

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR

SEDE ECUADOR

ÁREA DE DERECHO

MAESTRÍA EN DERECHO CON MENCIÓN EN DERECHO

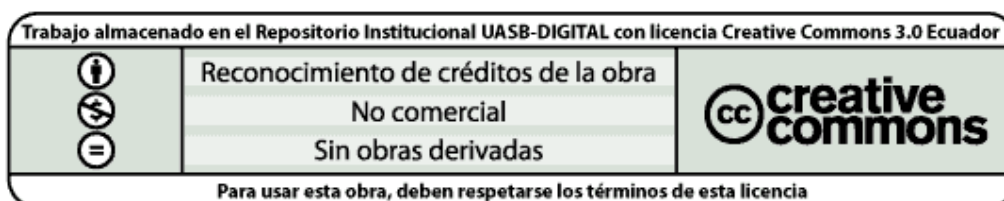
FINANCIERO, BURSÁTIL Y SEGUROS

EL SEGURO DE CRÉDITO COMO HERRAMIENTA DE DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y

MEDIANAS EMPRESAS

MARIELENA ZARY CORRAL

2015



CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN DE

TESIS / MONOGRAFÍA

Yo, Marielena Zary Corral, autor/a de la tesis intitulada El Seguro de Crédito como Herramienta de Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas, mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de Magister en Derecho, con mención en Derecho Financiero, Bursátil y Seguros, en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo por lo tanto la Universidad, utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en los formatos virtual, electrónico, digital, óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

Fecha. 13 de mayo de 2015

Firma:

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR

SEDE ECUADOR

ÁREA DE DERECHO

MAESTRÍA EN DERECHO CON MENCIÓN EN DERECHO

FINANCIERO, BURSÁTIL Y SEGUROS

EL SEGURO DE CRÉDITO COMO HERRAMIENTA DE DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS

MARIELENA ZARY CORRAL

2015

TUTOR: DR. LUIS LARREA BENALCÁZAR

QUITO - ECUADOR

RESUMEN

Este trabajo está compuesto por tres capítulos y un acápite de conclusiones y recomendaciones.

El primer capítulo trata acerca del concepto de seguro, las características del contrato de seguros, los elementos básicos que debe tener el negocio para ser considerado un contrato de seguros, principios, intervinientes del sistema como tal, los aspectos económico-sociales de esta institución con especial mención en la relación del seguro con el crédito.

El segundo capítulo está dispuesto en dos partes. La primera se centra en las pequeñas y medianas empresas o PYME: definición en base de criterios cuantitativos y cualitativos, clasificación de las mismas, características de este segmento productivo, reseña histórica de las PYME en Ecuador y su desempeño en el contexto internacional. La segunda parte se enfoca en el crédito: su definición, una pequeña reseña histórica de las instituciones financieras, tipos de crédito segmentados en base de las instituciones otorgantes y por el tipo de crédito.

Con fundamento en los dos anteriores, se desarrolla el tercer capítulo relativo al seguro de crédito, enfocado como una herramienta técnica al servicio de las empresas, que proporciona confianza en el cobro de los créditos, cubriendo riesgos de insolvencia y reduciendo de manera significativa el índice de impagos. En este apartado se ha propuesto un tipo de póliza que pueda servir a las PYME para apalancar sus negocios con ventas a crédito, para mejorar la administración y el control de los riesgos de crédito de sus compradores, así como para reponer las pérdidas que la eventual falta de pago de sus clientes provocaría; de igual manera, se propone que este modelo pueda servir como una garantía para que estas empresas puedan obtener créditos en instituciones financieras. Bajo este parámetro, se considera al seguro de crédito un medio para impulsar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO PRIMERO	
NOCIONES GENERALES DEL SEGURO	9
Definición de seguro	10
Características del contrato de seguros	12
Elementos del contrato de seguros	15
Principios del seguro	17
Integrantes del Sistema de Seguro Privado	20
Aspectos económico-sociales del seguro	25
Importancia Social	25
Importancia Económica	26
 CAPÍTULO SEGUNDO	
2.1 LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	28
Definición de pequeñas y medianas empresas	29
Criterios cuantitativos	30
Criterios cualitativos	31
Clasificación de las empresas según el número de trabajadores y la venta anual en la Comunidad Andina	34
Características de las pequeñas y medianas empresas	36
Breve reseña histórica de las PYME en Ecuador	39
Desempeño de las pequeñas y medianas empresas en el comercio internacional	42
Obstáculos	43
Alternativas	46
2.2 EL CRÉDITO	49
Breve reseña histórica de las instituciones financieras	49
Definición de crédito	50
Tipos de crédito	54
 CAPÍTULO TERCERO	
EL SEGURO DE CRÉDITO	60
Definición	61
Historia del seguro de crédito	64
Objeto del seguro de crédito	66
Insolvencia	67
Insolvencia de derecho	68
Insolvencia de hecho	69
Funciones del seguro de crédito	69
Naturaleza jurídica del seguro de crédito	72
Partes relacionadas con el seguro de crédito	74
Principios Básicos	75

Selección individual de los riesgos	76
Cambio de beneficiario	76
Clases de seguro de crédito	77
Riesgo al que está expuesta la cosa asegurada	79
La prima en el seguro de crédito	81
Ventajas del Seguro de Crédito	82
Experiencia en España y Chile	84
España	85
Chile	89
Propuesta de póliza de seguro de crédito doméstico para pequeñas y medianas empresas, que sirva además como una herramienta financiera	91
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	104
BIBLIOGRAFÍA	108
ANEXOS	114

INTRODUCCIÓN

En un mundo cada vez más globalizado como el presente, es normal que las empresas medianas o pequeñas vendan sus productos o servicios con facilidades de pago. Con frecuencia, los empresarios analizan y valoran los riesgos patrimoniales junto a los riesgos comerciales. Las exigencias del mercado orientan al crédito como la forma más frecuente de relación entre proveedores y clientes; lo que provoca que una parte de la supervivencia de la empresa dependa de factores externos sobre los cuales no tiene ningún control.

Bajo este parámetro, el riesgo de impago de dichos créditos está latente y, en caso de producirse, trae consigo consecuencias negativas por falta de liquidez, incremento en los gastos de cobranza, inmovilización de recursos, entre otros, provocando desequilibrios que pueden perjudicar en gran medida la estabilidad económica y financiera de las empresas.

Los proveedores de bienes y servicios buscan seguridad en el desarrollo de su negocio, para lo cual es fundamental conocer a sus clientes, su capacidad económica, su comportamiento habitual frente a compromisos de pago. Este proceso debe ser constante para que surta el efecto deseado, lo que conlleva un alto costo en la búsqueda de información, análisis profesional de riesgos, implementación de sistemas informáticos.

Por este motivo, las empresas, en especial las medianas y pequeñas, deben buscar mecanismos que, con una inversión razonable, simplifiquen el desarrollo de sus negocios y les permita una mayor expansión; por tal motivo se sugiere acudir a las aseguradoras a fin de poder transferir el riesgo, a través de un seguro (de crédito) que se ajuste a sus necesidades.

El desarrollo de este trabajo parte de conceptos básicos del seguro, sus principios, partes intervinientes, elementos esenciales para que se configure el seguro, aspectos económicos y sociales del seguro. Continúa con una breve descripción de las pequeñas y

medianas empresas, sus características, clasificaciones, el desempeño de este sector productivo en el contexto internacional; el crédito, tipos de créditos de acuerdo con nuestra realidad. Y termina con la aproximación al seguro de crédito, su importancia, ventajas, describe la manera en que opera, funciones, principios básicos y la propuesta de una póliza aplicable a las pequeñas y medianas empresas, con la cual incluso se pueden apalancar créditos en instituciones financieras.

Uno de los objetivos que se persigue es impulsar la contratación del seguro de crédito, entendido como una manera de facilitar el proceso de producción de bienes y servicios al que se dedica cada empresa, sin incurrir en ingentes gastos que desvíen su atención en actividades que no son propias de su objeto social.

En este trabajo, a través de métodos inductivo – deductivo, histórico - lógico, exegético, sistemático y sociológico, se pretende demostrar que el seguro de crédito es el instrumento idóneo que tienen las empresas medianas y pequeñas, para lograr la superación del riesgo de impago al que se ven expuestas día a día en el desarrollo de su objeto social.

CAPÍTULO PRIMERO

NOCIONES GENERALES¹

Para profundizar en el tema del seguro de crédito orientado a las pequeñas y medianas empresas en Ecuador, objeto de esta investigación, es necesario aproximarnos al entorno del seguro.

Es innegable la enorme expansión de la actividad aseguradora y su innovación, al ajustarse a las necesidades de las personas y los negocios, revolucionando los ramos clásicos. La lenta, pero progresiva, transformación del seguro, sobre todo, en los últimos años, ha logrado un mayor acercamiento de esta institución al consumidor que necesita cubrir bienes, patrimonio, salud, hasta la misma vida, frente a contingencias adversas.

A lo largo de este primer capítulo, se definirá el contrato de seguro, sus características, los elementos fundamentales, los principios que han regido desde hace mucho tiempo esta institución, los intervinientes, así como los integrantes del sistema de seguro privado, los aspectos económico-sociales de esta institución, realizando una mayor aproximación a la relación del seguro con el crédito.

¹ Basado en el trabajo monográfico titulado El Reaseguro de Exceso de Pérdida, de mi autoría, para la obtención del título de Especialista en Derecho, con mención en Derecho Financiero, Bursátil y Seguros.

Definición del seguro.²

En términos generales, el seguro es un contrato por medio del cual, una de las partes denominada 'asegurado' paga un precio (prima) y traslada el riesgo a la otra (aseguradora), que se compromete a indemnizar a la primera en caso de producirse un siniestro.³

La esencia del seguro es la transferencia de los riesgos que realiza cualquier persona, sea natural o jurídica, a un tercero llamado aseguradora. Bajo esta premisa y como regla general, es susceptible asegurar cualquier objeto lícito, salvo prohibición expresa de la ley.

² Bustamante Ferrer Jaime y Uribe Osorio Ana Inés, en su libro Principios Jurídicos del Seguro, sostienen que "El seguro es un contrato solemne, bilateral, oneroso, aleatorio y de ejecución sucesiva, en virtud del cual el asegurado asume, como obligación condicional, hasta una suma máxima, a cambio del pago de una prima o precio correspondiente, el riesgo asegurable que le traslada el tomador cuando él o sus representantes tienen interés asegurable en dicho riesgo." Jaime, Bustamante Ferrer y Ana Inés, Uribe Osorio, *Principios Jurídicos del Seguro*, Santa Fe de Bogotá, Colombo Editores, 1994, p. 29.

Según Antonio Guardiola, el seguro es la "actividad económica-financiera que presta el servicio de transformar los riesgos de diversa naturaleza, a que están sometidos los patrimonios, en un gasto periódico presupuestable, que puede ser soportado fácilmente por cada unidad patrimonial." Antonio, Guardiola Lozano, *Manual de Introducción al Seguro*, Madrid, Editorial MAPFRE S.A., 2001, p. 13.

"Económicamente, el seguro es un procedimiento por el cual un conjunto de personas sujetas a eventualidades de ciertos hechos dañosos (riesgos), reúnen sus contribuciones a fin de resarcir al integrante de ese conjunto que llegue a sufrir las consecuencias de esos riesgos. La organización de este conjunto, selección de tales riesgos, fijación de las contribuciones de aquellas personas (asegurados), queda a cargo de una empresa (sociedad anónima, cooperativas, mutualidad, Estado) que asume la prestación del servicio, para el cual se capacita técnica y financieramente." Isaac, Halperin, *Lecciones de Seguros*, Buenos Aires, Ediciones Depalma, 1997, p. 3.

"El seguro es un contrato [...] en virtud del cual el asegurado asume, como obligación condicional, hasta una suma máxima, a cambio del pago de una prima o precio correspondiente, el riesgo asegurable que le traslada el tomador cuando él o sus representantes tienen interés asegurable en dicho riesgo." (Jaime Bustamante Ferrer y Ana Inés Uribe Osorio, *Principios Jurídicos del Seguro*, 29).

"El seguro es un contrato en virtud del cual el asegurador asume un riesgo amparable en el que tenga interés el asegurado, con el fin de indemnizarlo si ocurre un siniestro previsible, a cambio de una prima convenida" (Jaime Bustamante Ferrer y Ana Inés Uribe Osorio, *Principios Jurídicos del Seguro*, p. 3).

"Desde el punto de vista material, es el documento o póliza suscrito con una entidad de seguros, en el que se establecen las normas que han de regular la relación contractual de aseguramiento entre ambas partes (asegurador y asegurado), especificándose sus derechos y obligaciones respectivos... Desde el punto de vista legal [...], el contrato de seguros es aquél por el que el asegurador se obliga, mediante una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de la cobertura, a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras operaciones convenidas." Jesús de la Fuente *Tratado de Derecho Bancario y Bursátil, Seguros, Fianzas, Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, grupos Financieros*, México, Editorial Porrúa, 2000, p. 911.

³ El artículo 5 del Decreto Supremo 1147 manifiesta que "Se denomina siniestro a la ocurrencia del riesgo asegurado."

Las personas naturales o jurídicas, que no pueden asumir, eliminar o reducir el riesgo, por sí mismas, buscan trasladarlo a otras que sí están en capacidad y condiciones de hacerlo, es decir a las aseguradoras.⁴

El Decreto Supremo 1147⁵, reformatorio al Código de Comercio, en el artículo 1 define al seguro como: “[...] Un contrato mediante el cual una de las partes, el asegurador, se obliga, a cambio del pago de una prima, a indemnizar a la otra parte, dentro de los límites convenidos, de una pérdida o daño producido por un acontecimiento incierto; o a pagar un capital o una renta, si ocurre la eventualidad prevista en el contrato.”

Con el fin de preservar el objeto del seguro y mantener un interés asegurable, la transferencia del riesgo no puede ser total, una parte del mismo siempre se reserva el asegurado; esta figura se configura al

⁴ Tomado de la materia Administración de Riesgos, Instituto de Prácticas Bancarias y Financieras, Quito, 2012. La Teoría de Administración de Riesgos establece diferentes posibilidades de actuar ante el riesgo:

- Asumir el riesgo.- Es decir se acepta el riesgo potencial, sin tomar medidas.
- Evitar el riesgo.- Si bien, “en teoría, es prácticamente imposible eliminar un riesgo, de las conclusiones de la identificación y evaluación se pueden encontrar algunos de los cuales, de aplicarse ciertos correctivos, se obtendría, sino su eliminación total, sí una buena aproximación a este límite.
- Gestionar el riesgo.- Que se refleja en el establecimiento de una serie de controles y contramedidas que permiten mitigar o limitar el riesgo a niveles aceptables.
- Transferir el riesgo.- “Por transferencia de riesgos se entiende la asignación de los costos de riesgos potenciales a terceros. La más usual es el seguro. Bajo un contrato de seguros, el asegurador adquiere la obligación de indemnizar al asegurado, bajo los términos contractuales establecidos en la póliza, ante la ocurrencia del o de los eventos especificados.

El principal servicio que prestan los aseguradores es el de la transferencia de riesgos.

Los contratos de seguros pueden ser de dos tipos. El primero de ellos es la indemnización, a través de este tipo el asegurador se compromete a restituir al asegurado a su situación inmediatamente anterior al momento de la ocurrencia de un siniestro (en la medida que la suma asegurada haya sido establecida adecuadamente). El segundo garantiza el pago de un monto predeterminado en el evento de ocurrir un siniestro.

Por tanto, desde el punto de vista del asegurado, a pesar de que el seguro puede no eliminar totalmente la incertidumbre económica financiera de una pérdida, le permite reducir notablemente el grado de incertidumbre que de otra manera hubiese tenido que asumir.”

⁵ Publicado en el Registro Oficial No. 123, de fecha 7 de diciembre de 1963, sustituye al Título XVII del Código de Comercio.

momento de la indemnización de un siniestro, a través del denominado deducible⁶; la mayor parte de la indemnización es cancelada por la aseguradora y una porción más pequeña es asumida por el asegurado.

Características del contrato de seguro

A partir de las definiciones antes expuestas, se procederá a analizar las características principales del contrato de seguros.

El contrato de seguro debe ser escrito, que se traduce en la expedición y suscripción de un instrumento privado llamado póliza. Esta característica constituye una ventaja de seguridad en las definiciones, derechos, obligaciones de las partes.⁷ Y resulta imprescindible que los contratantes firmen dicho contrato.⁸

⁶ Deducible es “el porcentaje o cantidad fija de valor cubierto que, en caso de daños, debe soportar el asegurado [...], constituyendo, por tanto, una manera de participar el asegurado en el coste del siniestro.” Lázaro Hernández Muñoz, *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*, Madrid, FC Editorial, 2003, p. 76.

⁷ Al decir del profesor SAVIGNY, desde la Edad Media, la declaración por escrito se hace poniendo un nombre al pie de un acta escrita por una de las partes o un tercero, “y la firma dice que el acto expresa el pensamiento y la voluntad de los firmantes.”

⁸ El artículo 7, del Decreto Supremo 1147, establece el contenido mínimo de las pólizas:

- a) El nombre y domicilio del asegurador;
- b) Los nombres y domicilios del solicitante, asegurado y beneficiario;
- c) La calidad en que actúa el solicitante del seguro;
- d) La identificación precisa de la persona o cosa con respecto a la cual se contrata el seguro;
- e) La vigencia del contrato, con indicación de las fechas y horas de iniciación y vencimiento, o el modo de determinar unas y otras;
- f) El monto asegurado o el modo de precisarlo;
- g) La prima o el modo de calcularla;
- h) La naturaleza de los riesgos tomados a su cargo por el asegurador;
- i) La fecha en que se celebra el contrato y la firma de los contratantes;
- j) Las demás cláusulas que deben figurar en la póliza de acuerdo con las disposiciones legales.

Bilateral o sinalagmático, llamado también 'recíproco', se produce "cuando las partes contratantes se obligan mutuamente."⁹

Las Institutas de Justiniano definían a la obligación, como: "un lazo de derecho que nos constriñe en la necesidad de pagar alguna cosa conforme al Derecho de nuestra ciudad".¹⁰ De la cita antes expuesta, se entiende que la obligación es un vínculo jurídico que une a las personas entre quienes ha sido creado. El objeto de la obligación consiste en un acto que el deudor debe efectuar en provecho del acreedor.¹¹

Según el profesor Castán Tobeñas, las obligaciones bilaterales son aquellas en las que "hay pluralidad de vínculos, pues las partes se obligan recíprocamente una respecto de la otra [...] Es esencial para el concepto de la obligación bilateral que las prestaciones de cada una de las partes sean prometidas a título de contrapartida o retribución [equivalente] por las prestaciones de la otra."¹²

En el caso del contrato de seguro, existen obligaciones tanto del asegurador, como del asegurado o solicitante, entre las que podemos indicar:

- La compañía aseguradora tiene la obligación de explicar al tomador del seguro las condiciones de las pólizas; también debe efectuar el pago de la indemnización por el seguro contratado, en caso de siniestro; hacerse cargo de los gastos en los que el asegurado incurra por evitar la propagación del siniestro o procurar el salvamento de los bienes asegurados;

⁹ Tomado del Código Civil vigente, artículo 1455.

