modificaciones, ampliaciones o derogaciones de las condiciones generales de la póliza, resultado de los acuerdos entre partes.
- **Apéndices o suplementos:** con la finalidad de actualizar un contrato de seguro en vigor.
- **Duplicado de póliza por extravió.**
- **Boletín de adhesión:** exclusivo de los seguros colectivos de vida.

En el contrato del seguro de crédito al igual que la mayoría de los contratos de seguros, las aseguradoras ya cuentan con un contrato general que emplean para la venta de todos los seguros de crédito. Sin embargo, en casos especiales, las aseguradoras realizan contratos hechos a la medida del cliente. Generalmente los contratos especiales del seguro de crédito son llevados a cabo con las grandes empresas y con volúmenes de dinero elevado. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, estas no cuentan con contratos especiales en el caso de México, sin embargo en países como España donde existen grandes apoyos a las pequeñas y medianas empresas, existen contratos especiales para este rubro de empresas.

#### **2.3.4. Elementos materiales del seguro**

Los elementos materiales del seguro son elementos que deben existir para que se pueda llevar a cabo un contrato de seguro, y sin ellos sería imposible llevar a cabo un contrato de un seguro. Los elementos materiales del seguro son:

- 1. Objeto asegurado:** es el elemento, determinado o determinable y susceptible de valoración, que se encuentra expuesto al riesgo cubierto (persona, cosa, patrimonio, etc.). De acuerdo al tipo de objeto, se pueden establecer dos grupos de

seguros; los seguros de personas y los seguros de daños, donde el objeto puede ser un elemento material, un patrimonio o responsabilidad civil.

2. **Interés asegurado:** es la relación que existe entre el asegurado y el bien expuesto al riesgo y por tanto este interés es realmente el objeto del contrato de seguro.
3. **Suma o valor asegurado:** representa el límite máximo de indemnización a pagar por el asegurador.
4. **Valor de uso:** es el valor que corresponde a la suma que el interesado debería pagar para procurarse el mismo objeto una vez deducida su depreciación.
5. **Valor de nuevo:** es el valor que corresponde al precio de venta del objeto asegurado en estado de nuevo.
6. **Valor estimado o convenido:** es el valor que se acuerda entre las dos partes.
7. **Seguro a valor total:** es la suma asegurada que corresponde al valor real total de las diferentes partidas.
8. **Seguro a valor parcial:** aquel donde se establece un porcentaje sobre el valor total que constituye la suma asegurada y, por tanto, el límite máximo de indemnización.
9. **Seguro a primer riesgo:** aquel donde se garantiza una cantidad determinada hasta la cual queda cubierto el riesgo, con independencia del valor total.
10. **Seguro con descubierto obligatorio:** se establece para riesgos de alta siniestralidad, donde no se cubre el 100%, y donde la parte no cubierta no puede ser asegurada, con la finalidad de que el asegurado se interese en la vigilancia y prevención del riesgo.

Sin los elementos materiales no se podría comenzar a establecer el costo del contrato ni el monto acordado del pago de una prima del seguro para tener el derecho de ser indemnizados en caso de siniestro. Por lo que una vez ya se conocen cuáles deben ser los elementos materiales para poder llevar a cabo un contrato, podemos pasar a como se determina el monto que se deberá pagar como prima del seguro.

#### 2.3.4.1. La prima del seguro

La prima del seguro es el pago que hace el asegurado al asegurador por la cobertura del riesgo sobre el bien asegurado, y esta puede tener un cálculo distinto de acuerdo a los manuales de operación de cada aseguradora y dependiendo el tipo de seguro, por lo que a continuación se mostraran los elementos que consideran todas las

aseguradoras para calcular el monto que se debe pagar como prima del seguro. Para el cálculo de la prima se utilizan distintos elementos dentro de los cuales se destacan los siguientes:

- **Probabilidad:** cuantifica la probabilidad de que ocurra un suceso (riesgos).
- **Intensidad:** porcentaje de daños que ha producido el siniestro sobre un determinado bien.
- **Duración:** periodo de tiempo donde la aseguradora estará cubriendo el bien.
- **Interés:** debido a que la aseguradora cobra primero la prima del seguro, esta genera intereses que el asegurador toma en cuenta para sus cálculos.

Como la prima del seguro es pagada anticipadamente, el monto que se paga como prima del seguro genera intereses que son descontados y tomados en cuenta para el cálculo del pago de prima.

Es importante que las pequeñas y medianas empresas conozcan las condiciones necesarias para la celebración de un contrato de seguro, puesto que son las mismas condiciones que debe cumplir el contrato de seguro de crédito.

#### **2.4. El seguro desde el punto de vista legal**

Una vez que se conoce la caracterización del contrato del seguro en términos teóricos, pasaremos a verlo desde el punto de vista legal. El conocer el contrato del seguro desde el punto de vista legal, nos permitirá darnos una idea de la forma a la que se debe apegar el contrato del seguro, en el caso particular de México, esto para cualquier aseguradora que opere en México. Además de que nos dotara de información del porqué existen muy pocas aseguradoras que ofrecen el servicio de los contratos de seguro de crédito.

La definición del contrato de seguro que encontramos en la ley sobre el contrato de seguro es: es el contrato donde la empresa aseguradora se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato.

Y los elementos que debe contener la póliza de acuerdo a la "Ley sobre el contrato de crédito" en México son:

- I.- Los nombres, domicilios de los contratantes y firma de la empresa aseguradora;
- II.- La designación de la cosa o de la persona asegurada;
- III.- La naturaleza de los riesgos garantizados;
- IV.- El momento a partir del cual se garantiza el riesgo y la duración de esta garantía;
- V.- El monto de la garantía;
- VI.- La cuota o prima del seguro;
- VII.- Las demás cláusulas que deban figurar en la póliza.

Como podemos observar, todos los elementos que se revisaron al principio de este capítulo los encontramos nuevamente en la ley sobre el contrato del seguro, por lo que será necesario cumplir con todos esos elementos para que el contrato sea válido.

#### **2.4.1. Clasificación del seguro desde el punto de vista legal en México**

En este apartado se dará a conocer la clasificación de los seguros desde el punto de vista legal, con la finalidad de poder ubicar al seguro de crédito dentro del total de los seguros. En este apartado aún no se abordara la caracterización de la clasificación de los seguros, puesto que más adelante se hará una clasificación destacando las características de acuerdo al tipo de seguro.

Las operaciones de seguros de acuerdo al artículo 7º de la "Ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros" se clasifican de la siguiente manera:

##### **I.- Vida;**

##### **II.- Accidentes y enfermedades, en alguno o algunos de los ramos siguientes:**

- a).- Accidentes personales;

b).- Gastos médicos; y

c).- Salud;

**III.- 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).- Crédito;

g).- Crédito a la vivienda;

h).- Garantía financiera;

i).- Diversos;

j).- Terremoto y otros riesgos catastróficos, y

k).- Los especiales que declare la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, conforme a lo dispuesto por el artículo 9o. de esta Ley.

Dentro de la ley, y específicamente de acuerdo al artículo 8º de la "Ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros", encontramos que para el ramo de seguro de crédito, el pago de la indemnización, será una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado como consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes deudores por créditos comerciales.

Además de esto, para el ramo de seguro de crédito, este deberá ser ejercido por instituciones de seguros autorizadas exclusivamente para operar en dicho ramo, y la operación y desarrollo del ramo de crédito estará regulada por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Es en esta parte donde encontramos una de las razones del porque

hay una reducida oferta por parte de las aseguradoras en términos de seguros de crédito. El tener que operar solamente en el ramo del seguro de crédito, no permite al resto de las aseguradoras ofrecer este tipo de servicio, y por tanto la oferta se reduce drásticamente, además de que la demanda de este servicio es muy reducida puesto que el servicio es poco conocido entre las pequeñas y medianas empresas.

## 2.5. Clasificación de los tipos de seguros por su interés asegurable.

En este apartado se dará una clasificación general de los distintos tipos de seguros de acuerdo a su interés asegurable, esto con la finalidad de conocer la manera como la mayor parte de los mercados internacionales hacen la clasificación de los seguros. Los seguros se pueden agrupar en cuatro grandes grupos de acuerdo al interés asegurable como se puede observar en la Figura 8: en seguros de daños, patrimoniales, personales de no vida y de vida. Solamente se darán a conocer las principales características de cada grupo y los tipos de seguros que encontramos en cada uno de ellos. La finalidad de esto es poder llegar hasta el seguro de crédito y poder diferenciarlo del resto. A continuación se abordaran los seguros de daños, patrimoniales, los personales de no vida y de vida.

**Figura 8. Clasificación de los tipos de seguros en términos generales**



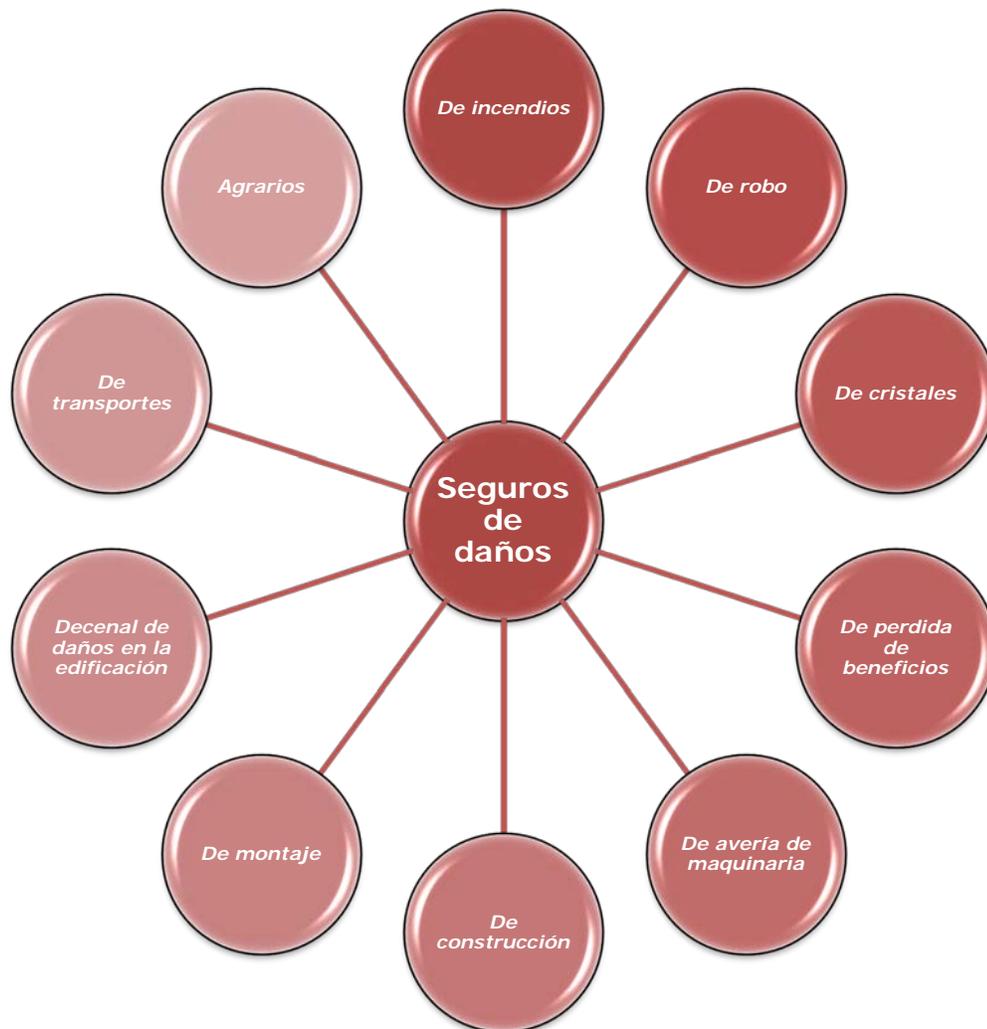
**Fuente:** elaboración propia.

### 2.5.1. Seguros de daños

Los seguros de daños tienen una función fundamental dentro del sistema económico, debido a que se encarga de proteger a los agentes económicos ante los riesgos que van acumulando durante la creación de su riqueza, además de que garantizan los procesos de inversión y la creación de empleos.

A continuación se muestra una clasificación de seguros de daños que cubren el hogar, las comunidades de vecinos, los comercios, las oficinas, los colegios y las industrias (véase Figura 9).

**Figura 9. Clasificación de los seguros de daños**



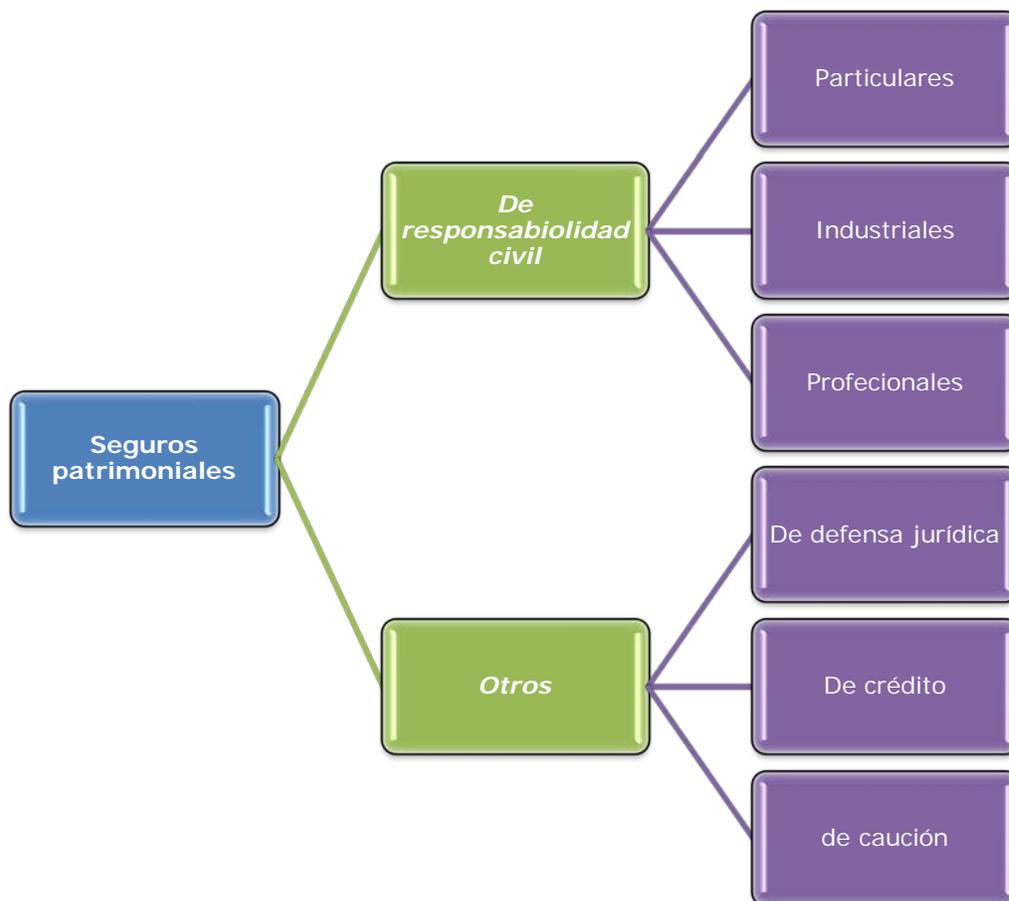
**Fuente:** elaboración propia.

### 2.5.2. Seguros patrimoniales

Los seguros patrimoniales (véase Figura 10) se caracterizan por cubrir las consecuencias que en el patrimonio económico puedan generarse a causa de los distintos riesgos relacionados a este.

Dentro de los seguros patrimoniales se encuentran aquellos que son de responsabilidad civil<sup>15</sup>, es decir que cubren el riesgo de que el patrimonio se vea gravado por la obligación de indemnizar derivada de la responsabilidad civil del asegurado.

Figura 10. Clasificación de los seguros patrimoniales



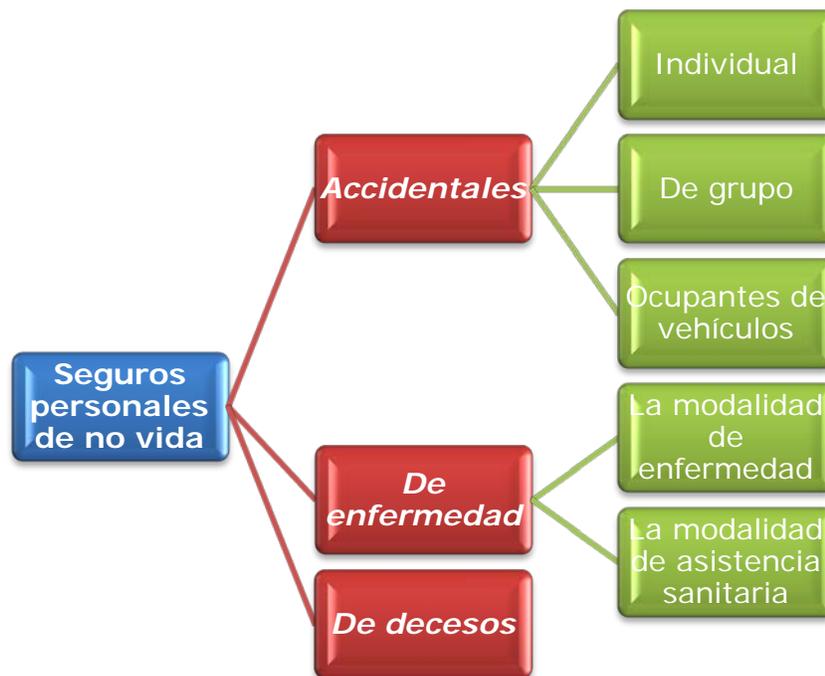
Fuente: elaboración propia.

<sup>15</sup> Es la obligación de reparar los daños y perjuicios producidos a un tercero a consecuencia de una acción u omisión, propia o de otro por el que se deba responder, en la que haya habido algún tipo o negligencia.

### 2.5.3. Seguros personales de no vida

Los seguros personales de no vida (véase Figura 11) son seguros sobre personas que cubren distintos riesgos, como en el caso de accidentes que cubren riesgos referentes a su integridad física. En el caso de los seguros de enfermedad existe una cobertura sobre aspectos directamente relacionados con la salud de las personas. Los seguros de decesos se ocupan de todo lo relacionado con el sepelio de la persona fallecida.

**Figura 11. Clasificación de los seguros personales de no vida**



**Fuente:** elaboración propia.

### 2.5.4. Seguros de vida

Los seguros de vida (véase Figura 12) son aquellos que responden a la necesidad de mantener el nivel de vida alcanzado por las personas. En el caso de los seguros por fallecimiento, estos se encargan en caso de muerte, de cubrir el fallecimiento por cualquier causa. Los seguros de vida-ahorro, en este el objetivo principal es el percibir en la fecha fijada una prestación determinada., el riesgo es la supervivencia y la base del seguro de ahorro es la acumulación de las primas pagadas.

**Figura 12. Clasificación de los seguros de vida**



**Fuente:** elaboración propia.

El seguro de crédito se encuentra clasificado en los seguros patrimoniales. A diferencia de los seguros de vida que tienen la finalidad de mantener el nivel de vida de las personas, y de los seguros de daños que se encargan de proteger la riqueza de los agentes económicos, y de los seguros de no vida que son seguros sobre personas que cubren distintos riesgos, el seguro de crédito se encuentra dentro de los seguros patrimoniales (véase Figura 10) que se caracterizan por cubrir las consecuencias que en el patrimonio económico puedan generarse a causa de los distintos riesgos relacionados a este. En el caso del seguro de crédito, cubre riesgos comerciales y políticos como: riesgo de insolvencia y mora prolongada.

Una vez que se ha ubicado al seguro de crédito respecto del total de los seguros, se abordará específicamente el seguro de crédito a la exportación en el siguiente capítulo.

## Capítulo III. El seguro de crédito a la exportación: una herramienta para mitigar riesgos en la venta internacional de un producto.