¹⁰ Tomado de Mario Castillo Freyre y Felipe Osterling Parodi, *Tratado de las Obligaciones*, Tomo I, Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 2005, p. 72.

¹¹ "En estos contratos, la causa es la realización de las prestaciones pactadas, o sea, para cada una de las partes, el cumplimiento de sus obligaciones por la otra". Henry Capitant, *De la Causa de las Obligaciones*, Tomado de Ramiro Borja y Borja, *Síntesis del Pensamiento Humano en Tomo a lo Jurídico*, Fondo Editorial CCE, Tomo X, Quito, 2005, p. 4125.

¹² Castán Tobeñas, J, *Derecho Civil Español, Común y Foral Tomo II – Obligaciones y Contratos*, Editorial REUS, Madrid, 1925. Pág. 96.

notificar la terminación del contrato de seguros en el domicilio del asegurado, en los términos establecidos en la ley y en la póliza.

- Por otra parte, el asegurado o solicitante del seguro está obligado a decir la verdad, tanto en la declaración objetiva del estado de riesgo o en la agravación del mismo; debe mantener el estado del riesgo, pagar la prima en el domicilio del asegurador, dar aviso del siniestro dentro de los términos estipulados en el contrato de seguros, evitar la propagación del siniestro y procurar salvar las cosas amenazadas. Corresponde al asegurado probar el siniestro y la cuantía de la indemnización.

El contrato de seguros es solemne.¹³ Según el artículo 1459 del Código Civil el contrato “es solemne cuando está sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de manera que sin ellas no surte ningún efecto civil.”

Para hacer inequívoca esta característica de la solemnidad, el artículo 6 del Decreto Supremo 1147, publicado en el registro oficial No. 123, de 7 de diciembre de 1963, manifiesta que “ El contrato de seguro se perfecciona y prueba por medio de documento privado que se extenderá por duplicado y en el que se harán constar los elementos esenciales. Dicho documento se llama Póliza; ésta debe redactarse en castellano y ser firmada por los contratantes...” Al respecto, Jaime Bustamante Ferrer y Ana Inés Uribe sostienen que “[...] un negocio de seguro que no se perfecciona por medio de una póliza válida, es un acto inexistente... [el documento] permite la ratificación expresa de las partes para que tenga vigencia a partir de la fecha de cumplimiento de la solemnidad requerida.”¹⁴

¹³ “La forma cumple dos funciones: a) en ocasiones el texto legal impone una forma determinada con finalidad probatoria; b) y en otras, el ordenamiento jurídico la impone subordinándola validez del acto al empleo de una forma legal. En el primer caso (a) se alude a la forma probatoria o forma medio de prueba (*ad probationem*).

En el segundo caso (b) se dice que la forma es necesaria o constitutiva o esencial o solemne, o vinculante (*ad substantiam*.” Rubén Stiglitz, *Derecho de Seguros*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1997, p. 557.

¹⁴ (Jaime Bustamante Ferrer y Ana Inés Uribe Osorio, *Principios Jurídicos del Seguro*, p. 5).

Elementos del contrato de seguros.-

Los elementos esenciales del contrato de seguros son los detallados a continuación; si falta uno de ellos, es absolutamente nulo.

El asegurador.- elemento que será desarrollado posteriormente.

El solicitante.- Es la persona natural o jurídica que, por cuenta propia o de un tercero, contrata el seguro. Se denomina asegurado a aquella que le interesa la traslación de los riesgos al asegurador.

Beneficiario es la que va a percibir la indemnización en caso de producirse un siniestro.¹⁵

Las tres calidades pueden converger en una misma persona.

El interés asegurable.- Según Abel Veiga Copo, en su Tratado del Contrato de Seguros, es el presupuesto y condición de validez del contrato de seguros. Se define a este elemento como la relación jurídico – económica que une a un sujeto con el bien o cosa, o con su propia persona, por lo que su pérdida o detrimento habrá de ser compensada, según lo convenido en el contrato.¹⁶

El artículo 29 del Decreto Supremo 1147 establece que el interés asegurable debe existir desde la fecha en que el asegurador asume el riesgo hasta el momento del siniestro, en caso de haberlo.

El riesgo asegurable.- De acuerdo con el artículo 4 del Decreto Supremo 1147, es “el suceso incierto que no depende exclusivamente de la voluntad del solicitante, asegurado o beneficiario, ni la de la del asegurador, y cuyo acaecimiento hace exigible la obligación del asegurador. Los hechos ciertos, salvo la

¹⁵ “Beneficiario. Persona designada en la póliza por el asegurado o contratante como titular de los derechos indemnizatorios que en dicho documento se establecen.” (Jesús de la Fuente, *Tratado de Derecho Bancario y Bursátil, Seguros, Fianzas, Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Grupos Financieros*, p. 912).

¹⁶ Abel Veiga Copo, *Tratado del Contrato de Seguros*, Madrid, Editorial Civitas, 2012, p. 557.

muerte, y los físicamente imposibles no constituyen riesgo y son, por tanto, extraños al contrato de seguro.”

El riesgo, entendido como “la posibilidad de que ocurra un acontecimiento que ocasione pérdidas al asegurado”¹⁷, constituye el origen del seguro; las personas tratan de prevenirse o anticiparse a las consecuencias dañinas que provengan de la ocurrencia de un siniestro que no se desea, por lo que lo trasladan a la aseguradora, conforme se explicó en líneas anteriores.¹⁸

El monto asegurado.- La fijación del valor de la suma asegurada es importante, pues es el límite de responsabilidad del asegurador.

No se debe asegurar los bienes con valores superiores a los del mercado, pues solo se indemnizará en función de éstos; y, como penalidad, no se devolverá la prima cancelada por este exceso. Caso contrario ocurre con la determinación de valores inferiores a los contemplados en el comercio¹⁹; esta situación es permitida; las indemnizaciones por siniestros se cancelarán en función de la proporcionalidad.

¹⁷ Tomado de apuntes de la materia de Derecho de Seguros, Especialización en Derecho con mención en Derecho Financiero, Bursátil y Seguros, Profesor: Dr. Luis Larrea Benalcázar, 2009.

¹⁸ Para Jaime Bustamante Ferrer y Ana Inés Uribe, del concepto de riesgo asegurable se puede determinar los siguientes elementos característicos:

- Que se trate de un suceso incierto, es decir que esté siempre sujeto a una contingencia de ocurrencia o no.
- Que no dependa exclusivamente de la voluntad del tomador, el asegurado o beneficiario.- contempla el caso fortuito, hechos puramente fortuitos, hechos culposos, en los cuales, en mayor o menor grado interviene la voluntad del tomador, asegurado o beneficiario, pero que no dependan exclusivamente de ella. Evidentemente, debe existir un límite, de tal modo que son inasegurables el dolo, la culpa grave, los hechos meramente potestativos del tomador, asegurado o beneficiario y las sanciones de carácter penal impuestas al asegurado.
- Que la realización del suceso incierto de origen a la obligación de la aseguradora de indemnizar al beneficiario de la póliza.
- Como consecuencia del anterior, el riesgo debe ser físicamente posible, es decir que no contraría las leyes de la naturaleza, que sea moralmente posible o que no constituya un hecho prohibido por las leyes, buenas costumbres o el orden público.

(Jaime Bustamante Ferrer y Ana Inés Uribe Osorio, *Principios Jurídicos del Seguro*, pp. 105 – 108).

¹⁹ La Superintendencia de Bancos del Ecuador, en su página WEB, Glosario de términos, define al infraseguro como la “Situación que se produce cuando el valor que el Asegurado o Tomador atribuye al objeto garantizado en la póliza es inferior al que realmente tiene. Ante una situación de este tipo, la Entidad Aseguradora tiene derecho a aplicar la Regla Proporcional.

La prima o precio del seguro²⁰.- El solicitante o el asegurado están en la obligación de cancelar el valor de la prima en el momento de la suscripción del contrato, en el domicilio del asegurador o en el de sus representantes o agentes debidamente autorizados. En caso de incumplimiento de este deber, entre otros, el contrato de seguros puede ser resuelto unilateralmente por el asegurador, mediante notificación escrita al asegurado.²¹

Obligación del asegurador de pagar la indemnización.- El artículo 42 de la Ley General de Seguros establece que: “Toda empresa de seguros tiene la obligación de pagar el seguro contratado o la parte correspondiente a la pérdida debidamente comprobada, según sea el caso, dentro de los cuarenta y cinco días siguientes a aquel en que el asegurado o el beneficiario le presenten por escrito la correspondiente reclamación aparejada de los documentos que, según la póliza, sean necesarios [...]”

Este pago puede ser parcial o total, según la extensión del siniestro y siempre que el asegurado cumpla con los requisitos establecidos en la póliza.

Principios del seguro.-

Ejemplo: Si un edificio valorado en US \$ 80,000.00. se asegura por US\$ 50.000,00, es decir el 62,5 % de su valor real, (Infraseguro) y se produce un siniestro por un valor de US\$ 60.000,00 la Entidad Aseguradora, en virtud de la Regla Proporcional, solo está obligada a indemnizar por US\$ 37.500,00 (el 62,5 %).” www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=15&vp_tip=2#contrato

²⁰ “La relación obligacional emergente del contrato de seguro genera, desde la perspectiva del asegurado como sujeto pasivo o deudor, el deber jurídico de cumplimiento de una prestación principal, una conducta consistente en ‘dar’, que tiene por objeto una suma de dinero. Tal suma de dinero constituye el precio, equivalente al valor de la prestación del asegurador... La prima es el nombre con el que se califica ese precio, en el contrato de seguros...” (Rubén Stiglitz, *Derecho de Seguros*, p. 325).

²¹ “El pago de la prima es parte fundamental de las prestaciones que en el contrato le corresponde cumplir a la parte asegurada. Como el pago de la prima obedece a la tarifa correspondiente, que ha sido calculada sobre las bases de la probabilidad de ocurrencia del siniestro y de su cuantía posible, esta obligación de pago debe guardar, con la prestación del asegurador, el equilibrio que corresponde a los contratos bilaterales.” (Jaime Bustamante Ferrer y Ana Inés Uribe Osorio, *Principios Jurídicos del Seguro*, p. 115).

Buena Fe.²² La expresión buena fe o *BONA FIDES*, hace referencia a la convicción del cumplimiento de las obligaciones mutuas y recíprocas de las personas y, en general, a emplear con los demás una conducta leal, ajustada a derecho y a las buenas costumbres.²³ Se trata de un principio general de derecho que consiste en la certeza en cuanto a la verdad o exactitud de un asunto, hecho u opinión o rectitud de una conducta. Exige una confianza mutua de las partes interesadas en un acto o contrato.

El ordenamiento jurídico exige este comportamiento de buena fe no sólo en lo que tiene de limitación o veto a una conducta deshonesto (v.gr., no engañar, no defraudar, etc.), sino también en lo que tiene de exigencia positiva prestando al prójimo todo aquello que exige una fraterna convivencia (v.gr., deberes de diligencia, de esmero, de cooperación, etc.).²⁴

Según Antonio Guardiola, la buena fe en seguros, obliga a las partes contractuales a actuar entre sí con la máxima honestidad, sin interpretar de forma arbitraria el sentido de los términos del contrato ni limitando o extralimitando los efectos jurídicos de esta relación jurídica, de modo que el acuerdo suscrito exprese su voluntad y el contenido claro de las obligaciones contraídas.²⁵

En los seguros este principio adquiere una vital importancia. El asegurado está en la obligación de declarar objetivamente la naturaleza del riesgo que pretende asegurar. Así, el asegurador tiene claro el

²² La buena fe es entendida como la “noción compleja cuyo contenido integran la buena fe-creencia y la buena fe-probidad y se traduce, en definitiva, en la convicción de actuar conforme a derecho, constituyendo el sustrato de todo el régimen de las obligaciones desde que resulta indispensable para la armonía y buen orden colectivo que las partes se conduzcan en sus relaciones contractuales con recíproca lealtad.” Tomado de La Comercial de Rosario Compañía de Seguros c/Montagna, F., en Rubén Stiglitz, *Derecho de Seguros*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1997, p. 607.

²³ Cfr. Antonio Guardiola Lozano, *Manual de Introducción al Seguro*, Madrid, Editorial MAPFRE S.A., 2001 p. 32.

²⁴ Tomado de <http://forodelderecho.blogcindario.com/2007/12/00043-el-principio-de-la-buena-fe.html>

²⁵ Cfr. (Antonio Guardiola Lozano, *Manual de Introducción al Seguro*, p. 18).

panorama que le permite decidir si acepta o no la asunción de dicho riesgo. En el primer caso con la aplicación de la prima correcta. De la misma manera, el asegurado debe hacer lo posible porque no ocurra el siniestro o, si ocurre, evitar propagarlo y disminuir sus consecuencias. La aseguradora debe facilitar al asegurado la información exacta respecto del contrato de seguro y hasta debe redactar el clausulado con suma claridad para evitar interpretaciones erróneas.

“Si bien es cierto, que éste no es un rasgo peculiar del contrato que nos preocupa, sino de todos en general, por cuanto en los actos jurídicos debe prevalecer la buena fe de las partes en su cumplimiento, no es menos cierto que en este contrato las partes deben intervenir con un grado de máxima lealtad uno para el otro. El asegurado determinando el estado exacto del riesgo asegurado; y, por su parte la empresa aseguradora conduciéndose con honestidad a lo que se refiere a la ejecución de sus obligaciones de la póliza [...]”²⁶

Los contratos (en este caso el de seguros) deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse con buena fe y de conformidad con lo que las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión. Cada parte debe creer y confiar en que la declaración de voluntad de la otra surtirá sus efectos usuales, es decir aquellos que se producirían en casos iguales.

Dispersión.- La esencia del negocio de seguros estriba en la distribución de los efectos económicos desfavorables de unos riesgos entre los patrimonios individuales que están expuestos en ellos.

Se trata de un conjunto de técnicas para realizar el reparto de los riesgos con la finalidad de obtener una compensación estadística, al igualar los riesgos cuya asunción corresponde la actividad

²⁶ José Alvear Icaza, *Introducción al Derecho de Seguros*, Guayaquil, Edino, 1995, p. 89.

principal de las aseguradoras. Este principio busca conseguir una homogeneidad cuantitativa de los riesgos. Puede llevarse a cabo a través del coaseguro²⁷ o del reaseguro.

“El siniestro no debe afectar a una masa de personas o cosas al mismo tiempo; el riesgo no debe ser generalizado.”²⁸

“Económicamente, el seguro es un procedimiento por el cual un conjunto de personas sujetas a eventualidades de ciertos hechos dañosos (riesgos), reúnen sus contribuciones a fin de resarcir al integrante de ese conjunto que llegue a sufrir las consecuencias de esos riesgos. La organización de este conjunto, selección de tales riesgos, fijación de las contribuciones de aquellas personas (asegurados), queda a cargo de una empresa (sociedad anónima, cooperativas, mutualidad, Estado) que asume la prestación del servicio, para el cual se capacita técnica y financieramente.”

Solidaridad.- Este principio se refiere al reparto o distribución del daño entre un elevado número de personas amenazadas por un mismo peligro.

Con este principio se pretende establecer un fondo patrimonial, de tal manera que para sus participantes no represente una disminución absoluta de sus recursos, ni un aporte insignificante.

Integrantes del Sistema de Seguro Privado.-

²⁷ Se da el nombre de coaseguro “a la concurrencia de dos o más entidades aseguradoras (coaseguradores) en la cobertura de un mismo riesgo [...] Desde el punto de vista técnico, el coaseguro es uno de los sistemas empleados por los aseguradores para homogeneizar cuantitativamente su cartera, puesto que a través de él solo participan respecto a determinados riesgos en proporciones técnicamente aconsejables. Desde un punto de vista jurídico, la ventaja del coaseguro frente al reaseguro, que técnicamente le reportaría la misma utilidad (dispersión o distribución de riesgos) estriba en que en aquel cada coasegurador solo responde por la participación que ha asumido, mientras que en el caso del reaseguro el asegurador responde por todo el riesgo, aunque, ocurrido el siniestro, puede recobrar su participación correspondiente de sus reaseguradores.” (Antonio Guardiola Lozano, *Manual de Introducción al Seguro*, p. 163).

²⁸ (Isaac Halperin, *Lecciones de Seguros*, p. 3).

Forman parte del sistema de seguro privado los siguientes actores:

- 1) Empresas de Seguros.- Para el profesor Jesús de la Fuente Rodríguez “Las Instituciones de Seguros son aquellas sociedades anónimas de capital fijo o variable²⁹ [...], para obligarse mediante el pago de una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato.”³⁰

En la legislación ecuatoriana, la aseguradora es la persona jurídica autorizada para asumir riesgos ajenos, a cambio de una contraprestación económica, denominada prima. El artículo 3 del Decreto Supremo 1147 define al asegurador de la siguiente manera: “para los efectos de esta ley se considera asegurador a la persona jurídica legalmente autorizada para operar en el Ecuador, que asume los riesgos especificados en el contrato [...]”

De la misma manera, el artículo 3 de la Ley General de Seguros, publicada en el Registro Oficial No. 403, de 23 de noviembre de 2006, manifiesta que las empresas de seguros deben ser compañías anónimas³¹, nacionales o sucursales de compañías extranjeras, que operen exclusivamente en esta actividad. Al asumir muchos riesgos, es lógico que se exija que sea una sociedad con organización jurídica, que haga posible una permanencia, con capacidad

²⁹ El Código Orgánico Monetario y Financiero, publicado en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 332, de 12 de septiembre de 2014, establece que el capital mínimo para las compañías de seguros es de ocho millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 8'000,000.00). Además, la competencia del sector de seguros privados pasa a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, con un período de transición de un año desde la publicación de la norma.

³⁰ (Jesús de la Fuente, *Tratado de Derecho Bancario y Bursátil, Seguros, Fianzas, Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Grupos Financieros*, p. 895).