---

En este capítulo se conocerá la manera en que el seguro de crédito a la exportación puede actuar para permitir a las pequeñas y medianas empresas mitigar los riesgos que se enfrentan al otorgar un crédito en la venta de sus productos en los mercados externos. Para esto se comienza definiendo lo que es el seguro de crédito a la exportación, sus características, como es su funcionamiento y las ventajas y desventajas de la utilización de este seguro para las pequeñas y medianas empresas. También se da un panorama del seguro de crédito a la exportación en México de manera estadística lo que nos permite medir el desempeño que ha tenido y el peso que tiene respecto al total de los seguros.

Se puede definir el seguro de crédito a la exportación como “un instrumento financiero por medio del cual la aseguradora se obliga a indemnizar al asegurado las pérdidas que experimente a consecuencia de la falta de pago de las ventas de sus productos o servicios realizadas a crédito en el mercado de exportación”.<sup>16</sup> Y este seguro se caracteriza por tener una serie de prestaciones además de tener la capacidad de mitigar los riesgos comerciales y políticos. A continuación se hará un resumen de las principales características del contrato de seguro de crédito a la exportación con la finalidad de conocer los riesgos que puede cubrir la póliza, los posibles periodos de vigencia de la póliza e indemnización, además de los beneficios adicionales que se presentan al contratar el seguro de crédito a la exportación.

### 3.1. Características del seguro de crédito a la exportación

A continuación se enumeran las características más relevantes del seguro de crédito a la exportación.<sup>17</sup>

1. Protege: cubre ventas internas, de exportación o ambas, en plazos de hasta 180 días (Excepcionalmente 12 y 24 meses).
2. Analiza: clasifica a los compradores del asegurado previo análisis y mantiene un monitoreo constante durante la vigencia de la póliza.

---

<sup>16</sup> CESCEMEX (Compañía Española de Seguros de Crédito en México).

<sup>17</sup> Características basadas en una póliza contratada con CESCEMEX.

3. Recupera: realiza gestiones de cobranza en México y el extranjero (cuando sea el caso) desde el momento de la comunicación de impago.
4. Indemniza: en caso de siniestro, el plazo de recuperación es menor, comparado con las garantías comunes para estas operaciones.
5. Cubre riesgos comerciales:
  - a. Por insolvencia: suspensión de pagos o quiebra.
  - b. Por mora prolongada: impago parcial o total superior al plazo de crédito otorgado y declarado.
6. Cubre riesgos políticos:
  - a. Comprador Privado: Confiscación, expropiación y nacionalización de los bienes y servicios, guerras, revoluciones, etc.

Al conocer las características de la póliza del seguro de crédito a la exportación podemos destacar que se emplea generalmente para cubrir créditos de corto plazo, y que solamente cubre riesgos comerciales y políticos como son: la insolvencia del cliente por suspensión de pagos o quiebra y por mora prolongada en el caso de los riesgos comerciales, y en los políticos encontramos a los riesgos ajenos al comprador privado como son; la confiscación, la nacionalización, las guerras y revoluciones que puedan ocurrir en el país del cliente de la empresa exportadora y que le impidan realizar el pago del crédito.

Además de los beneficios que anteriormente se mencionaron, existe una serie de ventajas que surgen al contratar el seguro de crédito a la exportación, que les permite a las pequeñas y medianas empresas ser más competitivas en el mercado internacional, las cuales se presentaran en el siguiente apartado

### **3.2. Ventajas y desventajas del Seguro de Crédito a la Exportación**

En este apartado se presentaran las ventajas que desencadenan la contratación del seguro de crédito a la exportación por parte de las pequeñas y medianas empresas y que les permiten lograr ser más competitivas en el mercado internacional. También se presentan los puntos débiles que tiene el seguro de crédito a la exportación, lo que nos permite hacer un balance de los beneficios que tiene la contratación de este seguro.

Dentro de las ventajas del Seguro de Crédito a la Exportación encontramos:

1. La incursión en nuevos mercados, incrementando las ventas actuales y futuras de forma segura y controlada.
2. La seguridad del pago y la confianza de tener un flujo de efectivo garantizado.
3. La posibilidad de ofrecer mejores condiciones de créditos flexibles.
4. Ahorrarse los gastos de gestión de cobranza.
5. Deducibilidad de las primas del Seguro de Crédito.
6. La no exigencia de garantías o el pago al comprador.
7. La eliminación de los gastos jurídicos y la burocracia que lleva consigo un litigio internacional.
8. El incremento de la competitividad de la empresa al disminuir los riesgos propios de la empresa, además de poder utilizar los recursos disponibles para una expansión al tener garantizado los flujos de efectivo futuros.
9. La posibilidad de asumir riesgos mayores, que de lo contrario la empresa no accedería.
10. Darle mayor confianza a los inversionistas de la empresa al tener garantizados los flujos de efectivo.

Por otra parte tenemos los puntos débiles o desventajas del seguro de crédito a la exportación:

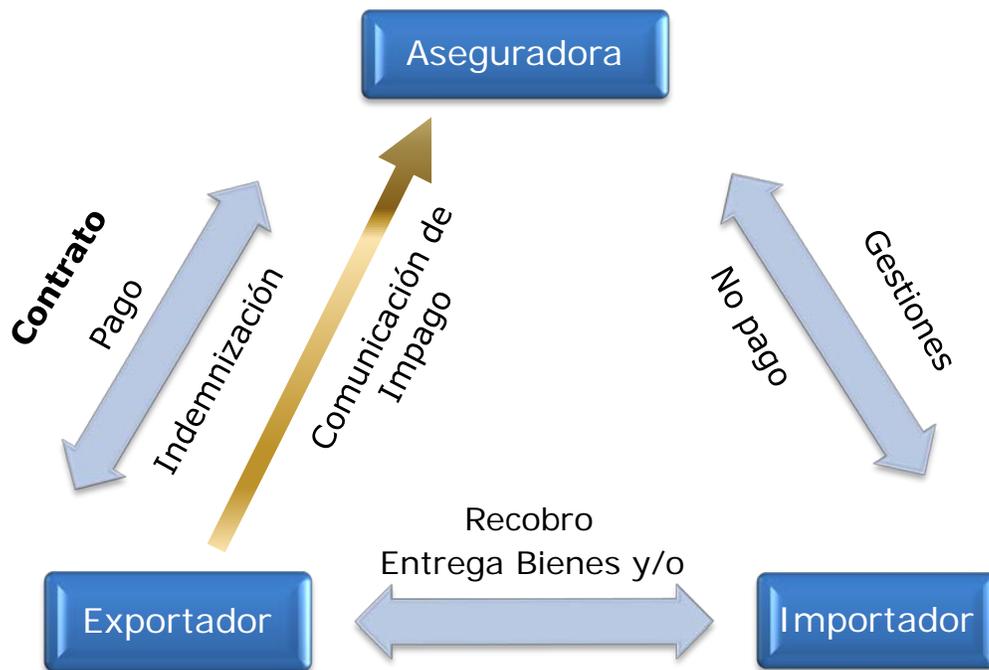
1. Pueden llegar a limitar la acción en el extranjero, al poder elegir únicamente ciertos tipos de clientes.
2. Solamente un cierto porcentaje de la pérdida será cubierta, que va desde el 85% al 95%.
3. La necesidad de reportar el total de las ventas a la aseguradora.

Haciendo un balance entre las ventajas y desventajas que conlleva el contratar el seguro de crédito a la exportación, desde mi punto de vista existen mayores ventajas que desventajas para las pequeñas y medianas empresas, puesto que les permite incursionar en mercados desconocidos que pueden resultar en ser mercados muy rentables, y que de otra manera no hubieran podido acceder con la confianza y tranquilidad que les da el respaldo del seguro de crédito a la exportación. La única desventaja importante que veo en el seguro de crédito a la exportación es el porcentaje que cubre la póliza que va desde el 85% al 95%, sin embargo hay que recordar que la aseguradora se encarga de gestionar la cobranza del crédito, por lo que hay más posibilidades de recobrar el pago del crédito.

### 3.3. Proceso del seguro de crédito a la exportación

El proceso del funcionamiento del Seguro de Crédito a la exportación comienza por la firma del contrato del seguro, donde se acuerdan tanto el monto asegurado como la prima que deberá pagar el exportador, además de que una vez que se informa el nombre de los clientes a los que venderá el producto el exportador, la aseguradora comienza a realizar un análisis, donde clasificara a los clientes y los monitoreara durante la vigencia de la póliza. Y en caso de que el asegurado realice un comunicado de impago, la aseguradora comenzara con la gestión de cobranza por lo general a través de una filial en el país donde se encuentra el cliente que incumplió, y en caso de que la aseguradora no logre recuperar el pago a tiempo, exista un siniestro o se pase del tiempo pactado, la aseguradora indemnizara al exportador de acuerdo a la cobertura pactada que va desde el 85% hasta el 95%, dependiendo la aseguradora y el tipo de póliza a escoger (véase Figura 15).

Figura 13. Proceso del Seguro de Crédito a la Exportación



Fuente: elaboración propia.

En el caso del seguro de crédito a la exportación en México, este está cubierto por tan solo cinco grandes empresas, de las cuales todas son privadas, aunque cabe mencionarse que en el caso de una de ellas "CESCEMEX" hay participación gubernamental a través de la tenencia del 49% de las acciones de la compañía, a continuación se enumeran las cinco compañías que ofrecen el seguro de crédito a la exportación en México:

1. ATRADIUS seguros de crédito
2. CESCE México, S.A. DE C.V. (Antes Seguros Bancomext, S.A. de C.V.)
3. COFACE, seguros de crédito México, S.A. de C.V.
4. EULER Hermes seguro de crédito, S.A.
5. MAPFRE seguros de crédito, S.A.

Cada una de estas compañías de seguros ofrece distintas alternativas y coberturas, sin embargo no existe algún producto relacionado directamente hacia las PYMES. Y como podemos observar, solo existen cinco aseguradoras que ofrecen el seguro de crédito, una de las razones de esta reducida oferta la conocimos en el capítulo anterior donde se analizó al seguro visto desde el aspecto legal, donde la ley en México solo permite ofrecer el seguro de crédito a las aseguradoras especializadas en el seguro de crédito y por tanto las demás aseguradoras quedan al margen. Y a continuación confirmaremos la segunda razón mencionada, es decir, el mercado de seguros de crédito es muy reducido respecto a los demás seguros, los cuales revisamos en el capítulo II, para lo cual abordaremos al seguro de crédito a la exportación en México a través de datos estadísticos.