³¹ “Si el propósito es eminentemente lucrativo, la persona jurídica idónea para instrumentar la figura del asegurador es la sociedad anónima; pues a más de ser el instrumento jurídico predilecto del capitalismo permite coleccionar, concentrar y organizar grandes masas de capital para destinarlas a una finalidad económica concreta que en este caso es la asunción de los riesgos ajenos.” (José Alvear Icaza, *Introducción al Derecho de Seguros*, p. 40).

técnica y económica (con un límite para responder por los siniestros eventuales³², de conformidad con cálculos estadísticos).

- 2) Asesores productores de seguros³³.- El asegurador, para cumplir con su gestión, necesita la asistencia y colaboración permanente de personas naturales o jurídicas que le permitan estar en contacto con el mercado, por lo que debe contar con los servicios de un intermediario que acerque su compañía a las personas. “El intermediario de seguros es la persona natural o jurídica que se dedica personalmente a gestionar la contratación de seguros entre una compañía de este tipo y la persona que requiere de este servicio.”³⁴

De conformidad con el artículo 7 de la Ley General de Seguros, existen dos tipos de asesores productores de seguros: agentes de seguros y agencias asesoras productoras de seguros.

Los agentes de seguros.- personas naturales que a su vez se clasifican en: a) agentes de seguros con relación de dependencia. No podrán prestar servicios a más de una entidad de seguros por clase de seguros; se rige por el contrato de trabajo³⁵; y, b) agentes de seguros que, a

³² Esto es lo que Isaac Halperin, en su libro *Lecciones de Seguros*, conoce como capacidad de retención o pleno. Así, lo que exceda ese pleno lo transfiere, ya sea por reaseguro o coaseguro.

³³ Antes, se denominaba a los asesores productores de seguros como intermediarios de seguros. Se encargan de realizar “las labores de promoción de los productos de las aseguradoras entre sus clientes. Asume también la responsabilidad de asesorarlos en la contratación de las coberturas, ponerlo al tanto de las alternativas del mercado, aclararle las limitaciones, exclusiones y costos del seguro, realizar los trámites para la contratación de la póliza y en muchos de los casos asesorarlo para la obtención de las indemnizaciones en caso de siniestro.” www.sbs.gob.ec/prctq/sbs_index?vp_art_id=15&vp_tip=2

³⁴ (José, Alvear Icaza, *Introducción al Derecho de Seguros*, p. 54).

³⁵ En el glosario de términos publicado en la página web de la Superintendencia de Bancos se denomina agente de seguros con relación de dependencia a la “persona natural que a nombre de una empresa de seguros se dedica a gestionar y obtener contratos de seguros, se regirán por el contrato de trabajo suscrito entre las partes y no podrán prestar tales servicios en más de una entidad aseguradora por clase de seguros.

Para constituirse y operar como Agente de Seguros debe poseer el Contrato Mercantil de Agenciamiento, el cual es celebrado entre las partes y, la respectiva aprobación de la Superintendencia de Bancos y Seguros.” En www.sbs.gob.ec/prctq/sbs_index?vp_art_id=15&vp_tip=2

nombre de una o varias empresas de seguros, se dedican a obtener contratos de seguros. Se rige por el contrato mercantil de agenciamiento.

Agencias asesoras productoras de seguros.- Se trata de personas jurídicas, con el objeto social exclusivo de gestionar y obtener contratos de seguros para una o varias compañías aseguradoras o de medicina prepagada, autorizada a operar en el país.³⁶

3) Peritos de Seguros.- Son los inspectores de riesgo y los ajustadores de siniestros.

Los inspectores de riesgos son personas naturales o jurídicas que se dedican a determinar y calificar los riesgos a los que está expuesto el bien asegurado, en forma previa a la contratación del seguro y durante la vigencia del contrato.

Ajustadores de siniestros.- Son las personas naturales o jurídicas que se dedican a establecer las causas de los siniestros, así como determinar la cuantía de las pérdidas³⁷ de una manera equitativa y justa, de conformidad con la póliza. Para el efecto, el perito ajustador está en el derecho de solicitar al asegurado los libros o documentos que creyere pertinentes para realizar el ejercicio de su actividad.

Al decir de José Alvear Icaza, la opinión de los ajustadores, si bien no es un factor determinante y decisivo para el pronunciamiento del asegurador, sí constituye un medio de prueba muy importante para analizar la responsabilidad del asegurador cuando surjan controversias con el asegurado.³⁸ Por la función tan especial que desempeñan los peritos

³⁷ Los ajustadores de siniestros realizan un avalúo del daño que no es más que la “cuantificación de las pérdidas sufridas en un siniestro amparado por un seguro.” En www.sbs.gob.ec/prctq/sbs_index?vp_art_id=15&vp_tip=2

³⁸ (José, Alvear Icaza, *Introducción al Derecho de Seguros*, p. 57).

ajustadores, estos requieren, además de los conocimientos técnicos, un dominio del contrato de seguros.

- 4) Compañías de Reaseguros.- El artículo 4 de la Ley General de Seguros manifiesta que los reaseguradores deben ser compañías anónimas constituidas en el territorio nacional o sucursales de compañías extranjeras establecidas en el país de acuerdo con la ley y cuyo objeto es brindar cobertura a una o más compañías de seguros³⁹ por los riesgos que éstas han asumido, así como realizar operaciones de retrocesión.⁴⁰ En lo que les fuere aplicable, se sujetarán a las normas relativas al seguro.

Para poder operar en el país, deben estar registradas en la Superintendencia de Bancos.

³⁹ La relación entre la aseguradora y el reasegurador está normado por el contrato de reaseguros. Al respecto, Jorge M. Radovich manifiesta: "El asegurador puede, a su vez, asegurar los riesgos asumidos, pero es el único obligado respecto del contrato de seguros. Se deduce fácilmente que el reaseguro es un seguro que toma el asegurador de primer grado, en donde el riesgo está constituido por la incidencia de la siniestralidad en el patrimonio del asegurador [...] Es un contrato distinto e independiente del de seguro, y su existencia o revocación en nada inciden en la relación asegurado-asegurador. Se desenvuelven en el mismo diferentes sujetos a los del seguro." Jorge M. Radovich, *Curso de Seguros en el Comercio Exterior*, Ad-Hoc, Buenos Aires, 1999, p. 105 y 106.

Personalmente, discrepo con la acotación del autor en la que lleva a pensar que el reaseguro es el seguro del seguro. El reaseguro constituye una categoría en sí misma. Los comparecientes en este tipo de contratos son el asegurador primario y el reasegurador o reaseguradoras (para los casos de retrocesión); en nada interviene el asegurado que, en la mayoría de los casos, desconoce este tipo de negocio jurídico.

El reaseguro no modifica en lo más mínimo las obligaciones que la compañía aseguradora ha asumido en virtud de la celebración de contratos de seguros, así como tampoco confiere derecho al asegurado para aplicar una acción directa contra el reasegurador.

Adicionalmente, el riesgo es distinto en el contrato de seguros y en el de reaseguros. "El riesgo, en el contrato de seguro, es el deterioro o daño que la cosa expuesta puede sufrir, esto es, el riesgo directo del asegurado. En el reaseguro, por el contrario, el riesgo es la posibilidad de nacimiento de una deuda en el patrimonio del reasegurado a consecuencia de una obligación asumida como asegurador en un contrato de seguro directo." F., Sánchez Calero, *Ley de Contrato de Seguros*, Madrid, Verdera Ed., 1982, p. 97. Tomado del trabajo monográfico titulado *El Reaseguro de Exceso de Pérdida*, de mi autoría, para la obtención del título de Especialista en Derecho, con mención en Derecho Financiero, Bursátil y Seguros.

⁴⁰ "La retrocesión es una especie de reaseguro que hace el reasegurador respecto de una parte del riesgo que él previamente ha asumido. Supongamos, por ejemplo, que un asegurador directo concierta una póliza con un capital asegurado de 20 millones de pesetas de los que retiene 2 millones y cede los 18 restantes al reasegurador "A" quien, a su vez, retiene 8 millones y cede al reasegurador "B" los otros 10. Esta segunda cesión del reasegurador "A" al "B" recibe el nombre de retrocesión." Julio Castelo Matrán, *Diccionario MAPFRE de Seguros*, Madrid, Editorial MAPFRE S.A., 1988, p. 243.

"Es una parte del riesgo asumido por el reasegurador que, a la vez reasegura recibiendo una comisión." Lourdes Naranjo Larrea, *Retención y Reaseguro: Propuestas para incrementar la retención de primas y optimizar el reaseguro en el Ecuador*, Quito, Tesis de grado para obtener el título de Economista, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 1990, p. 15.

- 5) Intermediarios de reaseguros.- Son personas jurídicas, cuya actividad es la de gestionar y colocar reaseguros y retrocesiones para una o varias empresas de seguros o compañías de reaseguros.

Aspectos económico–sociales del seguro⁴¹

Dentro de los aspectos económico-sociales del seguro es importante mencionar la relevancia social y económica que tiene esta figura en los seres humanos, incrementando incluso su calidad de vida.

Importancia social.⁴²

- *Aspecto preventivo del seguro*.- Como se indicó en líneas anteriores, una de la finalidades del seguro es el respaldo que puede brindar a los asegurados que hayan trasladado el riesgo, de tal manera que se puede cuidar la salud y el patrimonio de las personas. Aunque, en su mayoría, los seguros privados se adquieren a través de los empleadores (seguros de vida y accidentes personales) o por adquisición de bienes (compra de vehículos o inmuebles a crédito), es

⁴¹ Tomado de la materia Derecho de Seguros Internacional, Maestría en Derecho, con mención en Derecho Financiero, Bursátil y de Seguros, Dr. Luis Larrea Benalcázar, Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador, 2010.

⁴² El seguro “Libera los recursos económicos en caso de una contingencia imprevista. Promueve el ahorro y garantiza el crédito público. Facilita el equilibrio social, ya que libera tensión e incertidumbre por lo que proporciona un sentimiento recomendable de seguridad.

Además de este factor social, la función social del seguro es de suma importancia, por el hecho de tener tranquilidad para el titular y la familia, al saber que aquél está protegido -o garantizado- al contar con protección, en caso de que ocurra un imprevisto que esté debidamente asegurado, sin importar qué clase de seguro sea." Miguel Ángel Borja Tovar, “*El Seguro de Crédito en México*”, en Revista de Derecho Privado, Número 9, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, en <http://juridicas.unam.mx/publica/rev/derpriv/cont/9/dtr/dtr1.htm#P4>

inegable que la población toma mayor conciencia de la importancia de su adquisición, como una especie de método de ahorro si llegase a ocurrir un siniestro que pueda afectar al asegurado.

- *El Seguro como factor psicológico de confianza.*- Es indudable que la contratación de un seguro implica una confianza en la compañía aseguradora; sin embargo, merece especial relevancia la ayuda psicológica, si se puede llamarla así, que recibe el asegurado al contar con una acumulación inmediata de un fondo de protección, o tener presente que constituye un respaldo económico en la edad improductiva del ser humano; en fin, el seguro estimula la actividad económica de los países.
- *El seguro como garantía de estabilidad económica de la familia.*- Al contar con una tranquilidad, en cuanto a respaldo económico en la contratación de los seguros, se desarrolla la unidad familiar. El seguro protege la salud física y moral de los hijos menores. Representa un apoyo en los planes de adquisición de vivienda a largo plazo.

Importancia económica.-

- *Aspecto productivo del seguro.*- Los riesgos son un obstáculo para el desarrollo de la actividad productiva, por tanto, su traslado implica despojarse del mismo y dar paso al comercio y hasta incentivar las inversiones.

Así mismo, el seguro ha contribuido al perfeccionamiento de los medios de transporte, pues los comerciantes pueden dedicarse a sus negocios sin estar preocupados por los peligros a los que se ven expuestos sus productos; visto del otro lado de la relación, los transportistas se sienten respaldados y pueden desarrollar, a través de la tecnología, nuevos y mejores medios de transporte.

El seguro permite el intercambio de divisas, pues con su internacionalización, se puede asegurar a personas o bienes en otros países; de la misma manera, la relación reasegurador (extranjero) – aseguradora implica intercambios de diferentes monedas.

- *Influencia del seguro en los costos.*- La institución de los seguros contribuye a la fijación y reducción de costos, pues el riesgo para las partes intervinientes en una relación comercial se reduce considerablemente, en todos los procesos de producción. En razón de los aspectos antes descritos, el seguro garantiza una mayor eficiencia comercial.
- *En las relaciones obrero patronales.*- El seguro contribuye a una relación armónica entre los elementos que representan el capital y el trabajo.
- *Relación del seguro con el crédito.*- Este aspecto resulta de gran importancia para el desarrollo de este tema de investigación, pues constituye una herramienta sustancial para el desarrollo del sector financiero. Así, podemos ver que apoya al crédito bancario, especialmente al comercial y al hipotecario, a través de sus diferentes ramos, como el seguro de vida, el de incendio, vehículos. También destacan los seguros agrícolas y de fianzas.

En cuanto a los seguros de vida, éstos prevén la posibilidad de que los asegurados obtengan préstamos, cumpliendo ciertos requisitos, garantizados con los aportes para el ahorro realizados por éstos.

No podemos dejar de lado el seguro de crédito, que cumple un papel muy importante en el desarrollo de las actividades productivas de los comerciantes y que se ven reflejadas en el producto interno bruto de los países. Acerca de este tema trataremos en el capítulo tercero de este trabajo.

CAPÍTULO SEGUNDO

2.1 LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

El proceso de globalización empuja a las economías de todos los países a nuevos retos que obligan a tomar decisiones con el fin de no quedar al margen del desarrollo.

En el caso de las pequeñas y medianas empresas, la experiencia muestra que cumplen un rol fundamental en el desarrollo de una nación, pues constituyen un eslabón determinante en la actividad económica y en la generación de empleo. Este segmento empresarial cada vez se muestra más proactivo, a pesar de las complicaciones en la disponibilidad rápida de recursos, sistemas-estilos de dirección, procesos, etc.

Estas empresas deben mostrarse competitivas en el mercado nacional y mundial, a través de procesos de mejoramiento continuo de la calidad de los productos o servicios, acompañados de la incorporación progresiva de tecnologías y herramientas que ayuden a su fortalecimiento.

Puntualmente en el caso ecuatoriano, un 65% de las plazas de trabajo global, está concentrado en las pequeñas y medianas empresas.⁴³

Para entender mejor a este importante segmento de empresas, intentaré llegar a una definición.

Definición de Pequeñas y Medianas Empresas

⁴³ Mauricio Morillo W, "Las Pymes ecuatorianas en cifras", en PYME La Pequeña y Mediana Empresa en el Ecuador, Revista Ekos, p. 14.

Para tener mayor claridad de las pequeñas y medianas empresas, considero oportuno partir del significado de empresa.⁴⁴

Para David Urbano y Nuria Toledano la empresa es “una entidad que, independientemente de su forma jurídica, se encuentra integrada por recursos humanos, técnicos y materiales [...], con el objetivo de obtener utilidades o prestar servicios a la comunidad.”⁴⁵

El término de Pequeñas y Medianas Empresas fue usado por primera vez en la segunda mitad del siglo XX, como consecuencia de la segmentación de las empresas por volumen de ventas, números de empleados, los activos que poseían, etc.

El artículo 53 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece los lineamientos de la PYME e indica que es “[...] toda persona natural o jurídica que, como unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría [...]”

Llegar a una definición única de PYME no resulta fácil, pues existe una gama de parámetros que varían de país en país, de acuerdo con sus realidades socio-económicas y productivas.

⁴⁴ Se trata de un individuo o varios “que unen sus esfuerzos para alcanzar un beneficio económico [...] La empresa, además de articular tecnologías, capitales intangibles y relación con los mercados, es fundamentalmente una asociación de personas, con distintos matices culturales y psicológicos, por lo tanto no es por completo racional económicamente. En su interior se produce una acumulación de patrimonio, conocimiento, cultura, valores profesionales y morales, que tienen como protagonistas a todas las personas que la integran.” María Freier, *Garantizar Noticias*, No. 24, octubre – noviembre, 2004, citado por Carlos Cleri, *El Libro de las Pymes*, Ediciones Granica S.A., Buenos Aires, 2007, p. 33 - 34.

Para Joan Ramón Sanchis y Domingo Ribeiro la empresa es “la unidad económica básica de la producción. Sobre esta definición deducimos dos planteamientos diferentes de la empresa. En primer lugar una función económica general, en la cual la empresa ‘crea o aumenta la utilidad de los bienes y servicios para satisfacer las necesidades de las economías domésticas.’ En segundo lugar, una función técnico – productiva, según la cual la empresa es un ‘proceso de transformación de los factores productivos en productos finales a través de una determinada tecnología” Joan Ramón Sanchis Palacio y Domingo Ribeiro Soriano, *Creación y Dirección de PYMES*, Ediciones Diaz de Santos S.A., Madrid, 1999, p. 4.

⁴⁵ David Urbano y Nuria Toledano, *Invitación al emprendimiento, una aproximación a la creación de empresas*, Barcelona, Editorial UOC, 2008, p. 20.

Es necesario considerar los criterios cualitativos y cuantitativos, que engloban las PYME, para entender mejor lo que son y lo que hacen.⁴⁶

Criterios cuantitativos.- Están relacionados con los elementos que son fáciles de medir, es decir con el empleo y las ventas anuales. A continuación algunos ejemplos:

En la Unión Europea se considera el número de empleados, facturación en millones de euros y el balance, conforme se demuestra en el Anexo 1; este es el criterio que se aplica desde el primero de enero de 2011.

En América Latina los criterios predominantes son también el número de empleados y las ventas de las empresas. Por ejemplo, en México⁴⁷, "PYME es toda empresa con menos de 500 trabajadores [...], la empresa pequeña será la que venda entre dos y 40 millones de pesos, y la mediana, la que venda entre 40 y 100 millones de pesos. Una visión más popular establece que una PYME es aquella organización con escaso peso en el mercado, gerenciamiento personalizado e independiente de decisiones respecto de las firmas grandes."⁴⁸

Además del criterio del número empleados, en Ecuador se aplica el monto de las ventas. Una pequeña empresa tiene ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno y un millón de dólares de los Estados Unidos de América, mientras que una mediana reporta ventas o ingresos brutos entre un millón uno y cinco millones de dólares.

⁴⁶ Rocío Mejía Prieto, *Asociatividad Empresarial como Estrategia para la Internacionalización de las PYME*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, 2010, p. 99.

⁴⁷ "En México, según datos estadísticos, el 94% del total de empresas son PYME, emplean a 17 millones de mexicanos y generan 60% del PIB." Pamela Andrea Gay Muñoz, "Definición de las PYME", en *El Financiero*, México DF, Universidad Anáhuac, 25 de febrero de 2009, p. 19A.

⁴⁸ (Pamela Andrea Gay Muñoz, Definición de las PYME, p. 19A).