### **3.4. El Seguro de Crédito a la Exportación en México**

En este apartado se dará un panorama del desempeño del Seguro de Crédito a la Exportación (SCE) en México; para lo cual primero se conocerá la composición de la cartera en términos generales donde ubicaremos al seguro de crédito en el rubro de daños (sin autos), y posteriormente se presentará la participación que tienen los seguros de crédito en el sector asegurador. Por otro lado es importante destacar que la información estadística del seguro de crédito es muy escasa y solamente se dispone de información de los años de 2007, 2008 y 2009, esto se debe a que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas empezó a recabar la información a ese nivel de desglose a partir del 2007. Antes de comenzar a describir las situación que ha vendido teniendo

el seguro de crédito a la exportación en México a lo largo de estos años, definiremos algunos conceptos importantes que se utilizarán en este apartado, como son:

1. Seguro de crédito interno: aquel seguro de crédito que cubre ventas realizadas en el mercado nacional.
2. Seguro de crédito de exportación: aquel seguro de crédito que cubre ventas realizadas en el mercado internacional.
3. Seguro de crédito mixto: aquel seguro de crédito que cubre ventas tanto realizadas en el mercado internacional como nacional.
4. Siniestros: son aquellos eventos donde se concreta el riesgo asegurado, en este caso, los riesgos comerciales o políticos que causen el no pago del crédito.

Los conceptos anteriores serán utilizados a lo largo de este apartado, sobretodo en la parte de los cuadros y graficas presentados. Primeramente se abordara al sector de los seguros hasta llegar específicamente a los seguros de crédito a la exportación.

El sector asegurador en México está compuesto por cinco grandes rubros: por los seguros de vida, los seguros de pensiones aunque pertenecen al rubro de los seguros de vida, se analizan de forma separada debido a su tamaño e importancia, también se encuentran los seguros de accidentes y enfermedades, los seguros de daños sin tomar en cuenta a los seguros de autos, ya que se analizan en un rubro aparte. Los seguros de crédito los vamos a ubicar dentro del rubro de seguros de daños como se presentó en el capítulo anterior. Como se puede observar en el Cuadro 1, la composición de cartera no ha sufrido grandes cambios del 2000 al 2010, los únicos rubros que han tenido cambios significativos son el rubro de los seguros de vida al pasar de 34.4% a 40.2% en 2010 y esto debido al gran impulso que las aseguradoras han tenido contra la desinformación en la población acerca de los beneficios que tiene el contratar un seguro de vida. El segundo rubro que ha sufrido grandes cambios en la composición de cartera es el seguro de las pensiones que ha pasado de 13.2% en el 2000 a 6.5% en el 2010, sin destacar que de 2003 a 2009 ha tenido una participación en promedio del 3.5%. Y el rubro de daños (sin autos) que es donde se encuentra ubicado el seguro de crédito, este no ha tenido grandes cambios y se ha mantenido con altibajos, teniendo en promedio de 2000 a 2010 una participación del 18%.

**Cuadro 1. Serie histórica de la composición de cartera del sector asegurador de 2000 a 2010.**

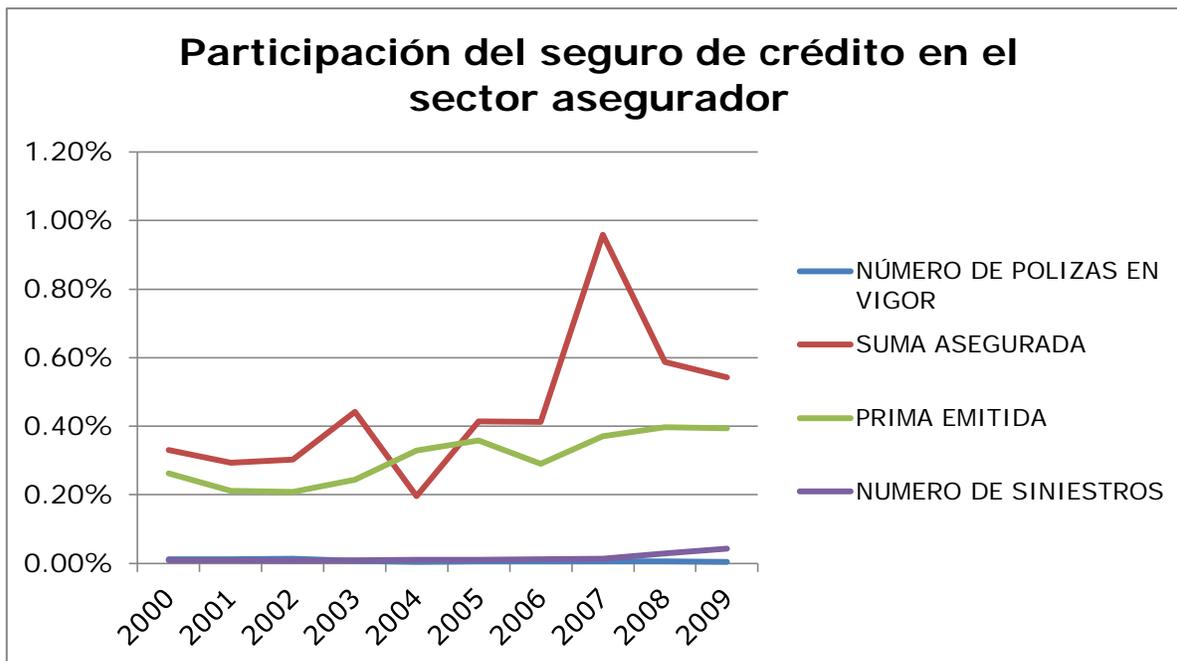
OPERACIONES Y RAMOS	Vida	Pensiones	Accidentes y Enfermedades	Daños (sin Autos)	Autos
2010	40.2%	6.5%	15.5%	17.0%	20.8%
2009	40.6%	3.8%	14.8%	20.7%	20.1%
2008	41.2%	3.7%	15.5%	16.6%	23.0%
2007	40.6%	3.4%	15.1%	17.7%	23.2%
2006	42.0%	3.1%	14.6%	16.5%	23.8%
2005	37.9%	3.3%	14.8%	18.9%	25.1%
2004	39.0%	3.6%	12.7%	20.3%	24.4%
2003	36.1%	2.7%	12.9%	21.4%	26.9%
2002	39.1%	7.3%	10.9%	18.5%	24.2%
2001	33.8%	13.2%	10.9%	17.4%	24.7%
2000	34.4%	13.2%	10.6%	16.8%	25.0%

**Fuente:** Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Ahora si se hace una comparación más detallada de la participación que tiene el seguro de crédito en el sector asegurador, esto sin considerar<sup>18</sup> a los rubros de pensiones y de seguros de vida que equivalen a cerca del 50% de la composición de la cartera, veremos que el seguro de crédito tiene una participación realmente muy pequeña como se puede apreciar en la Grafica 1. Además podemos ver que tanto en la participación del número de pólizas como del número de siniestros presentados de 2000 a 2010, esta es menor que el 0.01% del total de la cartera del sector asegurador además de que prácticamente no presenta variaciones. Por otro lado tenemos a la participación de la suma asegurada y de la prima emitida, las cuales no representan ni el 1% del sector asegurador. Por lo que podemos comprobar lo que se mencionaba en los capítulos anteriores, acerca de la necesidad de impulsar la promoción del seguro de crédito para que este sector tenga un mejor desempeño en los próximos años.

<sup>18</sup> No se consideran al rubro de pensiones, ni de seguros de vida, debido a que la información disponible a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas no contempla información de esos rubros.

**Gráfica 1. Participación del Seguro de Crédito en el Sector Asegurador de 2000 a 2010.**



**Fuente:** elaboración propia con datos de la CNSF.

Ahora nos situaremos específicamente dentro del seguro de crédito, analizando el desempeño que ha tenido de 2007 a 2009. Como se puede observar en el Cuadro 2 y en la Gráfica 2, la prima emitida<sup>19</sup> del seguro de crédito en términos generales se ha incrementado año con año desde el 2007 al 2009, teniendo un incremento del 27%, sin embargo en el caso del Seguro de Crédito a la Exportación, este ha tenido una disminución del 20%, y por el otro lado, el seguro de crédito interno se ha incrementado en 44%. Cabe mencionar que uno de los factores más importantes que tuvieron influencia durante estos años, fueron la crisis hipotecaria que surgió en Estados Unidos conocida como “crisis subprime” y el alza de las tasas de interés como causa del incremento del precio del petróleo, que repercutió a nivel mundial en los precios de todo, subiendo el precio de las materias primas y alimentos.

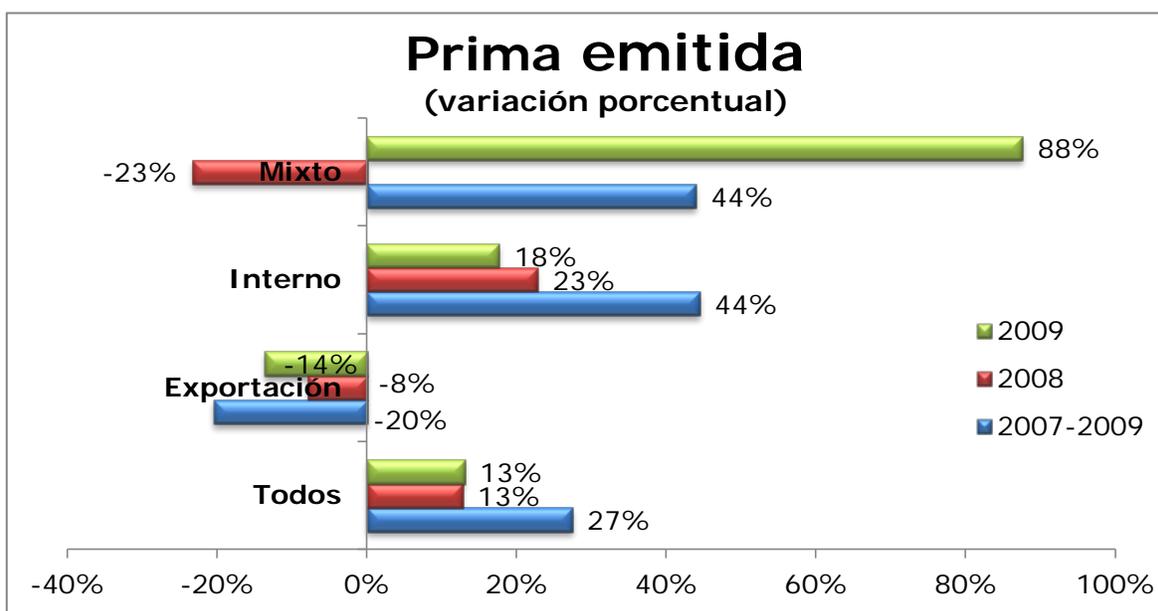
<sup>19</sup> Son las primas correspondientes a las pólizas suscritas por una aseguradora.