Criterios cualitativos.- Entre los criterios cualitativos podemos encontrar los detallados a continuación:

- A raíz de la globalización, especialmente económica⁴⁹, las pequeñas y medianas empresas se ven en la necesidad de adaptarse rápidamente a las nuevas realidades para no salir del mercado. El reducido tamaño de estas empresas resulta una ventaja competitiva para el cumplimiento de este criterio.
- Personalización de los productos o servicios ofrecidos e innovación en los mismos; lo que las diferencia de las grandes empresas que fabrican productos en serie o brindan servicios estandarizados.
- “La habilidad para cambiar rápidamente de dirección o desviarse de un curso de acción predeterminado es la capacidad para hacer algo de una forma diferente de la prevista inicialmente.”⁵⁰
- “Estructuras organizativas simples y planas que predominan en la mayoría de las PYME. Los equipos directivos suelen ser pequeños y la mayoría de ellos trabajan directamente con los empleados.”⁵¹
- Constituyen una fuente de trabajo.- Las pequeñas y medianas empresas son una fuente de trabajo importante. En momentos de recesión en los que las grandes empresas han tenido que liberar su carga laboral, las PYME han contribuido al empleo de esas personas, necesarias para

⁴⁹ “La globalización económica está redefiniendo los procesos de manufactura al localizar fábricas en diferentes partes del mundo, abriendo oportunidades pero también significando amenazas para las PYME, las cuales, además de verse presionadas a cambiar sus paradigmas gerenciales, requieren diseñar nuevos mecanismos de interrelación con el entorno.” Ramón Rosales Linares, *La Asociatividad como Estrategia de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa en América Latina y el Caribe*, Venezuela, p. 11., en PYME Escenario de oportunidades en el siglo XXI, SELA / AECL, marzo, 1999.

⁵⁰ David Urbano y Nuria Toledano, *Invitación al emprendimiento, una aproximación a la creación de empresas*, Barcelona, Editorial UOC, 2008, p. 20.

⁵¹ (Rocío Mejía Prieto, *Asociatividad empresarial como estrategia para la Internacionalización de las PYME*, p. 99).

satisfacer las necesidades de subcontratación de las grandes empresas que ven menos lucrativo el desarrollo de servicios o productos especializados.

Por otra parte, es importante mencionar que la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario⁵² reconoce, dentro de su ámbito de acción, a todas las personas naturales y jurídicas, y demás formas de organización que, de acuerdo con la Constitución de la República, conforman la economía popular y solidaria⁵³ y el sector Financiero Popular y Solidario; y, las instituciones públicas encargadas de la rectoría, regulación, control, fortalecimiento, promoción y acompañamiento.

Dentro de este esquema, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.

Estas agrupaciones económicas, de acuerdo con el volumen de ventas, cantidad de personas que trabajan en ellas, nivel de producción o activos, conforme desarrollaremos más adelante, pueden ser consideradas como pequeñas o medianas empresas⁵⁴, con la condición de que cumplan las

⁵² Cfr. Esta Ley, publicada en el registro oficial No. 444, del 10 de mayo de 2011, nace por la necesidad de acortar y hasta desaparecer la brecha entre las necesidades y los resultados del mercado y del Estado, a través de programas de cooperación y transformación revolucionaria de estructuras. Tomado de Ximena Cano Escobar, apuntes de la materia Economía Popular y Solidaria, Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador, octubre 2012.

⁵³ Se entiende por economía popular y solidaria, al tenor del artículo 1 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, “a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.”

⁵⁴ Si analizamos el concepto más básico de pequeñas y medianas empresas y lo comparamos con aquellas agrupaciones económicas del segmento de la economía popular y solidaria, vamos a determinar que en los dos casos se trata de entidades independientes, con una alta participación en el comercio, están limitadas por número de personas que trabajan en ella y por la cantidad de ventas dentro de un período anual; razón por la cual, considero que las agrupaciones populares y solidarias deben ser consideradas PYME también.

Incluso para fines tributarios, el Servicio de Rentas Internas, de acuerdo con el tipo de registro único de contribuyentes que posean estas agrupaciones, las divide en personas naturales o jurídicas.

características enunciadas a continuación: privilegian al ser humano y su trabajo como inicio y fin de su actividad, su actividad está orientada al buen vivir⁵⁵, por encima del lucro y la acumulación de riqueza.

En nuestro país, las pequeñas y medianas empresas de la economía popular y solidaria realizan diferentes tipos de actividades económicas, en su mayoría bajo la modalidad de cooperativas. Si realizamos un análisis del tejido empresarial ecuatoriano, a través de los llamados mapas empresariales, la participación de este tipo de PYME es alta y se agrupa bajo los siguientes segmentos, con objetos únicos: producción, agricultura, silvicultura, pesca, consumo, vivienda, ahorro y crédito, prevaleciendo estas últimas.⁵⁶

La potencialidad del sector de la economía popular y solidaria puede ser explotada en mayor grado, pues la mayoría de estas PYME no utiliza al cien por ciento la totalidad de la capacidad instalada. De conformidad con un estudio realizado a inicios de 2010 por el entonces Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca - MICIP, la mayoría de estas empresas destinan ocho horas diarias de

⁵⁵ El buen vivir o Sumak Kawsay, recogido en nuestra Constitución de 2008 como principio fundamental, “no solo es una propuesta cultural andina, sino también una estrategia social y política”, está relacionado con “la necesidad de buscar alternativas multidimensionales del bienestar [...] Es armonía de vida, en lo social, ambiental, cultural y político, donde vivir no es tener más.” Santiago García Álvarez, “Conocer y vivir el Sumak Kawsay en Ecuador. Resultados de la encuesta urbana, marzo 2012”, en [http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/informe%20analitico%20encuesta%20sumak%20kawsay%202012%20\(2\).pdf](http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/informe%20analitico%20encuesta%20sumak%20kawsay%202012%20(2).pdf)

Siguiendo el mismo orden de ideas y tomando las palabras de la Dra. Ximena Cano Escobar, el buen vivir, dentro de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, busca que el sector económico alcance cuatro equilibrios:

- El equilibrio de los seres humanos consigo mismo.
- El equilibrio entre seres humanos.
- El equilibrio de los seres humanos con la naturaleza; y,
- El equilibrio entre las comunidades de seres humanos. (Ximena Cano Escobar, apuntes de la materia Economía Popular y Solidaria, Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador, octubre 2012).

⁵⁶ Fuente: conversatorio con la Ab. Alexandra Valdospinos, Directora de Inscripción de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

trabajo y de lunes a viernes; si duplicarían los turnos, es decir que en lugar de trabajar ocho horas, destinarían dieciséis al día, este segmento presentaría un crecimiento representativo.⁵⁷

Clasificación de las empresas según el número de trabajadores y la venta anual en la Comunidad Andina

Considero que el indicador más fácil y didáctico para clasificar a las empresas en pequeñas y medianas es la venta que tuvieron en el lapso de un año.⁵⁸

“La Comunidad Andina ha avanzado de manera importante en la conceptualización y categorización de las PYME. En efecto en la Reunión Técnica de Expertos de 14 de julio de 2006, en torno a los criterios y clasificación de las PYME, se considera que las micro, pequeñas y medianas empresas se catalogarán considerando dos de las siguientes variables: número de empleados efectivos, valor bruto de las ventas anuales y de los activos totales.”⁵⁹

La Decisión 702 de la Comunidad Andina, relativa al Sistema Andino de Estadística de la PYME, emitida el diez de diciembre de dos mil ocho, en Lima – Perú, establece con mayor claridad que las PYME comprenden aquellas empresas legalmente constituidas y/o registradas ante autoridades competentes de cada país, que lleven registros contables y aporten a la seguridad social, y que se encuentren en los umbrales detallados en su artículo 3, conforme consta en el Anexo 2.

⁵⁷ Cfr. Entrevista a Wilson Araque sobre la PYMEyme en el Ecuador, Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador, <https://www.youtube.com/watch?v=gUzUz5869ZE>

⁵⁸ “El indicador presenta algunos beneficios: es numérico, de fácil entendimiento y todas las empresas lo reportan en sus estados financieros” Mauricio Morillo W., “Las PYME ecuatorianas en cifras”, en PYME Las Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador, Quito, Corporación Ekos, 2010, p.16.

⁵⁹ “Las PYME y su historia en Ecuador y en el mundo”, en PYME Las Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador, Quito, Corporación Ekos, 2010, p. 24.

La Comunidad Andina ha denotado un especial interés en las pequeñas y medianas empresas, tal es así que en la Decisión 209, relativa a la Creación del Sistema Subregional de Coordinación de la Pequeña y Mediana Industria, emitida el dieciséis de mayo de mil novecientos ochenta y seis, en Lima – Perú, se establece como objetivos del mismo:

- a) Promover el desarrollo y fortalecimiento de la pequeña y mediana industria.
- b) Propiciar la armonización de políticas de fomento y la cooperación horizontal en programas de apoyo a la pequeña y mediana industria.
- c) Propender a una participación más activa de la pequeña y mediana industria en el proceso de integración.
- d) Establecer un mecanismo de coordinación para la ejecución del Programa Subregional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria.

De la misma manera, en mayo de 2011, la Comunidad Andina creó el Observatorio Andino de la PYME (OBA PYME), con el fin de analizar, observar, monitorear y dar seguimiento a este segmento de empresas, así como de las políticas enfocadas a mejorarlas y la correcta difusión de la información de las mismas. También se creó el Comité Andino de las MIPYME (CAMIPYME), en reemplazo del Comité Andino de la Pequeña Industria de 1986, para plasmar los objetivos, mecanismos y actividades a la realidad con proyección de futuro.

Resulta importante analizar que en Ecuador, por cada gran empresa existen al menos 9 PYME, el 90% de las sociedades registradas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros son PYME.⁶⁰

⁶⁰ (Mauricio Morillo W, “Las Pymes ecuatorianas en cifras”, p. 14).

Características de las pequeñas y medianas empresas

Las pequeñas y medianas empresas destacan las siguientes características:

- a. Flexibilidad.- A raíz de las jornadas denominadas Asociarse para Exportar: la Experiencia de los Consorcios Latinoamericanos, la expositora colombiana Cristina Quijano manifiesta: “[...] nos enfocamos en las PYME, ya que son la base fundamental del desarrollo del trabajo en cualquier país; son ellas las que gracias a su capacidad de flexibilización, de poder responder a diferentes situaciones de crisis en los mercados y de transformar activamente sus procesos, pueden responder de una manera oportuna a las necesidades de la demanda en el momento indicado.”⁶¹
- b. Compromiso de su fundador.- Normalmente los dueños de las pequeñas y medianas empresas son conscientes y comprometidos con sus compañías, de tal manera que puedan decidir acerca del posicionamiento estratégico de su empresa, diseñar estrategias que le permitan competir, contribuir activamente en la materialización de esfuerzos gremiales o conjuntos, en caso de resultar positivos para el desarrollo de su PYME.
- c. Capacidad para re-direccionar las actividades que no pertenecen al giro normal del negocio. El tamaño de las pequeñas y medianas empresas permite enfocar el esfuerzo exclusivamente a la actividad principal de la compañía y corregir su rumbo en caso de ligeras desorientaciones.
- d. Las PYME son administradas generalmente por el propio dueño, lo que le permite tener independencia; aunque generalmente no tienen una visión global de administración: no

⁶¹ María Cristina Quijano, “La experiencia de Colombia”, comp., Jornadas Denominadas Asociarse para Exportar: la Experiencia de los Consorcios Latinoamericanos, Buenos Aires, Fundación Export, 2009, p. 77.

miden gastos, no tienen la costumbre de capacitarse y actualizarse, carecen de planificación presupuestaria.⁶²

- e. Limitados recursos financieros.- Normalmente el capital es proporcionado por el mismo dueño.

Capacidad limitada para acceder a créditos en instituciones financieras públicas o privadas.⁶³

- f. Innovación⁶⁴: Esta característica se torna importante para las PYME que quieren mantenerse en el tiempo, considerando el valor agregado que va a recibir el cliente en el

⁶² En este punto, me permito describir al fundador de la PYME, tomando en cuenta lo que Joan Ramón Sanchis Palacio y Domingo Ribeiro Soriano manifiestan: “Podemos resumir el conjunto de funciones del empresario en solo dos [...]: dirigir el esfuerzo humano hacia el logro de los objetivos de la empresa y lograr armonizar los objetivos personales con los objetivos globales de la empresa. Esta doble labor del empresario nos permite relacionarlo con el concepto de liderazgo. Efectivamente, para desarrollar con éxito las funciones expuestas se requieren grandes dosis de liderazgo, lo cual se consigue aprovechando tanto la propias características o atributos personales del directivo (inteligencia, confianza, madurez, capacidad, iniciativa, seguridad, etc.) como las circunstancias o situaciones en las que se dan dichas relaciones favoreciendo o perjudicando la relación del líder con los demás (clima organizativo, estructura organizativa de las tareas, etc.).

Considerando al empresario como líder, es importante analizar también las capacidades o cualidades que éste ha de poseer, en este sentido, queremos destacar las siguientes:

- Capacidad técnica: conocimiento y dominio de algún tipo de actividad específica. Es la condición previa y exige una determinada formación y posterior reciclaje.
- Capacidad humana: trabajar con eficiencia dentro de una gripo humano. Se requiere comprensión y comunicación. El trabajo en grupo ayuda a desarrollarla.
- Capacidad intelectual: visión global de la empresa, analizando las relaciones entre áreas y las relaciones de la empresa con su entorno.” (Joan Ramón Sanchis Palacio y Domingo Ribeiro Soriano, *Creación y Dirección de PYMES*, p. 11).

⁶³ “Las Pymes en el Ecuador tienen escaso acceso al crédito productivo, los bancos facilitan financiamiento aquellas empresas que pueden otorgar garantías superiores y hasta hipotecarias, razón por la cual el 50% más o menos de las PYMES asociadas a la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa, se encuentran marginadas del crédito bancario, considerado además como el crédito más caro para este tipo de actividades de estos pequeños empresarios. Esta realidad obliga a buscar su capital de trabajo en fuentes externas al sector financiero formal.” Karina Raquel Marchán Rumbra, *Análisis de Competencias y Habilidades para que un Usuario Utilice Herramientas de Inteligencia de Negocios en las PYME del Ecuador*, Guayaquil, Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL, 2009, p. 18.

⁶⁴ De conformidad con el Manual de Oslo, publicado por la Comisión Europea Eurostat (Oficina Europea de Estadística), cuya última versión es del año 2012, la innovación es la “implementación de un producto o proceso productivo novedoso o significativamente mejorado [...] También, la implementación de cambios organizativos o de marketing de empresa.” En <http://www.oecd.org/science/inno/2367580.pdf>

Al respecto, Nuria López Mielgo y otros, indican que “la innovación será considerada como el proceso a través del cual la empresa genera nuevos, o significativamente mejorados, productos y/o procesos productivos o

producto o servicio ofrecido y la ventaja competitiva que esta innovación va a aportar. Para el efecto, es indispensable que las empresas estén dispuestas a efectuar una ruptura de los paradigmas y sistemas de trabajo tradicionales.

La innovación en las PYME se da normalmente por la combinación de varios tipos: tecnológica, de producto, de proceso, de atención al cliente, de servicios, en la organización y en el modelo de negocio.

g. Tecnología⁶⁵: existen dos opiniones con relación a este punto:

- a. Escaso acceso a la información tecnológica que caracterizan a algunas actividades de pequeña escala.
- b. Adaptación más rápida a los cambios tecnológicos. La pequeña empresa emplea tecnología en la relación con el mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio. Al decir de Alvin Toffler:

“Hoy en día se está en proceso de revertir la fabricación en masa.

Las técnicas de producción asistida por computadora permiten la fabricación de pequeñas cantidades de objetos cada vez más personalizados. Los nuevos sistemas de producción pasan de masivos a una forma más flexible, personalizada. Gracias a las nuevas tecnologías de la informática se tiene la

nuevas formas de comercialización u organización, con el objetivo de adaptarse al entorno y generar ventajas competitivas sostenibles.” Nuria López Mielgo, *Como gestionar la Innovación en las PYMES*, Universidad de Oviedo, España, 2007, p. 3.

⁶⁵ “La tecnología en sí mismo no asegura ventajas competitivas, la forma de integrarlas en el negocio y en el modo de hacer las cosas dentro de la empresa sí se configura como una nueva fuente de valor, diferenciación y competitividad, ya que permite innovar, integrar los procesos de la empresa y transformar el conjunto de la organización.” (Nuria López Mielgo, José Manuel Montes Peón, Camilo José Vázquez Ordás, *Como gestionar la Innovación en las PYMES*, p. 11).

posibilidad de fabricar en pequeñas series, aun en unidades, productos extremadamente variados y a precios cercanos a aquellos de la producción en masa.⁶⁶

Breve reseña histórica de las PYME en Ecuador

Las pequeñas y medianas empresas empiezan a ser consideradas tales cuando se distingue con claridad la existencia de una organización independiente de sus fundadores, una estructura definida y una gestión empresarial.

Aquellas que orientaron el giro de su negocio hacia la industria adquirieron un papel más importante en la década de los años 50 y 60 del siglo XX, con el desarrollo de la revolución manufacturera.

En Latinoamérica, similar fue el crecimiento que tuvieron aquellas PYME creadas con el afán de sustituir las importaciones, que, con el apoyo del sector público, siguieron el camino idóneo para generar avances tecnológicos y de desarrollo en los países de la región.

De conformidad con información proporcionada por el Instituto de Empresas del Ecuador (IEFE), más del 80% de las empresas del país, son familiares y de éstas la gran mayoría son PYME.⁶⁷

Normalmente, el nacimiento de las pequeñas y medianas empresas estaba orientado al dominio de un arte u oficio del abuelo o del padre, en la elaboración de algún producto o la habilidad para la

⁶⁶ Alvin Toffler, *Les Nouveaux Pouvoirs*, Fayard, París, 1990, p. 15, citado por Los Consorcios de Exportación: Experiencia Latinoamericana y Española, Buenos Aires, Libros de la Araucaria, Fundación Standard Bank Fundación Exportar, 2009.

⁶⁷ Tomado de <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/articuloseinvestigaciones/33-iese/260-hacia-donde-va-mi-empresa>.

comercialización de algo. Con el cuidado, dedicación y esfuerzo de toda la familia cercana, el negocio prosperaba y quedaba como legado a las futuras generaciones.

El éxito de estos negocios, de acuerdo con la época, se limitaba a tener un buen producto y una buena atención. Razón por la que muchas empresas que antes estaban bien posicionadas en un mercado local, se quedaron en el camino. Muy pocas pudieron adaptarse a los cambios y mantenerse en el tiempo.