**Cuadro 2. El seguro de crédito en México: prima emitida 2007-2009**

Seguro de Crédito Prima emitida (pesos corrientes)			
	2007	2008	2009
<b>Todos</b>	406,294,590	458,000,000	517,604,351
<b>Exportación</b>	104,804,617	96,598,001	83,380,305
<b>Interno</b>	269,845,945	331,233,195	389,668,090
<b>Mixto</b>	30,348,937	23,287,478	43,669,685
<b>No disponible</b>	1,295,091	6,673,146	886,271

**Fuente:** elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

**Gráfica 2. El seguro de crédito en México: prima emitida 2007-2009**



**Fuente:** elaboración propia con datos de la CNSF.

EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN COMO UNA HERRAMIENTA QUE DA COMPETITIVIDAD A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

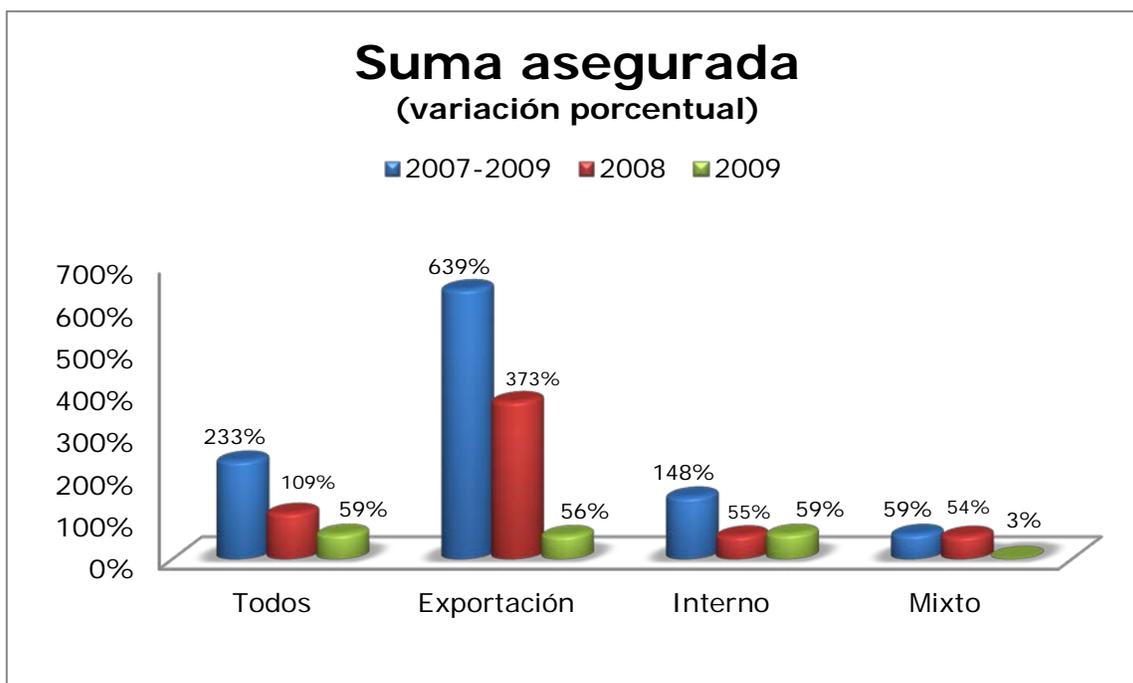
Aunque la prima emitida nos permite obtener una pequeña visión de lo que ocurrió con el seguro de crédito durante los años de 2007 a 2009, no nos permite ver realmente el impacto que tuvieron estas crisis en la contratación del seguro de crédito. Sin embargo, tomando en cuenta la suma asegurada, como podemos observar en el Cuadro 3 y Grafica 3, el incremento fue de dimensiones mayores a la de la prima emitida, ya que el seguro de crédito tuvo un incremento del 233% de 2007 a 2009, y en el caso del Seguro de Crédito a la Exportación a diferencia de la prima emitida, la suma asegurada se incrementó drásticamente, teniendo un incremento del 630%, en contraposición al decremento del 20% de la prima emitida. En el caso del seguro de crédito interno, este también tuvo un incremento y fue del 148%.

**Cuadro 3. El seguro de crédito en México: suma asegurada 2007-2009**

SUMA ASEGURADA (millones de pesos corrientes)			
TIPO DE CREDITO	2007	2008	2009
<b>Todos</b>	323,472	676,252	1,077,638
<b>Exportación</b>	47,769	225,860	352,806
<b>Interno</b>	206,620	321,110	511,585
<b>Mixto</b>	68,750	106,200	109,219
<b>No disponible</b>	332	23,086	104,029

**Fuente:** elaboración propia con datos de la CNSF.

Gráfica 3. El seguro de crédito en México: suma asegurada 2007-2009



**Fuente:** elaboración propia con datos de la CNSF.

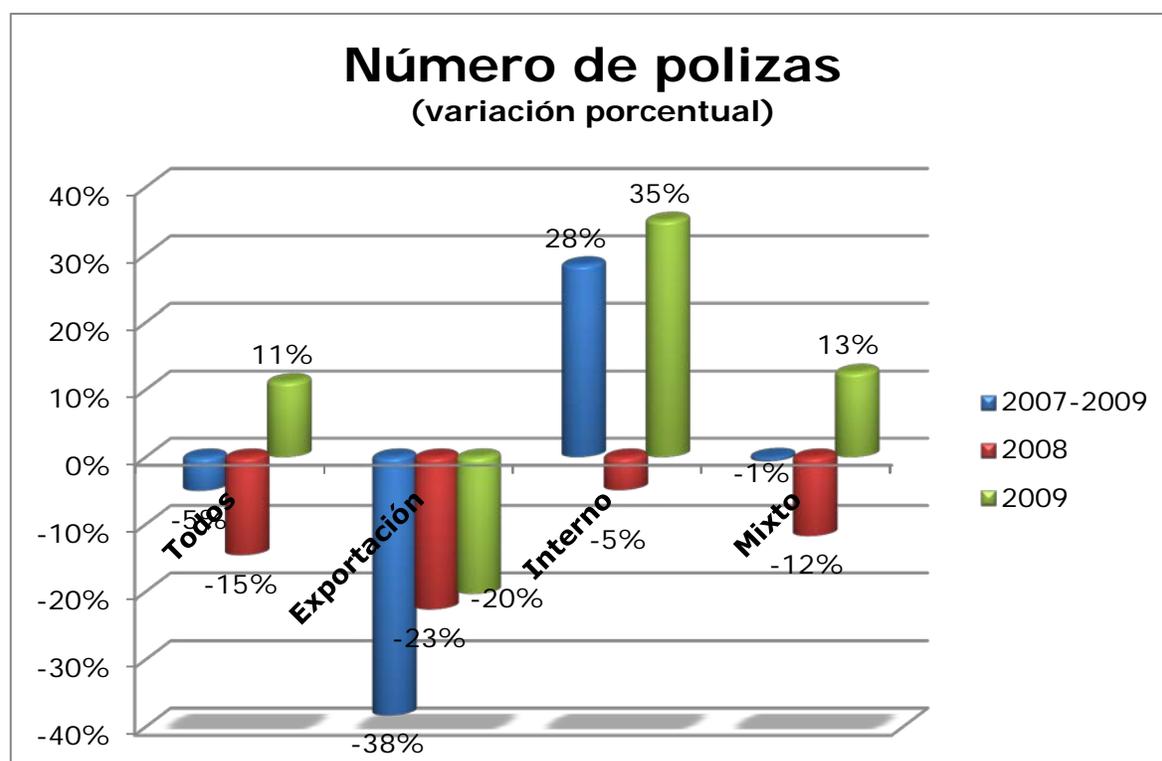
Una vez que se conocen los resultados en términos de la prima emitida y de la suma asegurada, se puede observar que, hay una discrepancia entre la prima emitida del SCE que disminuye en 20%, mientras que la suma asegurada se incrementa en 639%, y la respuesta la encontramos en el número de pólizas que se encuentran en el Cuadro 4, ya que el número de pólizas en términos generales tuvo una disminución del 5%, en el caso del SCE el número de pólizas tuvo un decremento del 38%, por lo que al contratar menos pólizas de seguros, el costo administrativo y de contrato disminuye, ocasionando una baja en la prima emitida, y en el caso contrario tenemos al seguro de crédito interno, que mantiene un incremento de la prima del 44% junto con un incremento en la suma asegurada del 148% y un incremento en el número de pólizas del 28% (véase Grafica 4).

**Cuadro 4. El seguro de crédito en México: número de pólizas 2007-2009**

NÚMERO DE PÓLIZAS			
TIPO DE CREDITO	2007	2008	2009
Todos	3,176	2,713	3,017
Exportación	2,121	1,643	1,309
Interno	878	835	1,128
Mixto	162	143	161
No disponible	15	92	419

**Fuente:** elaboración propia con datos de la CNSF.

**Gráfica 4. El seguro de crédito en México: número de pólizas 2007-2009**



**Fuente:** elaboración propia con datos de la CNSF.

Analizando más específicamente al seguro de crédito a la exportación, se tiene a los siniestros que ocurren en el seguro de crédito como causa de impago, mora

prolongada, insolvencia legal o quiebra. En el Cuadro 5, se puede observar que la participación del número de siniestros del SCE respecto al total, solo tiene una participación promedio del 9%, y también encontramos que el número de siniestros se incrementó drásticamente, en el caso del SCE se incrementó en 67% de 2007 a 2009, mientras que en términos generales el número de siniestros del seguro de crédito se incrementaron en mayor medida, siendo del 287% de 2007 a 2009.