Para Karina Raquel Marchán Rumbear,

“Todas las empresas PYME sobre todo las familiares enfrentan dos desafíos permanentes que pueden llegar a constituir fuertes amenazas a su sobrevivencia. Ellos son el aprendizaje y la práctica de nuevas formas de administración, así como la reinención constante del negocio, debido a factores internos y externos que intervienen en el mercado, y que para transformarse de una empresa doméstica, a una gran empresa, es necesario realizar cambios fundamentales en la forma de cómo se administra, entrar en un proceso de integración y automatización de la información, estandarización de los flujos de procesos, para volverse cien por ciento eficientes.”⁶⁸

La Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, en su informe del año 2001, destaca hechos que han apoyado el desarrollo o evolución de las pequeñas y medianas empresas en Ecuador:⁶⁹

- ❖ En 1972 se dicta la Ley de Fomento Industrial y sus efectos son:
 - Entre 1965 y 1981, el producto se multiplica en 3.5 veces, con una tasa del 8.7% anual.

⁶⁸ Karina Raquel Marchán Rumbear, *Análisis de Competencias y Habilidades para que un Usuario Utilice Herramientas de Inteligencia de Negocios en las PYME del Ecuador*, Guayaquil, Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL, 2009, p. 2-3.

⁶⁹ (Karina Raquel Marchán Rumbear, *Análisis de Competencias y Habilidades...*, p. 18-19).

- En 1975, la industria representa el 16% del PIB.
- Para 1981 sube al 19%.
- La producción de las pequeñas y medianas empresas representa el 25% del Producto Interno Bruto no petrolero, al 2011.

❖ Evolución del sector industrial:

- Período 1982-1990: crece a un promedio anual de 0.13%. Participación en PIB 15.5%:
- Período 1990-1998: crece a un promedio anual de 2.9%; la participación en PIB no varía.
- Su participación en las exportaciones: 1990 representa el 14%, y en 1998 el 24%, en el año 2.000 el 25%.

El 29 de diciembre del año 2010 se publica, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, que entre sus objetivos, en lo aplicable a las PYME, manifiesta crear una serie de incentivos fiscales relacionados con las inversiones y gastos en función de la productividad, internacionalización de la producción, deducciones adicionales sobre el impuesto a la renta e incluso exoneración de este impuesto para inversiones nuevas en sectores estratégicos.

Según investigaciones de la Revista Ekos de Ecuador⁷⁰, en su publicación titulada PYME La Pequeña y Mediana Empresa en el Ecuador, para el año 2010 existen 8.640 pequeñas empresas y 3.566 medianas empresas, concentradas en siete sectores, conforme el anexo 3.

⁷⁰ Mauricio Morillo W, "Las PYME ecuatorianas en cifras", en PYME Las Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador, Edición Especial, Quito, Revista Ekos, 2011, p. 15.

Desempeño de las pequeñas y medianas empresas en el comercio internacional

Las pequeñas y medianas empresas desempeñan un rol fundamental en la vida económica, desarrollo y bienestar de la población de un país.

Algunas PYME elaboran productos o prestan servicios destinados para el consumo interno, por ejemplo: comunicaciones, transporte, etc.; otras producen excedente, pero su capacidad de exportación está al límite: siderurgia, mercado automotriz de partes y piezas, algunas productoras de alimentos; y, en la mayoría de los casos, estas empresas elaboran mercancías no aptas para el comercio exterior.

El sector productivo de las PYME también desarrolla su ámbito de acción en las exportaciones, apoyado por la situación que viven las grandes empresas.⁷¹

Al respecto, Peter Druker sostenía que “[...] al oír la palabra *transnacional*, la mayoría de la gente piensa en compañías gigantescas. Pero cada vez son más las empresas de mediano e incluso pequeño

⁷¹ “[...] En el año 1998 existían en el país [Argentina] 3.067 empresas grandes, incluyendo a las no industriales. Según el documento de la Cámara de Exportadoras de la República Argentina (CERA), en 1997 las grandes firmas exportadoras sumaban 733 y en 2007, 743, de las cuales hoy se mantienen en actividad aproximadamente un 24%. Muy diferente es el caso de las PYME... En el año 1998 existían 276.704 empresas pequeñas y medianas, de las cuales solo 4.149 eran capaces de exportar. Sin embargo, en 2007 la cifra de PYME exportadoras se había elevado a 5.797.” Oscar Alexandro, “La experiencia de Argentina”, comp., Jornadas Denominadas Asociarse para Exportar: la Experiencia de los Consorcios Latinoamericanos, Buenos Aires, Fundación Export, 2009, p. 64.

Situación similar se produce en Ecuador. Para que una gran empresa se mantenga en el mercado internacional es muy complicado, mientras que las empresas pequeñas y medianas atacan a otros segmentos de la población con productos casi personalizados; sin embargo, son muy pocas PYME las que exportan productos y servicios internacionalmente competitivos. Es importante reconocer la labor que el Estado, a través de programas como Pro Ecuador del Instituto de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería, realiza para los exportadores e inversionistas, entre los que se encuentran las PyME. Este organismo estatal es “encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.” En <http://www.proecuador.gob.ec/pro-ecuador/quienes-somos/>

tamaño que operan en el comercio internacional. A diferencia de las grandes compañías, ellas son, políticamente, casi invisibles.”⁷²

Una mayor participación de las PYME en el comercio internacional es fundamental para los países. Esta internacionalización obedece a motivos básicos:

- 1) Si la firma exporta es porque cuenta con un producto que tiene alguna ventaja sobre los que compiten con ella en el exterior; ya sea en calidad, en innovación, o en servicios de posventa. No sería práctico para una empresa tener dos estándares de producción, uno bajo, para el mercado local, y otro alto, para la exportación.
- 2) La segunda ventaja aparece con las recesiones económicas, ya que cuando las ventas internas se contraen, una firma que coloca un 30 o 40% de su producción en el exterior sufre menos que aquellas que solo trabajan para el mercado interno.
- 3) Además, la empresa que ya está exportando puede incrementar su facturación con facilidad, dado que tiene el producto apropiado, cuenta con clientes en el exterior y conoce los procesos.⁷³

Obstáculos

Las Pequeñas y Medianas Empresas presentan una serie de dificultades que afectan su inmersión en el mercado exterior al disminuir su competitividad, mismas que trataré de resumir en las próximas líneas⁷⁴.

⁷² Fundación Standard Bank, *La Asociatividad Empresarial para la Exportación. Un camino para las PYMEs que desean internacionalizarse*, en https://www.fstandardbank.com.ar/institucional/inst/sec-idsea/esp/publicaciones/asoc_empresaria.pdf

⁷³ (Los Consorcios de Exportación..., p. 18).

⁷⁴ Cfr. Luis José Barbero Navarro, *Factores de Crecimiento de las Pymes Españolas*, Fundación EOI, Madrid, 2006, p. 51.

- La globalización económica resta discrecionalidad a las PYME en la fijación de los precios de los bienes y servicios ofertados. Las tendencias están dadas en algunos casos, por la competencia desleal, a la que me referiré en líneas posteriores.⁷⁵
- Dificultad para conseguir fondos – acceso al financiamiento.- Para las empresas pequeñas y medianas resulta difícil acceder a financiamiento, a pesar de los esfuerzos realizados por los estados con el fin de apoyar a este sector. El engorroso proceso para la concesión de préstamos, dado por los requisitos solicitados por las instituciones financieras públicas o privadas, complica más la situación de las PYME, que, por falta de recursos, pierden negocios importantes.

En algunas legislaciones como la española, se prevé la figura de la caución común, en la que varias empresas constituyen una misma fianza o garantía para la obtención del crédito, aportando en forma proporcional una cuota de la fianza, en función del beneficio recibido. Para acceder a esta modalidad, las PYME deben formar una nueva empresa que es la que asume la responsabilidad frente a la entidad financiera, con lo que se desnaturaliza la esencia de las pequeñas y medianas empresas.

Aún, la principal fuente de créditos son los mismos proveedores, sobregiros y avances en efectivo.

- Limitaciones tecnológicas.- A pesar de la importancia que han adquirido las pequeñas y medianas empresas, en la generación de empleo y contribución al desarrollo de las economías de los países, éstas enfrentan muchas debilidades y limitaciones, especialmente económicas, para acceder a tecnología de punta, lo que incide en la disminución de la productividad y competitividad.

⁷⁵ “Las PYMEs deben desarrollar estrategias que se apoyen en sus diversos potenciales. En este sentido, ser líder en costos o incluso en diferenciación, constituye un desafío que muy pocas veces está al alcance de las empresas de pequeña [o mediana] dimensión [...] La teoría estratégica elaborada para las grandes empresas y cuyo objetivo es mejorar su competitividad en costos o en diferenciación, tiene una utilidad limitada cuando se pretende aplicar a la problemática que enfrentan las PYMES, ya que para éstas existe otro tipo de enfoques mucho más acertados.” Eduardo Soto y Simón Dolan, *Las PYMES ante el Reto del Siglo XXI. Los Nuevos Mercados Globales*, Thompson Editores S.A., México, 2004, p. 8.

- Deficiencias en capacitación.- Las PYME no destinan suficientes recursos a la capacitación de sus administradores ni de su personal, lo que puede degenerar en baja calidad de producción, afectando su competitividad en el mercado.⁷⁶
- Poca regulación que incentive y proteja a las pequeñas y medianas empresas en un escenario internacional.
- Cambio constante en políticas macroeconómicas, que imposibilitan una planificación a largo plazo.
- Prácticas de competencia desleal generadas por empresas grandes y hasta por otras pequeñas y medianas empresas.
- Apertura indiscriminada de fronteras para el ingreso de productos y servicios, que coloca a este sector empresarial en inferioridad de condiciones y lo arrastra a competir en precios, tornándolas más vulnerables.
- La mayoría de PYME concentran sus ventas en pocos clientes, por no decir en uno. Un reducido número de ellas ofrece sus productos o servicios al exterior, en asociación con otras. “El 43% de las empresas señala que sus tres principales clientes concentran el 50% de las ventas. En tanto, el 83% realiza sus ventas únicamente de forma individual. Solamente el 3% vende en asociación con otras empresas (principalmente hacia el mercado externo), y menos del 10% utiliza ambas modalidades.”⁷⁷

⁷⁶ La capacitación es una de las herramientas fundamentales, dentro de un proceso de mejora continua, para que las PYME puedan tener un mayor grado de competitividad. “La capacitación busca asegurar que todos los funcionarios tengan la oportunidad de desarrollo personal y de socialización a través de las actividades de ataque de problemas, que los funcionarios asimilen en la práctica lo que es calidad en su sector y cómo lograrla y que el funcionario utilice las metas [...] como punto clave para la liberación de su potencial.” Carlos S. Andrani, Rodolfo Eduardo Biasca y Mauricio Rodríguez Martínez, *Un Nuevo Sistema de Gestión para lograr PYMES de Clase Mundial*, Editorial Norma, México, 2004, p. 252.

⁷⁷ Gabriela Ensínck, “Las 10 trabas a la competitividad”, en Revista Fortuna, 5 de abril de 2009, 05.06.10, en www.fortuna.volsinetics.com.ar/edición_0205/management/nota_02.htm

Alternativas

- Asociatividad⁷⁸.- Definido como “un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.”⁷⁹ A través de este mecanismo, las PYME en diferentes países han ensayado e implementado instrumentos que les permitan superar debilidades o enfrentar amenazas, como por ejemplo: el acceso a financiamiento, obtención de garantías, adquisición de tecnología. Las características principales de la asociatividad, al decir de Ramón Rosales Linares, son:
 - Tiene carácter voluntario.
 - No excluye a ninguna empresa por el tipo de mercado en el cual opera.

⁷⁸ “Es bien sabido que en la actualidad se torna cada vez más difícil para las Pymes actuando de manera individual, dado su insuficiente tamaño y sus dificultades operativas, poder alcanzar resultados exitosos. En este contexto, el término asociación surge como uno de los mecanismos de cooperación mediante el cual las pequeñas y medianas empresas unen sus esfuerzos para enfrentar las dificultades derivadas del proceso de globalización.

Bajo esta perspectiva, las Pymes para adecuarse a la realidad imperante se ven obligadas, en muchos casos, no sólo a encarar un proceso de introspección sino además a interactuar con el medio a través de la conformación de redes o asociaciones que los ubique en posiciones más sólidas para afrontar las amenazas y aprovechar las oportunidades.

El modelo asociativo surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue la creación de valor a través de la solución de problemas comunes originados fundamentalmente, por falta de escala. Es decir, la insuficiencia del tamaño de las empresas hace muy difícil la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados y el acceso a la información, entre otros... Como estrategia asociativa entre PyMEs y el Estado o grandes empresas, para facilitar el acceso al financiamiento de aquellas, la Ley 24.467 recientemente reformada por la Ley 25.300, regula las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Las mismas, tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las PyMEs a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones y el asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin. Entre las ventajas derivadas de esta operatoria podemos mencionar la posibilidad de negociar en representación de un grupo de PyMEs, mejores condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos.” Mónica Liendo y Adriana Martínez, “Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las PYMES”, ponencia presentada en las Sextas Jornadas de Investigaciones en la Facultad, Universidad de Rosario – Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, noviembre, 2001, en <http://www.fcecon.unr.edu.ar/investigacion/jornadas/archivos/liendoasociativ01.pdf>

⁷⁹ Ramón Rosales Linares, “La Asociatividad como Estrategia de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa en América Latina y el Caribe”, Venezuela, en PYME Escenario de oportunidades en el siglo XXI, SELA / AEI, marzo, 1999, p. 11.

- Permite resolver problemas conjuntos manteniendo la autonomía gerencial de las empresas participantes.
- Puede adoptar diversas modalidades jurídicas y organizacionales.
- Es exclusiva de las pequeñas y medianas empresas.

Bajo el esquema de la economía popular y solidaria, que no es aplicable a todas las PYME, esta asociatividad se ve reflejada en las organizaciones conformadas por el sector comunitario, organizaciones del sector asociativo (asociaciones), que, bajo las mismas cooperativas de ahorro y crédito solidarias y de economía popular, pueden conseguir financiamiento, con mejores condiciones, para expandir sus negocios al exterior.⁸⁰

- Diseñar estrategias individuales, como el mejoramiento continuo, realizar reingenierías, fusiones, efectuar alianzas estratégicas⁸¹ en las que es común revelar información hasta confidencial de las empresas.
- Benchmarking, entendido como “un proceso sistemático y continuo para evaluar los productos, servicios y procesos de trabajo de las organizaciones, que son reconocidas como representantes de las mejores prácticas, con el propósito de realizar mejoras.”⁸²

⁸⁰ Considero que, de la mano del financiamiento, las PYME en general y aquellas que conforman el sector de la economía popular y solidaria, de manera específica, deben encausar sus esfuerzos al acceso a una orientación especializada y capacitación que brindan las entidades gubernamentales, por ejemplo: a través de programas como Pro Ecuador del Instituto de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería, que impulsen la iniciativa de exportación de productos y servicios; y, privadas, como el Observatorio de la PYME de la Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador, que además de proporcionar datos estadísticos del desarrollo de este sector económico, organiza capacitaciones y conversatorios que permiten el acceso a información relativa a experiencias de empresas pequeñas y medianas en procesos de internacionalización.

⁸¹ “Las alianzas estratégicas son consideradas como estrategias individuales en virtud de que ellas son de la iniciativa de una organización que le propone a otra un determinado acuerdo. Involucra a dos organizaciones, una de las cuales no necesariamente es empresa productiva – el caso de una alianza entre una empresa y un centro universitario-, y acuerdan una relación de colaboración para beneficio mutuo. No hay en la alianza estratégica un involucramiento de múltiples agentes, propio de las estrategias colectivas, dentro de las cuales se encuentra la asociatividad.” (Ramón Rosales Linares, La Asociatividad..., p. 13-14).

⁸² La autora Lizette Brenes determina que existen tres tipos de *benchmarking*.

A través de este mecanismo las pequeñas y medianas empresas pueden mejorar sus prácticas y hasta su cultura organizacional, basándose en la comparación con otras entidades y estructuras de negocios.

- Conformación de cadenas de producción.- Esta opción suele ser más efectiva que competir de manera aislada, al menos si no se cuenta con los recursos suficientes:

“colaborar con ciertas áreas de la competencia. De hecho: existen diversas alternativas que se pueden tomar en cuenta:

- Organizar junto con otros competidores actividades que no pueden abordarse individualmente, como la comercialización y la investigación.
- Lograr acuerdos con otras empresas del sector para redistribuir las actividades de acuerdo a las especialidades en que cada uno es más competitivo.
- Firmar alianzas con empresas grandes, suministrándoles productos que puedan cubrir los nichos que sean de su interés.”⁸³

-
1. *Benchmarking* interno: En este proceso, se identifican los estándares de desarrollo interno en una organización. Muchas organizaciones pueden encontrar beneficios más inmediatos al identificar sus mejores prácticas comerciales internas y transferir luego esta información a otras partes de la organización.
 2. *Benchmarking* competitivo: En este tipo se recurre a la identificación de productos, servicios y procesos de trabajo de los competidores, representantes de las mejores prácticas. El objetivo es obtener información específica y conocimiento, acerca de los productos, los procesos y los resultados comerciales de sus competidores, para compararlos con los de su organización y aprender.
 3. *Benchmarking* funcional: Se refiere a la identificación de los representantes de las mejores prácticas, en forma independiente de los productos y servicios de la organización. En este caso, las organizaciones que serían fuente de la información podrían ser o no ser competidoras directas. El objetivo es identificar las mejores prácticas de cualquier tipo de organización que se haya ganado una reputación de excelencia en el área específica que se esté sometiendo a *benchmarking* para aprender de ella.” Lizette Brenes, *Gestión de Comercialización*, Universidad Estatal a distancia San José, Costa Rica, 2002, p. 77.

⁸³ (Eduardo Soto y Simón Dolan, *Las PYMES ante el Reto del Siglo XXI. Los Nuevos Mercados Globales*, p. 8).

2.2 EL CRÉDITO

Como se analizó en la primera parte de este capítulo, las pequeñas y medianas empresas tienen muchas dificultades para acceder a créditos en instituciones financieras privadas, por la cantidad de requisitos y exigencias impuestas.

Como parte del análisis de este trabajo, he considerado importante analizar brevemente las implicaciones del crédito, en su más amplio espectro.

Breve reseña histórica de las instituciones financieras⁸⁴

No se sabe con exactitud los orígenes de las actividades financieras; sin embargo, en Babilonia, 20 siglos antes de la era cristiana, se conocían órdenes y especies de cheques entre comerciantes y banqueros; los mismos documentos se manejaban en Grecia en la época helenística.

En Roma, hacia los años 318 y 310 a.C., los *argentarii* llevaban libros y cuentas corrientes en los que ya aparecían el 'debe' y el 'haber'; gracias al *receptum argentarii*, norma que regía su actividad, podían realizar funciones de prestamistas, cambistas, subastadores.

En la Edad Media, se van perfeccionando algunas prácticas bancarias e instituciones, que son la base de los bancos que hoy conocemos. Barcelona, Génova y Venecia son la cuna de entidades financieras que nacen por los servicios que mercaderes y compañías mercantiles se prestaban mutuamente.

⁸⁴ Cfr. León Roldós Aguilera, *Banca y Crédito*, Quito, s.n., 1988, p. 20-24.

Se crea la Taula de Canvis, en Barcelona en 1401; la Casa di San Giorgio, en Génova en 1407, el Banco di Rialto (1587), el Banco Amsterdam (1609) y el Banco Giro en Venecia 1619.

El Banco de Inglaterra nace como una institución totalmente organizada, con capacidad de otorgar créditos en notas o en billetes de banco, muy superiores a los depósitos de los clientes.

En Ecuador, en 1860, la primera institución bancaria fue el Banco de Circulación y Descuento de Luzarraga, con una duración muy corta. Posteriormente, se crea el Banco del Ecuador, en 1868, fue la primera institución financiera en otorgar préstamos al Estado. En 1895, nace el Banco Comercial y Agrícola. Para 1906, se crea el Banco del Pichincha. Cada uno de ellos emitía su propia moneda.

El 10 de agosto de 1927, se crea el Banco Central, con la facultad de emisión única monetaria con respaldo, con el fin de controlar la inflación, regular los créditos, procurar una balanza de pagos estable, control oficial sobre los bancos privados.

Es importante recalcar que con la revolución industrial, el papel de los bancos se modifica al brindar, además de operaciones de índole comercial, el financiamiento a todo tipo de empresas, contribuyendo al desarrollo productivo de los países.

Definición de crédito

Para comprender las bondades del seguro de crédito, resulta indispensable definir, en la medida de lo posible, al mercado de crédito y, por consiguiente, al crédito⁸⁵, ya sea éste formal (emitido por una entidad financiera) o informal.

⁸⁵ “Es todo recurso que obtiene una empresa ó persona de un tercero, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo más los respectivos intereses, comisiones, gastos, etc.” Raúl Chávez Mejía, Financiamiento para PYME. En <http://www.iPYME.org/es-ES/Financiacion/Paginas/Financiacion PYME.aspx>

“Desde el punto de vista etimológico la palabra ‘crédito’ viene del latín concretamente del término ‘creditum’ que significa deuda aunque también se deriva del verbo latino ‘credere’ – credo, creditum- que quiere decir tener confianza en el promesa de alguien al entregarle determinada cosa [...]

Una definición de crédito es: la posibilidad de obtener dinero, bienes o servicios sin pagar en el momento de recibirlos a cambio de una promesa de pago realizada por el prestatario de una suma pecuniaria debidamente cuantificada en una fecha en el futuro.”⁸⁶

Esta definición nos trae una concepción importante en el origen de la palabra crédito, resumiéndolo en la confianza de una persona en que sus deudores, beneficiarios de los préstamos, le van a pagar en condiciones y tiempo requerido, con el rendimiento que dicha operación haya generado.

Ya en líneas anteriores se habló de que las pequeñas y medianas empresas usan mucho el crédito informal, ya sea en el proceso de producción de la mercancía – cuando brindan el servicio; o al vender la misma. Además, al decir del profesor Branchfiel:

“En la fase alcista del ciclo económico los dirigentes tienen sus prioridades en la expansión comercial, y cuando surge el tema de control del crédito de clientes se deja la cuestión aparcada para cuando el ciclo económico cambie de tendencia; el argumento utilizado es que en estos momentos lo realmente importante es aprovechar esta fase alcista de la economía para vender. Pero cuando la coyuntura económica es negativa y aparece un problema agudo de morosidad, estos mismos dirigentes sólo están preocupados por recuperar los impagos y no por implantar procedimientos preventivos de control del crédito, utilizando el argumento de que ahora lo prioritario es apagar el fuego, recobrar lo máximo posible y rescatar lo que se pueda de la cuenta de fallidos.”⁸⁷

⁸⁶ Pere Branchfield, *Gestión del Crédito y Cobro*, Profit Editorial, Barcelona, 2009, p. 20-21.

Los principales medios de pagos son las letras de cambio⁸⁸ y los pagarés⁸⁹; cuando existen. No obstante, y a pesar de constituir una práctica al margen de la ley, los cheques postfechados son muy utilizados.

Estas prácticas tienen su origen en las dificultades de las pequeñas y medianas empresas para acceder a créditos formales en entidades financieras privadas, ya sea por la serie de requisitos exigidos o por la poca solvencia que éstas pudieran presentar en sus balances.

De manera paralela a esta informalidad, tenemos los mercados de crédito formales, en los que cumplen un papel muy importante los intermediarios financieros, entendidos como aquellos “que actúa[n] de manera habitual en el mercado financiero, receptando recursos través de depósitos o cualquier otra forma de captación, con el objeto de utilizar los recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión. Ejemplo: los bancos y sociedades financieras, cooperativas y mutualistas.”⁹⁰

⁸⁷ El autor Pere Branchfield manifiesta que el crédito de proveedores permite a los vendedores desarrollar sus actividades con un mínimo de recursos financieros, en vista de que brindan financiamiento espontáneo y gratuito en la venta de los bienes y servicios que proveen. Consecuentemente, los plazos de pago contractuales otorgados a los clientes se han alargado a límites extremos; esto, sumado al deterioro de las prácticas de pago, se ha convertido en males endémicos para las empresas, contribuyendo a elevar los costos financieros y gastos de gestión. De cualquier manera, “la concesión de [estos] espléndidos créditos es, en la mayoría de los negocios, una condición sine qua non para aumentar la cifra de ventas. Gracias a otorgar créditos con liberalidad, la facturación de las empresas evoluciona positivamente y además se consigue una mayor fidelización de la clientela [...] Pero la concesión de un crédito implica al proveedor el empleo de unos recursos financieros y supone (para el proveedor) la aparición de un riesgo de impago en cada operación mercantil de pago diferido” Pere Branchfield, *Cómo vender a Crédito y Cobrar sin Contratiempos*, 2003, Ediciones Gestión 2000, p. 12.

⁸⁸ Tratada en el Libro Segundo, relativo a los Contratos y Obligaciones Mercantiles en General, Título VIII, del Código de Comercio, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 1202, de 20 de agosto de 1960 y sus respectivas reformas.

⁸⁹ Tratada en el Libro Segundo, relativo a los Contratos y Obligaciones Mercantiles en General, Título IX, del Código de comercio, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 1202, de 20 de agosto de 1960 y sus respectivas reformas.

⁹⁰ Definición tomada del portal web de la Superintendencia de Bancos, en http://www.sbs.gob.ec/practq/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2#m

Dentro de esta definición es oportuno analizar dos aspectos importantes: la actividad y la habitualidad.

La actividad se compone de dos funciones: la primera hace relación a que la entidad financiera recibe legalmente fondos del público en forma de préstamos⁹¹; la segunda exige que dichos fondos captados sean destinados a la concesión de créditos⁹² u operaciones análogas.⁹³

La habitualidad, que engloba también a la tipicidad, debe entenderse en el sentido de que la actividad principal de las entidades financieras, por antonomasia, es la captación de fondos del público y la concesión de créditos.⁹⁴

Los bancos buscan prestar dinero a personas con un buen historial crediticio, con el fin de reducir los riesgos de no pago a los que se ven expuestos, en razón de su principal actividad; las tasas de interés son elevadas, pues el sector de las PYME es más riesgoso y las tasas de mora son más altas.

⁹¹ Se entiende que se trata de préstamos pues el dinero debe ser restituido a sus depositantes cuando ellos lo dispongan o cuando se cumplan las condiciones del contrato. En este sentido, la calidad de préstamo debe entenderse en su sentido amplio, es decir depósitos, préstamos, pólizas u otras figuras análogas.

⁹² Los elementos comunes y esenciales al crédito, al decir de Leonardo Zúñiga Chavarría son los siguientes:

- Valor: transacción de bienes tangibles o intangibles que tienen valor para las partes.
- Transferencia de una propiedad: de una persona a otra.
- Deuda: condición de devolver lo prestado (cambio, promesa, obligación, contrato), sin pérdida de calidad y cantidad.
- Tiempo: entrega presente y devolución futura.
- Precio del préstamo: costo, interés.

Leonardo Zúñiga Chavarría, Confianza y creencia de que se pagará la deuda, *crédito Cooperativo*, p. 20. En http://books.google.es/books?id=POQt6xmxmj4C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

⁹³ "Por operaciones de análoga naturaleza habrá que entender toda clase de préstamos, adquisiciones temporales de activos, descuentos y, en general, operaciones en las que existe una obligación de restituir los fondos al intermediario". Juan Fernández – Armesto y Luis de Carlos Bertrán, *El Derecho del Mercado Financiero*, Madrid, editorial Civitas, S.A., 1992, p. 125.

⁹⁴ (Jesús de la Fuente, *Tratado de Derecho Bancario y Bursátil, Seguros, Fianzas, Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, grupos Financieros*, p. 348).

El más alto porcentaje de personas que accede a los créditos, lo hace en instituciones financieras diferentes a los bancos.⁹⁵

Tipos de crédito

De acuerdo con la *clasificación de la cartera de las Instituciones del Sistema Financiero*, contenida en el Capítulo II "Calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones por parte de las Instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos, del Título IX "De los activos y de los límites de crédito"⁹⁶, los créditos se dividen en seis categorías:

1. Comercial.- La normativa antes descrita, define a estos créditos como:

“todos aquellos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases, cuya fuente de pago constituyen los ingresos por ventas u otros conceptos redituables, directamente relacionados con la actividad financiada. Asimismo, se incluirán los créditos concedidos a gobiernos seccionales y otras entidades del sector público.

Además, son las operaciones otorgadas a través de tarjetas de crédito con destino comercial, los créditos entre instituciones del sistema financiero y las operaciones de arrendamiento mercantil.”⁹⁷

⁹⁵ Estas fuentes de financiamiento van desde el acceso a las cooperativas de ahorro y crédito regidas por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, pasando por la obtención de crédito informal y hasta ilegal.

⁹⁶ Publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 430 del 19 de abril de 2011.

⁹⁷ Para la evaluación de los sujetos de crédito, las instituciones financieras están en la obligación de: a) determinar su capacidad de pago y su situación financiera, como elementos cuantitativos; b) analizar los elementos cualitativos como: el nivel de competencia de la administración, la estructura organizacional, el tamaño y la dependencia en el grupo económico, si fuere el caso; la composición de la estructura accionarial, su historial de pagos de todas las operaciones crediticias en la misma institución financiera, así como el historial global de pagos y, c) determinar el riesgo del entorno económico, a través del estudio del mercado, la industria y el sector económico relacionado con el giro del negocio del deudor, a fin de estar claros en los factores exógenos al sujeto de crédito que podrían afectar su capacidad financiera y por tanto su capacidad de pagos.

Los créditos comerciales se dividen, a su vez, en tres subsegmentos, determinados por los montos de ventas anuales de los diferentes sectores económicos, a saber:

- Créditos corporativos.- Se trata de créditos directos o contingentes, otorgados a personas naturales o jurídicas, con la finalidad de financiar actividades productivas y de comercialización, a gran escala con ingresos por ventas anuales iguales o superiores a cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 5'000.000,00). La fuente de pago proviene de la misma actividad productiva.
- Créditos empresariales.- Son préstamos que se entregan a personas naturales o jurídicas, para financiar actividades productivas y de comercialización a menor escala, cuyos ingresos o ventas anuales se desarrollan entre un millón de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1'000.000,00) y cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 5'000.000,00). La fuente de pago proviene del mismo giro del negocio.

Respecto del análisis de los elementos cualitativos, la resolución No.JB-2011-1897, de la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos del Ecuador, Libro I-A, relativo a las Normas Generales para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, capítulo II de la Calificación de Activos de Riesgo y Constitución de Provisiones por parte de las Instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros”, del título IX, De los activos y de los límites de crédito, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 430, de 19 de abril de 2011, establece que “El objetivo de la evaluación consiste en identificar la estabilidad y predictibilidad de la fuente primaria (capacidad de pago) de reembolso del crédito a través de la evaluación del flujo de caja proyectado y las razones financieras claves, del deudor y/o sus codeudores, teniendo en cuenta las características de la actividad productiva y del crédito, de conformidad con información financiera actualizada, documentada, de calidad y oportuna.”

En lo relativo a los buros de información crediticia, la Ley del Sistema Nacional del Registro de Datos Públicos, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 162, de 31 de marzo de 2010, y su posterior reforma publicada en el Suplemento del Registro Oficial 843, de 3 de diciembre de 2012, crean el Registro de Datos Crediticios con “la finalidad de prestar el servicio de referencias crediticias, basado en el análisis de historial de cumplimiento de obligaciones de carácter crediticio de las personas. Este registro permitirá contar con información individualizada de las personas naturales y jurídicas respecto de sus operaciones crediticias que se hayan contratado con las instituciones del sistema financiero público y privado, incluyendo los casos en que éstas actúen en su nombre o por cuenta de una institución bancaria o financiera del exterior, así como de aquellas realizadas con las instituciones del sector financiero popular y solidario, del sector comercial y de otras instituciones en las que se registren obligaciones de pago, las mismas que serán determinadas por resolución de la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos.” Con esta norma se eliminan los burós de información crediticia, ya que la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos se constituye en la única institución que puede recopilar, mantener la información crediticia y entregar la misma al titular y a quien éste autorice.

- Créditos a pequeñas y medianas empresas.- Son aquellos que superen los cuarenta mil dólares de los Estados Unidos de América⁹⁸ y que son entregados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de actividades productivas y de comercialización a menor escala que el segmento empresarial, con ingresos anuales que oscilan entre cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00) y un millón de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1'000.000,00). Al igual que los dos anteriores, la fuente de pago es la misma actividad productiva o comercial
- 2. Créditos de consumo.⁹⁹ Son aquellos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados a la adquisición de bienes¹⁰⁰, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva. La fuente de pago es un promedio de los ingresos familiares (provenientes de sueldos, salarios, honorarios profesionales, remesas o rentas), menos los gastos estimados mensuales. Generalmente se van amortizando en cuotas periódicas mensuales.

Las operaciones efectuadas por medio de tarjetas de crédito, utilizadas por personas naturales, se encuadran en este tipo de créditos, siempre que su fuente de pago no provenga de actividades productivas o comerciales.¹⁰¹

⁹⁸ Esta reforma relativa al monto, fue incluida en Resolución de Junta Bancaria No. JB-2011-2034, reformativa a la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos, Libro 1-A, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 582, de 23 de noviembre de 2011.

⁹⁹ Cfr. Se trata de créditos no inmobiliarios en los que se debe justificar el destino del mismo. Se caracterizan por ser de corto plazo. Generalmente, las instituciones financieras optan por financiar un porcentaje mayoritario y una parte la asume el cliente. Oriol Amat, Pere Pujadas y Pilar Lloret, *Análisis de Operaciones de Crédito. Introducción a las técnicas de análisis, confección de Informes y Seguimiento de las Operaciones*, Profit Editorial, Barcelona, 2012, p. 108.

¹⁰⁰ Si los bienes son muebles, se puede constituir sobre ellos el derecho real de prenda. "La prenda es otro derecho real de garantía que puede constituir el acreedor sobre un bien mueble para asegurar el pago de una deuda." (Oriol Amat, Pere Pujadas y Pilar Lloret, *Análisis de Operaciones de Crédito. Introducción a las técnicas de análisis, confección de Informes y Seguimiento de las Operaciones*, p. 272).

Al respecto, el Código de Comercio, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 1202, de 20 de agosto de 1960, y sus respectivas reformas, a partir del artículo 568-A, norma lo relativo a la prenda comercial.

¹⁰¹ Al crédito otorgado en las tarjetas de crédito la doctrina lo denomina crédito rotativo. "[...] más conocido por la palabra inglesa *revolving*, es aquél que, una vez utilizado y reembolsado por el importe establecido, se renueva automáticamente por el mismo importe, a favor del mismo beneficiario y sin modificación alguna, permaneciendo disponible para nuevas utilizaciones y renovaciones hasta su vencimiento [...] Aunque sus

3. Créditos para la vivienda.- En este tipo de créditos se encuentran aquellos entregados a las personas naturales, con la finalidad de que adquieran, construyan, reparen, remodelen o mejoren una vivienda propia, con la condición de que dicha operación se encuentre amparada con una garantía hipotecaria¹⁰², normalmente, del mismo bien. Es importante mencionar que el sector público, a través del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), tiene una participación importante en el mercado.
4. Microcréditos, entendidos como aquellos otorgados a personas naturales o jurídicas, o a un grupo de ellas obligadas solidariamente, destinados a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o de servicios. La fuente de pago debe estar relacionada con la actividad productiva o de comercialización, o de otros conceptos redituables anuales (individuales o del entorno familiar) inferiores a cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00). El monto total del endeudamiento no debe superar los veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 20.000,00).¹⁰³
5. Crédito educativo.- destinado a financiar el desarrollo del talento humano a través de la educación de los ecuatorianos. Se ajustan a la necesidad de los deudores y la tabla de amortización inicia una vez terminados los estudios.

condiciones para la renovación automática se establecen por el banco emisor, están ya consagradas por la práctica, reduciéndose fundamentalmente a la reserva del derecho a no renovar el crédito si el ordenante deja de pagar una de las disposiciones.” Luis Molina Martínez, *El Crédito Documentario y sus Documentos*, FC Editorial, Madrid, 2002, p. 159.

¹⁰² La garantía hipotecaria “es un derecho real en el que un bien generalmente inmueble responde del pago de la deuda hasta una cuantía determinada. Puede servir para garantizar el pago cuando un cliente con una línea de crédito concedida va a tener unas compras recurrentes y va a mantener un riesgo vivo elevado... (Oriol Amat, Pere Pujadas y Pilar Lloret, *Análisis de Operaciones de Crédito. Introducción a las técnicas de análisis, confección de Informes y Seguimiento de las Operaciones*, p. 272).