**Cuadro 5. El seguro de crédito en México: número de siniestros 2007-2009**

Seguro de Crédito: Número de siniestros 2007-2009							
	2007		2008		2009		2007-2009 Variación %
<b>Exportación</b>	73	12%	126	8%	122	5%	67%
<b>Total</b>	590	100%	1489	100%	2283	100%	287%

**Fuente:** elaboración propia con datos de la CNSF.

Un punto importante a destacar es el tema de los siniestros que se registran de acuerdo al país donde ocurren (véase Cuadro 6), es el caso de los Estados Unidos de América (E.U.A.) que es el país con más casos de siniestros al representar el 51% en promedio del total de siniestros de 2007 a 2009, además de que tuvo un incremento del 34%, sin embargo el número de siniestros del resto de países excluyendo a E.U.A. tuvieron un incremento mucho mayor, al ser del 109%. Todos estos incrementos en los siniestros se ven reflejados como causa del escenario al que se enfrentaron las empresas a nivel mundial y en mayor medida en E.U.A. como causa de las crisis: hipotecaria y del petróleo, que no les permitieron hacer frente a sus compromisos de pago.

**Cuadro 6. El SCE en México: número de siniestros por país 2007-2009**

SCE número de siniestros por país							
	2007		2008		2009		2007-2009 Variación %
<b>Otros</b>	32	44%	62	49%	67	55%	109%
<b>E.U.A.</b>	41	56%	64	51%	55	45%	34%
<b>Total de siniestros</b>	73	100%	126	100%	122	100%	67%

**Fuente:** elaboración propia con datos de la CNSF.

En resumen podemos decir que el seguro de crédito en México tiene una participación muy reducida en el sector asegurador al representar menos del 1%, además de que su desempeño no ha sido el óptimo en ese sentido, sin embargo ha tenido un crecimiento del 233% en la suma asegurada de 2007 a 2009, esto como respuesta de las empresas ante la crisis de 2008. Y ubicándonos específicamente en el seguro de crédito a la exportación encontramos que este ha tenido un incremento en la suma asegurada del 630% de 2007 a 2009, por lo que la crisis del 2008 les preocupó más a las empresas exportadoras, y es lógico, puesto que la mayor parte del comercio internacional que tiene México, lo tiene con los Estados Unidos de América (E.U.A) lugar donde surge la crisis de 2008. Además de que más del 50% de los siniestros provienen de E.U.A., por lo que las empresas se cubrieron ante los riesgos posibles de no pago por parte de sus clientes en el extranjero, sobre todo con sus clientes en el extranjero.

Es importante mencionar que la escasa participación del seguro de crédito en el sector asegurador, se debe a que la mayoría de las empresas que contrata el seguro de crédito son solamente las grandes empresas y una que otra mediana empresa. Por lo que se le podría dar un gran impulso al seguro de crédito, con su promoción ante las PYMES, tema que abordaremos en el siguiente capítulo.

## Capítulo IV. PYMES

En este último capítulo abordaremos el elemento faltante que nos permitirá comprobar la hipótesis de trabajo de investigación, es decir, el tema de las pequeñas y medianas empresas. Por lo que comenzaremos definiendo lo que se entiende por PYMES en términos generales, además de ver la definición de PYMES que se utiliza en México para determinar que empresas cumplen con los requisitos. También se presentan las características de las PYMES y su problemática, lo que nos permitirá conocer las ventajas del seguro de crédito a la exportación que dotan de competitividad a las pequeñas y medianas empresas en el mercado internacional. Además en la parte final se hace un breve resumen de los beneficios que el seguro de crédito a la exportación puede traer para la economía interna.

### 4.1. Definición de PYMES

El término PYMES se refiere al conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en una estratificación específica de acuerdo al país en que se encuentre, en el caso de México esta estratificación está establecida por la Secretaría de Economía, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 13 de diciembre de 2002.

Las clasificación de las PYMES es diferente alrededor del mundo, ya que cada país establece distintos criterios para hacer su clasificación, por lo que en este trabajo se empleara la clasificación de acuerdo al sector mexicano, comenzando por la clasificación de la Secretaría de Economía (SE), que clasifica el tamaño de las empresas en base al número de trabajadores (véase Cuadro 7).

**Cuadro 7. Estratificación por Número de Trabajadores**

Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

**Fuente:** Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, 2006.

En esta clasificación se incluyen a productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales.

Esta clasificación ha sido complementada como se puede observar en el acuerdo celebrado en México, D.F. el 25 de junio de 2009 por el Secretario de Economía, Gerardo Ruiz Mateos a través del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).<sup>20</sup> Este acuerdo surge en común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público al considerarse necesario establecer una estratificación que partiendo del número de trabajadores tome en cuenta un criterio de ventas anuales, con el fin de evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y sobre todo para que empresas que tienen ventas significativamente altas participen en programas diseñados para micro, pequeñas y medianas empresas (véase Cuadro 8).

**Cuadro 8. Estratificación por Número de Trabajadores y Ventas Anuales**

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
<b>Micro</b>	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
<b>Pequeña</b>	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
<b>Mediana</b>	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235

<sup>20</sup> El Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), es un registro empresarial que es llevado a cabo por las cámaras empresariales del país y administrado por la Secretaría de Economía el cual tiene a empresas Industriales, Comerciales y de Servicios de México. El propósito del Portal es poner a disposición de las PYMES, medios de consulta del propio padrón empresarial el cual contiene un directorio de más de 650,000 empresas de todo el país con sus datos de contacto, actividad, productos e insumos que ofertan y demandan.

	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250
<p><b>*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.</b></p>				

**Fuente:** Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

#### 4.2. Características de las PYMES

Estudios recientes muestran que el desarrollo de las PYMES está estrechamente vinculado con el crecimiento,<sup>21</sup> y encuentran una relación fuerte y positiva entre el tamaño relativo del sector de las PYMES y el crecimiento económico, incluso cuando se controlan los factores determinantes del crecimiento, de ahí la importancia que ha tomado el tema de las PYMES para la política económica tanto en los países desarrollados como en vía de desarrollo, algunas de las características que presentan las PYMES de acuerdo con Ardic Pinar<sup>22</sup> son:

- En países de altos ingresos las PYMES formales contribuyen a un 50 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) en promedio.
- En muchas economías la mayoría de los empleos son proporcionados por las PYMES. En los países de la OCDE, por ejemplo, las PYME con menos de 250 trabajadores emplean a dos tercios de la fuerza de trabajo de la economía formal.
- Las PYME representan cerca del 60 por ciento del empleo en el sector manufacturero.
- De acuerdo a las PYMES Performance Review (CE, 2009), entre 2002 y 2008, el número de puestos de trabajo en las pymes aumentó a una tasa promedio anual de 1,9 por ciento, mientras que el número de puestos de trabajo en las grandes empresas aumentó sólo un 0,8 por ciento.
- Las PYMES son más innovadoras que las grandes empresas.

<sup>21</sup> Beck, Thorsten (2005).

<sup>22</sup> Ardic, Oya Pinar (2011).

- En los países desarrollados, las PYMES comúnmente siguen "estrategias de nicho"<sup>23</sup>, utilizando productos de alta calidad, flexibilidad y gran capacidad de respuesta a las necesidades del cliente como medio para competir con las grandes empresas.

En el caso de México de acuerdo con la información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) durante el año 2004 las PYMES mexicanas emplearon más del 72% de la población económicamente activa y aportaron el 52% del Producto Interno Bruto. Por su parte las microempresas aportaron el 18% del PIB total, dando empleo al 42% del total nacional.<sup>24</sup>

Ya que se conocen las características principales de las PYMES en términos generales, se pasara a ver la problemática que existe dentro de las PYMES y que generalmente se encuentran en países que no son de primer mundo.

#### **4.3. Problemática más común en las PYMES**

Las PYMES se enfrentan constantemente a una serie de obstáculos durante sus diferentes etapas del proceso de producción, que van desde la constitución de la empresa hasta el momento de la comercialización del producto o servicio y dentro de los más comunes encontramos a los siguientes obstáculos:<sup>25</sup>

1. **Una dirección con visión a corto plazo:** la dirección de las PYMES se caracteriza por contar con una planificación insuficiente que no les permite hacer frente a los imprevistos, por lo que en la mayoría de las ocasiones las decisiones que se toman de manera reactiva no son las adecuadas.
2. **Existe una falta de atención a la calidad:** muchas PYMES se enfocan más en la cantidad de producción que en la calidad de la misma, lo que no les permite optimizar los recursos y de esta manera pierden competitividad.
3. **La tecnología de producción es inadecuada:** existe un retraso en la incorporación de las nuevas tecnologías en las PYMES, además de que la mayoría no destina un presupuesto suficiente para reinvertir en las instalaciones.

---

<sup>23</sup> En lugar de dirigirse al mercado entero, o incluso a segmentos grandes del mercado, estas empresas se enfocan hacia segmentos dentro de segmentos, o nichos, por lo que acaban satisfaciendo mejor las necesidades de los clientes.

<sup>24</sup> Vives, Antonio (2005: 14).

<sup>25</sup> Soto Pineda, Eduardo (2004: 25-26).

4. **Información de gestión insuficiente:** al no contar con información actualizada, esta situación vuelve a las PYMES imprecisas al momento de la toma de decisiones.
5. **Productividad insuficiente:** falta de eficiencia y eficacia en los procesos a causa de una falta de motivación y compromiso de los trabajadores.
6. **Escasos medios de financiamiento:** este es uno de los problemas más grandes al que se enfrentan todas las PYMES, ya que los medios de financiamiento son escasos y caros, lo que orillan a que utilicen medios de financiamiento inadecuados, además de que las constantes crisis empeoran más el escenario ya que los créditos se reducen y los intereses son muy altos.
7. **Recursos humanos poco calificados:** existe poca inversión en la capacitación de la mano de obra al no contar con una visión a largo plazo, por lo que muchos empresarios toman este gasto como algo innecesario.
8. **Poca atención a mercados internacionales:** existen algunos empresarios que no toman en cuenta la globalización en que se vive hoy en día, y al no contar con información suficiente, se les hace imposible llegar a los mercados internacionales.
9. **Estructuras financieras inadecuadas:** las PYMES no pueden establecer estructuras financieras propias y adecuadas, lo que les resta competitividad.