Los autores, al referirse a bienes generalmente inmuebles, sobre los que recae la garantía hipotecaria, dejan abierta la opción de aplicar este tipo de gravamen sobre otra clase de bienes, por excepción. Tal es así que nuestro Código Aeronáutico, publicado en el suplemento del Registro Oficial No. 435, de 11 de enero de 2007, prevé, en su artículo 199, la hipoteca aeronáutica: “Art. 199.- No obstante su condición de bienes muebles, las aeronaves son susceptibles de hipoteca, en todo o en parte, y aun cuando estén en construcción. Este contrato se regirá por las disposiciones de este Código, las aplicables del Código Civil a la hipoteca de bienes inmuebles y en su defecto, a las pertinentes del Código de Comercio.”

¹⁰³ Si el endeudamiento supera los veinte mil dólares, debe ubicarse en crédito para las pequeñas y medianas empresas.

6. Crédito de inversión pública.- Destinados a financiar proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, cuya prestación es responsabilidad del Estado, directamente o a través de empresas.

La Corporación Interamericana de Inversiones, en el año 2008, realizó un estudio denominado Tracking sobre la Predisposición de las Entidades Financieras de Latinoamérica y el Caribe para la Financiación de las Pequeñas y Medianas Empresas y a través de encuestas por muestreo en México, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Jamaica, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, llega a las siguientes conclusiones:¹⁰⁴

- Las Instituciones financieras que otorgan créditos a las PYME, han mostrado una disminución en los planes comerciales para este sector. Su plan se reduce a visitas de ejecutivos.
- Se redujeron de 4 a 3 los créditos otorgados a las PYME.
- 5 de cada 10 bancos encuestados afirman no priorizar por sector a la hora de definir el destino de un crédito. Esto se ve más en entidades financieras de América del Sur; pues destinan la mayor cantidad de sus préstamos al sector de comercio.
- La disminución de la concesión de créditos a las pequeñas y medianas empresas se debe a políticas de prevención de mora, basadas en el análisis de los estados financieros de estos posibles deudores; en ellos, las PYME no pueden demostrar solidez y solvencia.
- Adicionalmente, los bancos y demás instituciones financieras analizan que ha aumentado la cartera vencida, se ha producido una reducción de la calidad de la cartera y de la capacidad de

¹⁰⁴ Cfr. Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN); D'Alessio International Research Online (IROL), *Tracking sobre la predisposición de las entidades financieras de Latinoamérica y el Caribe para la financiación de las pequeñas y medianas empresas*, marzo 2009, <http://www.iadb.org/en/publications/publication-detail,7101.html?id=8652%20&dclanguage=es&dcType=All>

pago de los clientes, bajas en el nivel de ventas de la PYME, incrementos en los atrasos de pagos.

- 8 de cada 10 bancos están dispuestos a recibir asistencia técnica para desarrollar un programa específico para PYME.
- Los incentivos fiscales y garantías del sector público han decaído considerablemente.
- Se sigue reconociendo el lugar que ocupan las PYME en el negocio financiero: 7 de cada 10 bancos tiene una política activa de financiamiento para el sector y cuentan con un área especializada para préstamos con funcionarios a cargo. No obstante, mientras que en el 2004 y el 2006, 8 de cada 10 bancos consideraban a las PYME como parte estratégica de su negocio, hoy son 6 las entidades que tienen esa percepción.
- A pesar del panorama antes descrito, existen entidades financieras privadas que ven en el negocio de las pequeñas y medianas empresas una gran oportunidad para crecer, por medio de la búsqueda de nuevos mercados donde puedan colocar sus productos. Sin embargo, las condiciones para el otorgamiento de créditos aún son muy duras para este sector.

CAPÍTULO TERCERO

EL SEGURO DE CRÉDITO

En los capítulos anteriores se explicó que, en principio, todo objeto lícito es susceptible de ser asegurado. De conformidad con el artículo 10 del Decreto Supremo 1147 “Con las restricciones legales, el asegurador puede asumir todos o algunos de los riesgos a que estén expuestos la cosa asegurada o el patrimonio o la persona del asegurado, pero deben precisarse en tal forma que no quede duda respecto a los riesgos cubiertos y a los excluidos”. De la misma manera, la Ley General de Seguros, en el artículo 43 establece que “La empresa de seguros, dentro de su actividad, está facultada, previa autorización del Superintendente de Bancos y Seguros, para otorgar mediante la emisión de pólizas, por cuenta de terceros, a favor de personas naturales o jurídicas, de derecho público o privado, fianzas o garantías cuyo otorgamiento no esté prohibido por ley.”

Con base en lo anteriormente expuesto, propongo en este trabajo que el seguro de crédito sirva como una herramienta o mecanismo que impulse a las PYME a acceder a créditos y vender a plazos, con cierta seguridad en el cobro, al trasladarse el potencial riesgo de impago a las compañías aseguradoras¹⁰⁵. Cabe aclarar que en materia de seguros, el riesgo de no pago o insolvencia no necesariamente atiende al mismo significado que generalmente se conoce en derecho, conforme se desarrollará más adelante.

Es importante determinar que el seguro de crédito adquiere una importancia relevante en el período comprendido entre la Primera y Segunda Guerras Mundiales, época de resurgimiento de las economías locales y del intercambio de productos y servicios entre los países. Fue necesaria la

¹⁰⁵ “Todos los riesgos que no quedan previstos en el texto de los contratos [...] se pueden cubrir o ser transferidos utilizando los distintos mecanismos que las compañías de seguros [...] ponen a disposición de [los clientes en general] exportadores e importadores.” (Luis Molina Martínez, *El Crédito Documentario y sus Documentos*, p. 36).

reactivación del comercio, sobre todo el internacional, tras la guerra de 1940 – 1945, para el verdadero desarrollo de este instrumento, siendo a la fecha muy utilizado por los países desarrollados.

Definición¹⁰⁶

Se trata de “un instrumento financiero que tiene como objetivo proteger a las empresas del riesgo de no pago de las ventas o servicios que efectúan a crédito o en cobranzas”¹⁰⁷, tanto locales como internacionales.

El profesor Garrigues, en su obra titulada Contrato de Seguro Terrestre, expresa que el “seguro de crédito es aquel que, bajo distintas formas, tiende a indemnizar al asegurado de las pérdidas patrimoniales que sufra por consecuencia de la insolvencia de su deudor.”¹⁰⁸

El asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en la legislación y en el contrato, a indemnizar al asegurado por las pérdidas finales que experimente por la falta de pago de sus clientes.¹⁰⁹ A continuación algunos ejemplos de la operatividad del seguro de crédito, tomados de la compañía *Assurance Universelle*:¹¹⁰

¹⁰⁶ “Este seguro ampara la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado a consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes deudores por créditos comerciales.” (Jesús de la Fuente, *Tratado de Derecho Bancario y Bursátil, Seguros, Fianzas, Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Grupos Financieros*, p. 902).

“El seguro de crédito trata de cubrir a los comerciantes e industriales contra las pérdidas derivadas de insolvencia o mora prolongada por parte de los compradores de sus mercancías.” Lisandro Serrano Spöerer, *El Seguro de Crédito*, Santiago de Chile, Editorial Jurídica de Chile, 1970, p. 41.

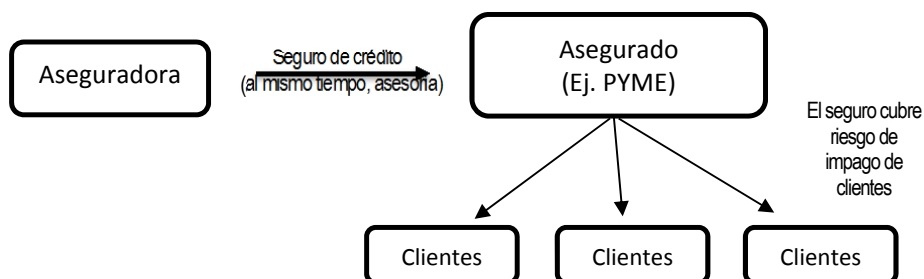
¹⁰⁷ Definición propuesta por la compañía de seguros COFACE – Chile.

¹⁰⁸ Joaquín Garrigues, *El Contrato de Seguro Terrestre*, Madrid, Imprenta Aguirre, 1973, p. 386.

¹⁰⁹ Como primera conclusión, puedo indicar que el seguro de crédito está enmarcado dentro de los seguros de daños, cuya función es resarcir los perjuicios o pérdidas sufridas por los asegurados. También se conoce a estos seguros como patrimoniales porque están orientados a proteger el patrimonio del asegurado y de terceros.

¹¹⁰ Tomado de http://www.credit-insurance.com/es/exp_gc/etude_ac_globale.asp

“La empresa F. (Cifra de Ventas de 270 Mill de €), líder alemán en la distribución de materiales de construcción, ha optado por el Seguros de Crédito Global para estructurar la gestión del Capítulo Clientes de una de sus divisiones (Cifra de Ventas de 53 Mill de €)... Se ha establecido una verdadera colaboración con su asegurador de crédito, permitiéndole de este modo un desarrollo comercial controlado, una mayor eficacia en el recobro y la seguridad de ser indemnizado en caso de impago de un cliente garantizado. El haber recurrido a una compañía de seguros de crédito, ha resultado ser la mejor solución para poder asegurar también los resultados de su filial y reforzar su solvencia.”



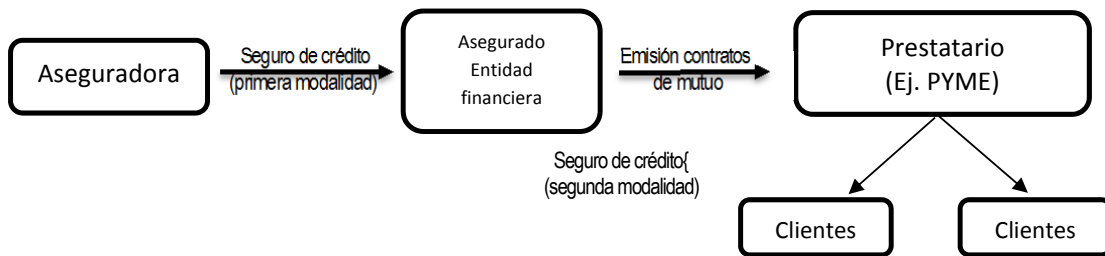
“La empresa L. (Cifra de Ventas 200 Mill. de €) está dispuesta a soportar un importe anual de 450.000 € de fallidos comerciales. Un importe superior podría perjudicar sus resultados operativos. De este modo, desea proteger a su empresa estableciendo un Seguro de Crédito *Excess*,¹¹¹ para garantizar todos aquellos fallidos comerciales que superen el citado importe. En paralelo y conjuntamente con la compañía aseguradora, fija un tipo máximo de siniestros a indemnizar. En caso de siniestro, la indemnización será del 100% en el límite máximo de indemnización determinado con la compañía de seguros, por importes que superen la franquicia anual global.”¹¹²

Otra modalidad del seguro de crédito puede aplicarse a asumir los riesgos crediticios de una entidad financiera, al público en general y en particular, a personas jurídicas o entidades de economía

¹¹¹ Esta terminología hace referencia a la compra de coberturas de seguros por parte de personas jurídicas. La empresa cree que por sí sola puede afrontar pérdidas hasta cierta cantidad, lo que se denomina primera capa; toda aquella pérdida que supere el valor preestablecido será denominado segunda capa y será asumida por la aseguradora al 100%.

¹¹² Tomado de http://www.credit-insurance.com/es/exp_gc/etude_assurance_credit_excess.asp.

popular y solidaria, analizando y garantizando las actividades económicas de las PYME finales del crédito. Por ejemplo: una de las maneras en que las PYME pueden y van a mejorar los procesos de valor agregado es expandiendo sus negocios a mercados internacionales, pues al competir con productos, sobre todo de países industrializados muy exigentes, van a obligar a la sofisticación de lo producido y una de las ventajas es que se vuelven menos sensibles a los precios internacionales. En estos casos, las fuentes de financiamiento formal se vuelven un puntal para el desarrollo de este grupo de empresas y como se indicó en líneas anteriores, bajo las condiciones actuales acceder a créditos en instituciones financieras, sobre todo privadas, les resulta difícil por los requisitos rígidos, tasas de interés elevadas y plazos muy cortos. Entonces el seguro de crédito aparece como una opción para mejorar el perfil crediticio de las PYME y así, les permite acceder a préstamos formales como beneficiarios finales.



El elemento clave de este tipo de seguros es la transmisión parcial del riesgo de no pago del deudor a una institución especializada, que proteja patrimonialmente al asegurado. Tal como se analizó en capítulos anteriores, una parte del riesgo debe ser asumida por el asegurado, con el fin de precautelar el interés asegurable.

Con estos antecedentes, puedo indicar que el seguro de crédito es una herramienta puesta a disposición de las personas con doble finalidad: a) cubrir riesgos de impago de sus clientes; b) como consecuencia de la anterior, fortalecer su posición financiera y, a la vez, puede ser un mejor sujeto de crédito.

Historia del seguro de crédito.¹¹³

En varias ocasiones se ha pretendido determinar el origen del seguro de crédito, sin que se haya logrado establecerlo con exactitud. En Egipto, Mesopotamia, Roma antigua e Italia, se produjeron manifestaciones aisladas en las que un negociante avalaba operaciones comerciales o financieras, a cambio de una comisión; a pesar de no ser un seguro como tal, este negocio se basaba en la percepción de sumas de dinero provenientes de diversos clientes con miras a pagar las pérdidas sufridas por algunos de ellos, dispersión del riesgo que es uno de los fundamentos del seguro.

En 1766, los profesores Wurm y Busch proponen al ministro de Prusia un mecanismo que sirviera para asegurar los créditos, a través de un monopolio estatal; pero este proyecto no tuvo acogida.

En 1839, el italiano Bonajuto Paris Sanguinetti, primer teórico del seguro de crédito, determinó que la mayoría de bancarrotas proviene de circunstancias ajenas a la voluntad de los industriales o comerciantes, y que, en razón del gran número de casos y de la posibilidad de repartirlos según el tipo de empresas, puede determinarse el grado de probabilidad de las quiebras.

Esta afirmación resulta muy importante para la actividad aseguradora pues contempla, en aquella época, principios estadísticos, además de aquellos de dispersión y solidaridad, que son inherentes al seguro.

Se tiene conocimiento de que las primeras pólizas de seguro de crédito fueron emitidas por *Assurances Générales de Trieste*, compañía adriática, el 31 de octubre de 1837, destinadas a cubrir riesgos de crédito. Lamentablemente, cuatro años más tarde, deciden suspender estas operaciones debido a la crisis comercial de 1839.

¹¹³ Cfr. Jean Bastin, *El Seguro de Crédito en el mundo contemporáneo*, Madrid, Editorial MAPFRE, 1978, p. 28-37.

Aseguradoras privadas de Francia¹¹⁴, Inglaterra, Alemania y Estados Unidos continuaron con la iniciativa, pero con base en una adecuada selección del seguro de crédito y en el conjunto de ventas a crédito del asegurado, sin dejar de lado que podía servir como una herramienta financiera. Estas compañías de seguros no asumían la totalidad de los créditos impagos, sino que dejaban que una parte asumiera el asegurado, para interesarle en la buena gestión de su póliza.

A pesar de lo mencionado en párrafos anteriores, el seguro de crédito no tuvo un mayor desarrollo, sino hasta después de la Primera Guerra Mundial, con la necesidad de reactivar el comercio. Los Estados empiezan a interesarse básicamente en proteger los créditos concedidos al exterior; y con ello promover el comercio a nivel internacional. Surge así el seguro de crédito a la exportación.

El gobierno inglés, en junio de 1919, constituyó un departamento exclusivamente encargado de cubrir el riesgo de los exportadores que vendían en países aún convulsionados con las secuelas de la guerra. Es fundamental destacar que este país extendió la cobertura a riesgos políticos a la exportación, asumiendo para el estado toda aquella pérdida amparada en problemas no comerciales, como una huelga de estibadores.

A partir de 1930, la figura del seguro de crédito a la exportación alcanza una relevancia significativa, pues las condiciones eran las más propicias: inicio de un comercio internacional a gran escala, producción excesiva en relación con la demanda interna de cada país, necesidad de nuevos mercados, nacimiento de organismos supra nacionales. Países como Bélgica, Alemania, Italia, Francia, impulsarían mecanismos para asegurar los créditos, desde el estado

¹¹⁴ La innovación de las aseguradoras francesas es destacable, podemos citar: la creación de un departamento contencioso encargado, bajo su propio riesgo, de realizar la gestión de recobros; la subrogación de la totalidad del crédito, a pesar de que la indemnización cubría entre el 50 y 80%; creación de un servicio de información comercial bien equipado, especialmente en las pólizas que apoyaban la cobranza de los créditos bancarios. Cfr. (Lisandro Serrano Spöerer, *El Seguro de Crédito*, p. 44).

A partir de entonces, se han creado varias compañías especializadas en Seguro de Crédito a la Exportación. En Francia, en 1946, se funda *Coface* (Compañía Francesa de Aseguración de Crédito a la Exportación). Dos años después la *SIC* (Sociedad Italiana di Crédito). En 1954, en Alemania, la mundialmente reconocida *Gerling*.

En Estados Unidos de América, el primer antecedente de estas compañías aparece en Louisiana en 1887, con la creación de *The American Credit Indemnity* (ACI). Actualmente, ciertas entidades financieras como el *Exim Bank*, dentro de sus operaciones, busca proteger las ventas a crédito para la exportación.

Si bien el seguro de crédito a la exportación tuvo un gran crecimiento y evolución por el impulso estatal, no es menos cierto que la empresa privada ha contribuido a su desarrollo. Poco a poco las aseguradoras privadas, los estados y los usuarios particulares han ido comprendiendo las bondades y hasta la necesidad de contar con un instrumento que cubra los riesgos de impagos de créditos concedidos u otorgados en función del comercio doméstico y aquel destinado a la exportación.

Objeto del seguro de crédito

El objeto de este tipo de seguros es cubrir riesgos de impagos a los que una persona, sea natural o jurídica, se ve expuesta, en función de su actividad comercial.¹¹⁵ Por regla general, la base de estas

¹¹⁵ “El riesgo que asegura la compañía es la insolvencia definitiva del deudor de la asegurada y la indemnización pactada tiene por objeto la reparación de daño sufrido por el patrimonio de la asegurada como consecuencia de la pérdida final que sufre por el impago.” El Derecho Editores, *Guía Práctica del Contrato de Seguros*, Madrid, Grupo editorial El Derecho y Quantor, 2011, p. 620.