Estos obstáculos son algunos de los que enfrentan la mayoría de las PYMES, aunque algunas PYMES, sobre todo en los países desarrollados han podido sobrepasar algunos de estos obstáculos como es el caso de la calidad de los productos y la atención a los mercados internacionales.

Una vez que hemos descrito lo que son las PYMES, conjuntaremos el tema de las PYMES y el Seguro de Crédito a la Exportación, por lo que se presentaran las ventajas de la contratación y promoción del seguro de crédito a la exportación y los beneficios que trae consigo esto para el país, en este caso para México.

#### **4.4. Ventajas del seguro de crédito a la exportación en las PYMES**

En este apartado se mostrara como el seguro de crédito a la exportación puede dotar de competitividad a la pequeña y mediana empresa al permitirle ofrecer una serie de ventajas que se desencadenan de la tenencia de seguro de crédito a la exportación. Las ventajas adicionales del SCE en las PYMES son:

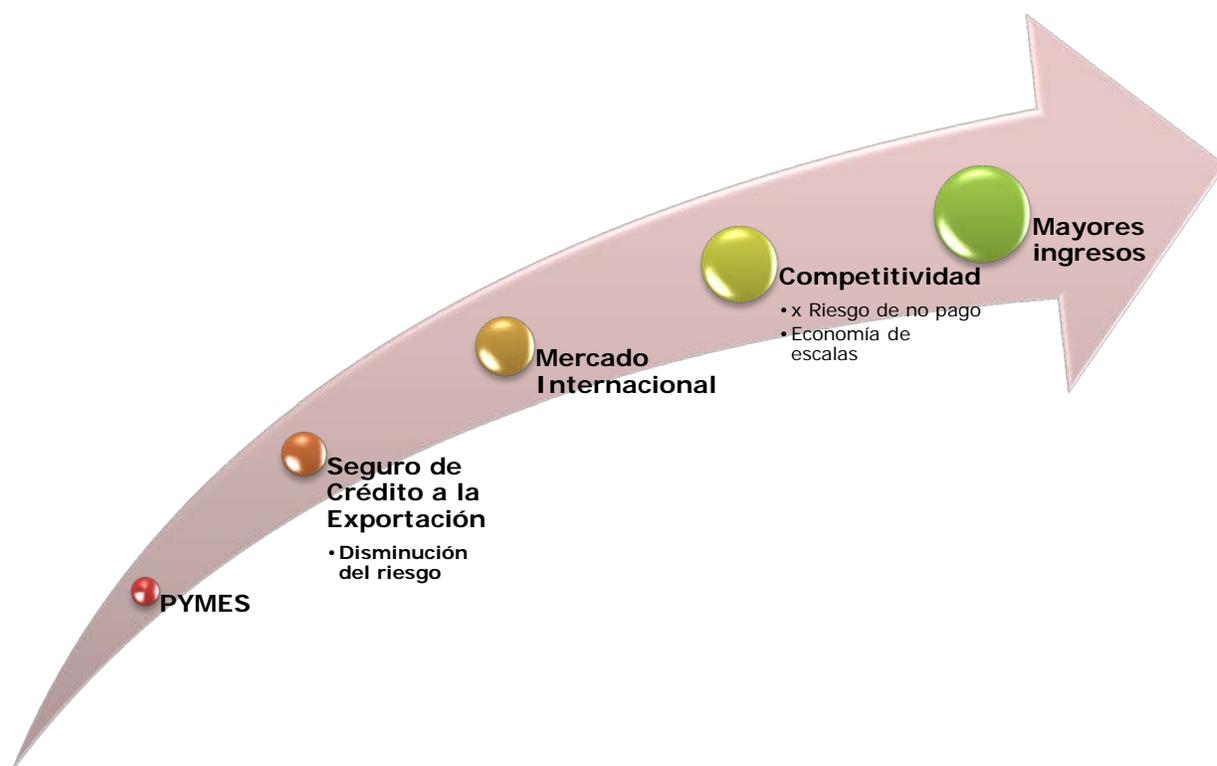
1. Ofrecer mejores planes de crédito a sus clientes.
2. No perder oportunidades de venta, por no contar con líneas de crédito a clientes.
3. Dar mayor confianza a sus inversionistas, por lo que la empresa se vuelve más estable.
4. Tener una visión de largo plazo, al estar contemplando el mercado internacional.
5. Poder incursionar en los mercados externos desconocidos, sin incurrir en riesgos de pago.
6. Incrementar la producción, debido a que la empresa podrá tener un campo de acción mayor al incursionarse en el mercado internacional.
7. La posibilidad de tener escalas de producción que les permita reducir sus costos de producción fijos gracias al incremento de la producción.
8. Disminuir y mejorar los costos de información al no tener que contratar o establecer una área dedicada al monitoreo de la calidad de los clientes gracias a que las empresas aseguradoras que ofrecen el seguro de crédito se encargan de seleccionar a los clientes.
9. El poder participar en el mercado a través del crédito entre proveedores, uno de los sistemas de financiamientos más comunes que en la actualidad se maneja en el mercado para poder ser más competitivos y utilizarlo como un medio de financiamiento más barato.

Las ventajas que el seguro de crédito a la exportación trae consigo son diversas, comenzando con la posibilidad de ofrecer mejores planes de crédito a sus clientes, y como actualmente una gran parte de las empresas utilizan al crédito entre proveedores como una de las mayores y mejores fuentes de financiamiento; el poder ofrecer mejores planes de crédito, automáticamente le permite ser más competitiva a la empresa que cuenta con el seguro de crédito a la exportación que aquella que no cuenta con este plan de crédito.

Por otro lado, les permite a las pequeñas y medianas empresas arriesgarse a hacer ventas con clientes desconocidos en mercados desconocidos sin incurrir en el riesgo de no pago, por lo que hay mayor probabilidad de tener ingresos, además de que estará diversificando sus ingresos permitiéndole gozar de una mejor estabilidad económica. También el incremento de las ventas les permitirá a la pequeñas y medianas

empresas, incrementar su producción y por tanto tener la posibilidad de aprovechar economías de escala incurriendo en menores costos fijos.

**Figura 14. Ventajas del SCE en las PYMES**



**Fuente:** elaboración propia.

Además de los beneficios que concede el seguro de crédito a la exportación, también se generan beneficios adicionales para la economía interna, los cuales se determinarán en el siguiente apartado.

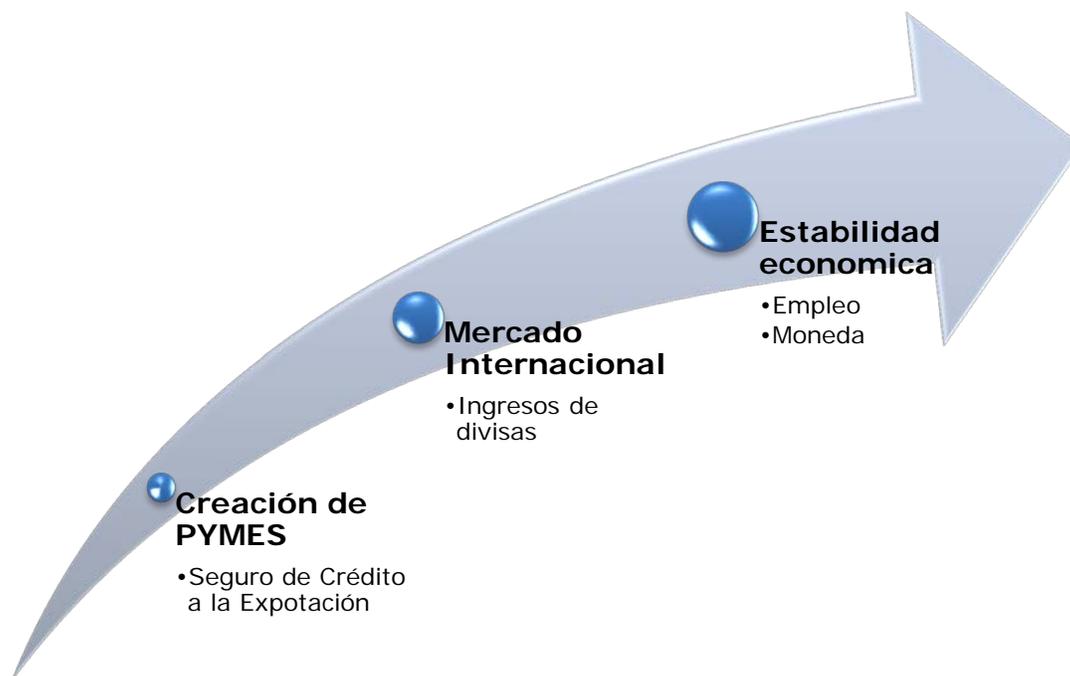
#### **4.5. Beneficios del seguro de crédito a la exportación para el país**

La contratación y promoción del seguro de crédito a la exportación también trae consigo beneficios para la economía interna del país, ya que al incentivar a las PYMES a incursionarse en el mercado internacional ocasionará mayores ingresos para el país a través de las divisas, además de que el mercado interno se volverá más dinámico, y la

creación de empleos aumentara como causa de la expansión, y con el tiempo algunas de estas PYMES podrán convertirse en grandes empresas.

Por otro lado pensando en un escenario en donde el país esté obteniendo mayores ingresos gracias a las divisas provenientes de las ventas de las PYMES, esto podría tener un efecto multiplicador para la economía, ya que el país se volvería más estable al tener mayores ingresos de divisas, el tipo de cambio se vería afectado de manera positiva gracias a estos ingresos y la creación de puestos de trabajo se incrementaría. Es por esto que en los países desarrollados el estado presta mucha atención a este tema, y tratan de crear el mejor ambiente para que las PYMES se desarrollen sin obstáculos, y puedan expandirse con el tiempo.

**Figura 15. Beneficios del SCE para la economía interna**



**Fuente:** elaboración propia.

## Conclusiones y recomendaciones

---

Las condiciones actuales de la economía exigen cada vez un mayor conocimiento acerca de las herramientas que les permitan ser más competitivas a las pequeñas y medianas empresas, tanto a nivel local como a nivel internacional. La globalización es un tema no muy nuevo, sin embargo cada vez se presenta con más intensidad, y es por eso que las pequeñas y medianas empresas en México deben ampliar su visión de corto plazo, y extenderla hacia el largo plazo tomando en cuenta una expansión hacia los mercados externos.

Y para poder competir en esos mercados, es necesario que las PYMES cuenten con las herramientas necesarias, o por lo menos con las mismas herramientas con las que ya cuenta muchas empresas tanto grandes como otras PYMES de países desarrollados. Una de estas herramientas, es la del seguro de crédito a la exportación, la cual se abordó en este trabajo, que les permite a las PYMES disminuir el riesgo financiero, específicamente el riesgo de crédito.

Al disminuir el riesgo de crédito, las PYMES podrán ser más competitivas, ya que podrán vender a crédito sin tenerse que preocuparse por el riesgo de impago, puesto que contara con el seguro de crédito.

La promoción y difusión del Seguro de Crédito a la Exportación trae consigo muchos beneficios para las PYMES y para la economía interna, comenzando con el hecho de ampliar la visión de las PYMES, al no limitarlas solamente al mercado interno, si no al darles la posibilidad de incursionar en nuevos mercados en el ámbito internacional, esto a través de darles la confianza del poder exportar a otros países mediante el Seguro de Crédito a la Exportación puesto que no se preocuparan por tener que estar seleccionado una cartera de clientes confiables y por el riesgo de impago, ya que las aseguradoras encargas de ofrecer este tipo de seguros se encarga de investigar a los clientes y además eliminan el riesgo de impago.

Aunque parezca simple, el hecho de contar con el Seguro de Crédito a la Exportación, el hecho es que esto causa mejoras en las condiciones para las PYMES, puesto que afecta desde la visión de la empresa hasta la misma estabilidad y productividad de la empresa, viendo a la productividad de la empresa a través del incremento de las ventas y por tanto haciendo uso de las economías de escala.

El éxito de las PYMES también está relacionado a las condiciones en que se desarrollen, por eso es necesario que el estado desarrolle un ambiente donde las PYMES puedan tener mayor éxito, las condiciones van desde la creación de las mismas PYMES hasta el momento de la expansión. Uno de los obstáculos más grandes al que se enfrentan las PYMES es el financiamiento, ya que el financiamiento para las PYMES por parte de la banca privada es muy caro, y la situación empeora si se toman en cuenta las crisis financieras actuales, debido a que las tasas de interés son muy altas.

A través del Seguro de Crédito a la Exportación, se pretende mejorar un poco la situación, al darle mayor estabilidad a las PYMES, que por tanto repercute en gran medida a la hora de contratar un crédito en cualquier institución, ya sea privada o pública.

Las PYMES son empresas que han ido evolucionando, y se han valido de las distintas herramientas que se les presentan, en el caso de las PYMES de los países desarrollados, encontramos que han evolucionado e incluso algunas se han vuelto más productivas que las grandes empresas, ya que mantienen una estrategia de nicho de mercado, por lo que pueden satisfacer de una mejor manera las necesidades de sus clientes, además de que tienen una mayor flexibilidad hacia la modificación de la demanda.

La potencialidad de las PYMES que se ha encontrado para la economía interna ha sido tan grande, que los países desarrollados tienen una serie de programas específicos orientados a mejorar las condiciones para su óptimo funcionamiento de las PYMES. Una de las formas de ayudar a las PYMES es a través del Seguro de Crédito a la Exportación, ya que les permite abrirles una visión mayor orientadas tanto a la economía interna como a la exportación.

Al estar orientadas a la exportación, a estos países les conviene puesto, que sus ventas en el extranjero les representan ingresos de divisas, lo que les permite tener una moneda más estable, y contribuyen a tener una balanza comercial mas estable.

Uno de los puntos más importantes de la política económica, es el tema de los empleos, en el cual las PYMES cumplen un gran papel, no solo a nivel nacional, si no a nivel internacional, pues de acuerdo al Banco Mundial, las PYMES representan la mitad del empleo mundial. Este es uno de los grandes beneficios que nos pueden dar las

## EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN COMO UNA HERRAMIENTA QUE DA COMPETITIVIDAD A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

---

PYMES, si les proporcionamos las mejores condiciones posibles para que tengan éxito y se logren desarrollar.

Finalmente, la recomendación a la que se llega con este trabajo es: la difusión del uso del Seguro de Crédito a la Exportación con la finalidad de informar a las PYMES del potencial de esta herramienta que le permitirá ser más competitivas, y por último la recomendación hacia el estado para que continúe mejorando las condiciones en las que se desarrollan las PYMES, y en mayor medida en la parte del financiamiento donde las PYMES son más vulnerables.

## Bibliografía

---

1. Ardic, Oya Pinar; Mylenko, Nataliya; Saltane, Valentina; (2011) "Small and medium enterprises : a cross-country analysis with a new data set", *Policy Research working paper ; no. WPS 5538*, World Bank.
2. Bastin, Jean; (1978) *El seguro de crédito en el mundo contemporáneo*; Madrid: Mapfre.
3. Bastin, Jean; (1993) *El seguro de crédito: protección contra el incumplimiento de pago*; Madrid: Mapfre.
4. Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and Ross Levine; (2005a) "SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence," *Journal of Economic Growth* 10.
5. Berne Union Yearbook 2009; London, Published by Exporta Publishing & Events Ltd on behalf of the Berne Union.
6. Borja Tovar, Miguel Ángel; (2004) "El seguro de crédito en México", *Revista de Derecho Privado*. Nueva Serie Nueva Época, Año III Número 9-10 Septiembre 2004, México: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.
7. Candelario Macias, María Isabel; (1999) *Seguro de crédito y practica concursal*, Madrid: Dykinson.
8. Clímaco, Adrián; (1995) *El contrato de seguro de crédito a la exportación*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
9. Daniels, John D.; (2004) *Negocios internacionales: ambientes y operaciones*, México: Pearson Educación.
10. Estimé, Marie-Florence; (1995) *Las pequeñas y medianas empresas tecnología y competitividad*, Paris; OCDE.
11. García Crespo, Pedro Isaías; (2008), *Financiación Internacional: comercio internacional*, Madrid: Thomson Paraninfo.
12. García Pérez de Lema, Domingo; (1997) *El riesgo financiero de la pequeña y mediana empresa en Europa*, Madrid: Ediciones Pirámide.
13. Gómez Cáceres, Diego y Jaime Eslava, José; (2006) *Financiación internacional de la empresa*, Madrid: Ed. ESIC.
14. Gómez Cáceres, Diego; (2002) *Riesgos financieros y operaciones internacionales: Simulator Bussines Game*, Madrid: ESIC Editorial.
15. Guerrero, Diego; (1995) *Competitividad: teoría y práctica*, Barcelona: Ariel.

16. Irigoyen, Horacio A.; (1999) *Pymes: su economía y organización*, Buenos Aires: Macchi.
17. Jiménez de Parga Cabrera, Rafael; (1965) *El seguro de crédito a la exportación*, Madrid: Tecnos.
18. Knight, Frank Hyneman; (1947) *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, Madrid: Aguilar.
19. Krugman Paul R., Maurice Obstfeld; (2006) *Economía internacional: teoría y política, 7a ed.* Madrid; Pearson Educación.
20. Manchón, Rafael y Martí, Albert; (2008) *Conocer los productos de seguros: planes y fondos de pensiones, estrategia de la planificación de la jubilación*, Barcelona: Profit.
21. México. Ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros. México, 2009.
22. México. Ley sobre el contrato de seguro. México, 2009.
23. Novelo Gómez Alfonso José; (2004) *Seguros de Crédito. Documento de trabajo No. 95*, México; CNSF.
24. Peres Nuñez, Wilson (et al.); (2002) *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe, México*: Naciones Unidas, Comisión Económica Para América Latina: Siglo XXI.
25. Pratt, Edward Ewing; (1962) *Los mercados internacionales*, Barcelona: Ed. hispano europea.
26. Ramírez G. Juan Carlos; (2005) *PYMES más competitivas : ¿cómo pueden afrontar con éxito las pequeñas y medianas empresas el agresivo mundo globalizado de los negocios?*, 2a ed., Bogotá, Mayol.
27. Red PyMEs Mercosur; (2000) *Las Pequeñas y medianas empresas: entorno, estrategias y potencial transformador Córdoba*, España : Red PyMEs Mercosur : Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas.
28. Sampedro, José Luis; (2006) *El mercado y la globalización*, Barcelona: Destino.
29. Soto Pineda, Eduardo; (2004) *Las PyMES ante el desafío del siglo XXI : los nuevos mercados globales*, Mexico: Thomson.
30. Venegas Martínez, Francisco; (2006) *Riesgos financieros y económicos : productos derivados y decisiones económicas bajo incertidumbre*, México: Thomson.
31. Vilariño Sanz, Ángel; (2001) *Sistema financiero español*, España: Akal.

32. Vives Antonio, Corral Antonio, Isusi Iñigo; (2005) *Responsabilidad Social de la Empresa en las PYMES de Latinoamérica*, Washington D.C. USA: Banco Interamericano de Desarrollo.

### **Páginas web consultadas**

1. Atradius Seguro de Crédito: <http://www.atradius.com.mx/>
2. Banco de México: [www.banxico.org.mx/](http://www.banxico.org.mx/)
3. Banco Mundial: [www.worldbank.org/](http://www.worldbank.org/)
4. Cámara de diputados: [www.diputados.gob.mx/](http://www.diputados.gob.mx/)
5. Coface Seguro de Crédito: <http://www.coface.com.mx/>
6. Comisión Nacional Bancaria y de Valores: [www.cnbv.gob.mx/](http://www.cnbv.gob.mx/)
7. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas: [www.cnsf.gob.mx/](http://www.cnsf.gob.mx/)
8. Compañía Española de Seguros de Crédito en México:  
<http://www.cescemex.com.mx/>
9. Euler Hermes Seguro de Crédito: <http://www.mx.eulerhermes.com/>
10. Instituto Nacional de Estadística y Geografía: [www.inegi.gob.mx/](http://www.inegi.gob.mx/)
11. Mapfre Seguro de Crédito: <https://www.mapfre.com.mx/>
12. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: [www.oecd.org/](http://www.oecd.org/)