Como se indicó en el primer capítulo de este trabajo, el riesgo es el suceso futuro e incierto que en caso de acaecer, hace exigible el seguro contratado. Al respecto, Lázaro Hernández Muñoz establece que “para que haya seguro, debe darse una situación de incertidumbre y la posibilidad de que ésta se concrete en un perjuicio. Por ejemplo, cuando un exportador tiene la completa certeza de que un cliente va a pagar una exportación –se trata de una filial-, para él no existe el riesgo de crédito y, por tanto, no debe acudir al seguro para cubrir esta contingencia; pero, si se carece de esa total seguridad, aparece la incertidumbre y entonces habrá de utilizarse el instrumento de cobertura que evite los perjuicios derivados de ese posible impago.

transacciones proviene de contratos de compra venta, prestación de servicios o préstamos con instituciones financieras. La relación de crédito nace en el momento en que el vendedor o prestamista concede a su comprador o deudor un plazo de pago. Cabe destacar que el asegurador permanece al margen de la relación crédito-deuda.

Las indemnizaciones, producto del siniestro, corresponden a las pérdidas finales¹¹⁶ que experimente el asegurado, a consecuencia del impago de sus deudores, producidas durante el período establecido en las condiciones particulares de la póliza y que no sean impugnadas.

Insolvencia.-

Resulta importante en este campo definir a la insolvencia, pues en materia de seguros, esta acepción no necesariamente atiende al concepto del derecho común.

A lo largo de la historia, los momentos para la cancelación de la indemnización del seguro de crédito han sido diferentes. Algunas compañías pagaban al primer aviso de amenaza del siniestro (primer requerimiento); otras determinan el momento del pago cuando los clientes registran en su pasivo la deuda que no han podido cobrar. En otras ocasiones, las compañías dejaron de adoptar el principio de la

Conviene advertir que si no existe esa estrecha relación de afinidad entre comprador y vendedor es cuando debe acudir al seguro pues éste desempeña su verdadero papel en los casos en que el empresario cree que sus clientes son buenos pagadores y no le van a fallar. Es en estos supuestos cuando un exportador confiado recibe los mayores sobresaltos, puesto que, cuando se trata de clientes menos fiables, sí realizará las oportunas coberturas.” Lázaro Hernández Muñoz, *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*, Madrid, FC Editorial, 2003, p. 68-69.

¹¹⁶ Este término no se identifica con el puro incumplimiento ni la falta transitoria de medios de pago, sino la imposibilidad del patrimonio del deudor de hacer frente al pago de las deudas al que está obligado. “...el seguro de Crédito no constituye una garantía contra la falta de pago al vencimiento de una deuda, sino la cobertura de la pérdida patrimonial representada por la desaparición del crédito del activo del acreedor, a causa de su incobrabilidad definitiva [la mora en el pago del crédito no es más que un incidente de la obligación, y no modifica su valor o sustancia y, por ende, no afecta en nada la *integridad patrimonial* del acreedor asegurado; es una amenaza de pérdida, pero no una pérdida [...]]” (Jean Bastin, *El Seguro de Crédito en el Mundo Contemporáneo*, p. 49).

insolvencia de hecho y pasaron al de la insolvencia declarada, es decir aquella determinada por autoridad judicial competente.¹¹⁷

Sin embargo, los problemas devinieron al no tener una definición clara y unificada de la insolvencia.

Con el paso del tiempo, las aseguradoras, especialmente aquellas que se dedicaban al seguro de crédito a la exportación, vieron la necesidad de indemnizar cuando el deudor estaba en un estado prolongado de cese de pago real, sin que ello haya implicado una decisión judicial que transforme la insolvencia de hecho en una de derecho.

La fórmula ideada por alguna compañía de seguros, posiblemente estatal, fue la de establecer un período mínimo de cese de pagos, denominado tiempo de carencia. Al inicio, éste era de un año; sin embargo, luego se redujo a la espera a seis meses, ya que, por esencia el Estado se preocupa de favorecer las exportaciones y puede contribuir a este objetivo indemnizando con mayor rapidez a los clientes. Las compañías privadas tuvieron que seguir los mismos pasos.

Sin perjuicio de lo antes expuesto, en base a mi experiencia puedo concluir que las tendencias de las compañías de seguros se han unificado, dividiendo a la insolvencia en dos tipos:

Insolvencia de derecho, que contempla los siguientes casos:

- ✓ Liquidación forzosa o quiebra.
- ✓ Concordato.
- ✓ Concurso de acreedores.
- ✓ Insuficiencia de bienes en caso de mandamiento de ejecución.

¹¹⁷ (El Derecho Editores, *Guía Práctica del Contrato de Seguros*, p. 625.)

- ✓ Declaración de insolvencia definitiva, de conformidad con lo establecido en la legislación aplicable de cada país.

Insolvencia de hecho¹¹⁸:

- ✓ Falta de pago total / parcial o mora prolongada por más de seis meses, a partir de la fecha de notificación del impago. Figura muy usada, como se explicó en líneas anteriores.
- ✓ Cuando de común acuerdo entre el asegurado y la aseguradora determinan que el crédito es incobrable.
- ✓ Cuando la aseguradora decida, a iniciativa propia o a propuesta del asegurado, la interrupción del proceso de fabricación o la no entrega de los bienes o servicios.
- ✓ Cuando el deudor rescinda unilateralmente el contrato, sin causa justificada.

Al constituir el contrato de seguros ley para las partes, es recomendable que la insolvencia esté definida en la póliza, para evitar inconvenientes futuros.

Funciones del seguro de crédito

Entre las funciones más importantes del seguro de crédito encontramos las siguientes:

¹¹⁸ “El deudor puede cesar en el pago de sus obligaciones por distintas causas o circunstancias. Puede dejar de pagar sus créditos por caso fortuito o fuerza mayor, liberándose en consecuencia de su obligación de pagar la cantidad de dinero adeudada dentro del plazo convenido.

En el extremo, el deudor puede en casos excepcionales y calificados eximirse de su responsabilidad de pago, cuando concurra una o más causales legales o contractuales que lo liberen de su obligación.

...el seguro de crédito protege la falta de pago de los créditos, cuando estos tienen su origen en la insolvencia o cesación de pago del deudor... Este concepto recoge como elemento básico del Seguro de Crédito la falta de pago del deudor, a consecuencia de lo cual el patrimonio del asegurado puede verse disminuido o deteriorado. Asimismo, exige que la falta de pago provenga de una obligación de dinero o de crédito de dinero. Conforme al alcance de esta definición legal, el mero incumplimiento de una obligación de dinero constituiría un riesgo de crédito, (conocido como insolvencia de hecho).” Carlos Molina Zaldívar, El Seguro de Crédito en Chile, Fundación MAPFRE Instituto de Ciencias del Seguro, 2010, p 15 y 16.

1. Función de protección.- Las empresas o personas naturales obligadas a llevar contabilidad buscan salvaguardar sus activos, dentro de ellos se encuentran las cuentas por cobrar a sus clientes.

En épocas de crisis, hasta aquellos que reflejaron un historial de solvencia, resultan incumplidos. Los períodos de expansión suponen incrementos de créditos a sus clientes. Las dos situaciones alcanzan volúmenes altos de riesgo, que las personas difícilmente pueden soportar por sí solas.

En razón de lo antes expuesto, una de las funciones del seguro de crédito es la protección de las cuentas por cobrar.

2. Función de mejoramiento de la posición financiera del asegurado.- En algunas ocasiones, una empresa que desea acceder a un crédito no cuenta con un patrimonio suficiente para soportar todas las operaciones a crédito propias de su negocio o para justificar solvencia frente a entidades financieras. Al existir una aseguradora, con capacidad suficiente para asumir los impagos de los clientes del asegurado, la credibilidad financiera de éste se fortalece ante la institución financiera otorgante del crédito, pues existe un respaldo de una entidad mucho más sólida económicamente. Para el caso de las pequeñas y medianas empresas, con la contratación de un seguro de crédito el camino para la obtención de un préstamo se viabiliza y pueden dedicarse al desarrollo de su objeto social, sin incurrir en ingentes gastos en la cobranza de sus ventas a crédito que desvíen su atención en actividades que no son propias del giro normal del negocio; con esta herramienta, las PYME logran una protección de su estructura financiera, evitan problemas de liquidez y mejoran su calificación crediticia.

La siniestralidad prevista en este tipo de seguros es de hasta el veinte por ciento, en base a los casos que he podido verificar en el ejercicio profesional, que sumada a los principios de dispersión y solidaridad no representa un porcentaje elevado que pueda influir en una subida de la prima

asociada a la siniestralidad de la PYME¹¹⁹; además, se debe considerar que la Aseguradora realiza un análisis y estudio de los clientes del asegurado otorgando cupos de venta a crédito para cada uno de ellos, por lo que no se prevé un incremento del costo del seguro; es decir, existe una coparticipación de la Aseguradora en el análisis y la calificación del riesgo de los clientes de las PYME, por lo que mal podría acrecentar la prima del seguro de crédito por un error en el estudio previamente realizado por ella.

3. Función de prevención.⁻¹²⁰ A través de esta institución, los asegurados, entre los que se podrían encontrar las pequeñas y medianas empresas, pueden conocer mejor a sus clientes, su capacidad económica, su comportamiento habitual frente a compromisos de pago, así como la información de solvencia de las empresas y los medios para detectar las oportunidades comerciales con clientes que han demostrado ser solventes, por medio de análisis permanentes. Las compañías de seguros han desarrollado módulos para que sus asegurados se puedan conectar, desde su propio computador, a la base de datos de clasificación crediticia de sus clientes.¹²¹ “La experiencia

¹¹⁹ En el caso de Seguros Oriente S.A. con el asegurado OTECEL S.A., cliente desde el año 2008 al 2012, la prima se mantuvo en el orden del 8 % a pesar de la siniestralidad acumulada del 21 % que presentó la cuenta durante este período. El criterio predominante para no incrementar el costo del seguro fue la coparticipación de la Aseguradora con OTECEL en la calificación y manejo del riesgo de las ventas a crédito que realizó la telefónica en ese lapso: Seguros Oriente, después del análisis de los compradores de OTECEL, otorgó un límite de endeudamiento para cada uno de ellos y el asegurado respetó estos lineamientos; del mismo modo, la aseguradora y el asegurado mantuvieron reuniones trimestrales para realizar el seguimiento de los casos de seguro de crédito y tomar correctivos, si correspondía. Tomado del informe preparado por Seguros Oriente S.A. para reaseguradores, marzo de 2015.

¹²⁰ “La función más importante del seguro de crédito es la prevención del siniestro. El instrumento para cumplir dicha función es el análisis exhaustivo de los compradores a asegurar en lo referente a su capacidad financiera y solvencia. Aparte de estos parámetros, este análisis también toma en consideración la situación del ramo y el riesgo subjetivo que representa la gerencia de la empresa del asegurado.” María Isabel Candelario Macías, “El Seguro de Crédito: garantía del asegurado frente a la insolvencia de sus clientes”, ponencia presentada ante el Congreso Internacional sobre Derechos y Garantías en el siglo XXI, Asociación de Abogados de Buenos Aires, junio de 1999, en <http://www.aaba.org.ar/bi150301.htm>

¹²¹ Para poder reducir los riesgos de impago, las compañías que venden el seguro de crédito suelen contar con una base de datos que contiene información relevante de empresas y comerciantes individuales, misma que registra demandas judiciales, suspensiones de pagos, quiebra o insolvencia, embargos, actualizada constantemente en los mercados locales e internacionales.

especializada de la aseguradora de crédito en la reducción/minimización de daños y su poder de negociación, ya que a menudo representa a varios asegurados, le ponen en una situación privilegiada para prevenir daños a sus asegurados y a sí misma. Por ello, intentará trabajar para lograr la mejor solución para sus asegurados, tratando con el deudor, el resto de acreedores...”¹²²

4. Como una función derivada de la anterior, este seguro contribuye al mayor cuidado en el otorgamiento de crédito, por parte de las personas naturales o jurídicas aseguradas, que podrían ser las PYME.
5. Función de cobranza.- Este seguro brinda una facilidad en cuanto a los recobros de las deudas de los clientes del asegurado; tarea que la realiza la aseguradora, aún antes de generarse el siniestro como tal. Es importante mencionar que la aseguradora cubre los gastos de cobranza previos a la indemnización, en la proporción establecida en la póliza; incluso, algunas aseguradoras los pagan al 100%.
6. Posibilidad de financiamiento.- Este seguro constituye un instrumento indirecto de financiación de los asegurados, a través de la cesión del derecho de indemnización a otra entidad de crédito.

Naturaleza Jurídica del Seguro de Crédito.-

Existen autores que consideran que la figura estudiada no puede calificarse como seguro, basados en la circunstancia histórica, especialmente francesa, de considerar a las compañías emisoras de la cobertura de créditos como auxiliares de la banca; el asegurador no era más que un avalista en

¹²² Hannover Re, *Publicación especial Seguro de Crédito*, Alemania, Hannover Rückversicherung AG, 2012, p.15.

provecho de la banca. Esta teoría fue tan aceptada en Francia que el legislador, en 1930, excluyó esta figura de los seguros.

Aquellos partidarios que discuten el derecho de llamarse seguro de crédito, manifiestan que éste no puede cubrir más que la insolvencia, por lo que apoyan la teoría de denominarlo 'seguro de insolvencia'. Sostienen que la denominación crédito abarca un espectro mucho más amplio que contempla, entre otras figuras, el crédito moral, que no es susceptible de indemnización en el marco de un seguro de cosas.

Actualmente, las teorías se han unificado, al punto de considerar al seguro de crédito como un contrato principal¹²³, no accesorio, dentro de los seguros de cosas y con carácter indemnizatorio.

Al analizar con mayor profundidad la figura del seguro de crédito, no pueden escapar ciertos elementos característicos y propios que considero son parte de su naturaleza jurídica:

- Constituye un sistema de seguro: Esta figura nace con el acuerdo de voluntades, traducido en la aceptación de asumir el riesgo por parte de la aseguradora, a cambio de que el asegurado pague la prima; lo que trae como consecuencia la indemnización de un siniestro, en caso de producirse.
- Los asegurados son los acreedores de la relación comercial; por tanto, lo que persigue este seguro es 'responder' en caso de que los deudores no paguen, bajo los parámetros antes expuestos.¹²⁴

¹²³ El seguro de fianzas, a diferencia de aquel de crédito, se caracteriza por ser un contrato accesorio a uno principal, pues es por naturaleza una garantía. Encontramos en lo expuesto una gran diferencia entre las dos figuras.

"Para el profesor Garrigues, [al referirse al seguro de fianza] no se trata de un verdadero contrato de seguro, sino más bien de un afianzamiento, puesto que se suelen contratar para garantizar que una persona va a ser resarcida de los posibles daños que se le puedan ocasionar cuando es acreedora de una obligación no dineraria, y el deudor no paga." Adolfo Ruiz de Velasco y del Valle, *Manual de Derecho Mercantil*, Madrid, Universidad Pontificia Comillas, 2009, p. 883.

¹²⁴ Esta constituye una diferencia esencial con las fianzas, en las que el asegurado es un tercero, diferente del tomador del seguro.

- Para que esta figura pueda emplearse es necesario que se configure documentalmente y en forma previa un derecho de crédito, producto de una venta, prestación de servicios, obtención de un contrato de mutuo.
- Los deudores deben estar plenamente identificados, a través del estudio que realiza la aseguradora; sin embargo, existe la posibilidad del ingreso de nuevos clientes del asegurado, por lo que me atrevería a decir que éstos deben ser identificables.¹²⁵

Partes relacionadas con el seguro de crédito

Me permitiré poner un ejemplo para proceder a explicar cada una de las partes intervinientes en el Seguro de Crédito.

Una PYME productora de brócoli, exporta su mercancía a Rusia y se ve obligada a otorgar crédito a su comprador; éste, por políticas de estado, no puede realizar transacciones con países cuya moneda oficial es el dólar, por tanto no puede cancelar los envíos ya realizados; en este caso, la aseguradora pagará a la PYME por la venta efectuada.

El asegurado (PYME).- Como se había mencionado en líneas anteriores, el asegurado es el acreedor, por ser éste el que potencialmente puede sufrir la pérdida de sus bienes por la insolvencia de su deudor. En general, es toda persona natural o jurídica que fabrica, importa, exporta, distribuye o comercializa mercancías para su transformación o venta posterior, o bien suministra bienes o presta servicios a terceros; bancos, cooperativas, mutualistas.

¹²⁵ El seguro contra robo es una figura que se aproxima al objeto de estudio de este capítulo; sin embargo, encontramos diferencias, pues en el primero, a pesar de existir también un crédito indemnizable, puede ser que la persona responsable tal vez nunca sea conocida.

Lázaro Hernández define al asegurado como el “sujeto que figura en la póliza como titular de un bien o de un hecho concreto, a cuyo favor deberá realizarse la indemnización, si es al mismo tiempo el beneficiario, si se materializa el riesgo cubierto.”¹²⁶

La aseguradora.- es la persona jurídica que acepta indemnizar al asegurado por el riesgo de impagos definitivos de sus clientes.

El comprador / deudor (Comprador de brócoli).- En términos generales, si bien no es parte integrante de la póliza, por no comparecer a su celebración, es el objeto del seguro, por cuyo incumplimiento de pago la aseguradora indemniza el monto de la deuda al asegurado.

El beneficiario (En el caso expuesto es la misma PYME).- Es la persona que ha de percibir la indemnización, puede ser el asegurado o la persona designada por éste. Debe constar en las condiciones particulares de la póliza o constar en un anexo a la misma y solo tendrá los derechos establecidos en el contrato de seguro.

Principios Básicos

Globalidad.- Este principio hace relación a la prestación de cobertura para un número considerable de deudores de un asegurado. Se debe asegurar la mayoría de las ventas del mercado que corresponda.

Coaseguro.- Es la participación en el riesgo por parte del asegurado. Por regla general, el asegurado conserva una porción del total del riesgo¹²⁷, por lo tanto:

¹²⁶ (Lázaro Hernández Muñoz, *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*, p.70.)

- El asegurado no pierde su diligencia al momento de otorgar un crédito.
- El asegurado tiene interés en recuperar la mayor cantidad de dinero posible y ayuda a la aseguradora en sus gestiones de recupero.

Selección individual de los riesgos.-

Las compañías aseguradoras analizan cada uno de los riesgos de la persona que pretende contratar el seguro, para seleccionar aquellos que van a asumir.

A lo largo de la historia, muchas compañías aseguradoras quebraron por no realizar una adecuada selección del sujeto de crédito, por ello, las únicas excepciones aceptadas se refieren a clientes nuevos en los primeros encargos y créditos pequeños. Esta figura se denomina “clientes anónimos” y las aseguradoras suelen indemnizar parcialmente; el asegurado conserva el 50% del riesgo y asume en igual proporción que la aseguradora el no pago de la deuda.¹²⁸ Este mecanismo busca que no se asegure a cualquier cliente, según la simple voluntad del asegurado, sobre todo a aquellos que han presentado con anterioridad problemas financieros; las aseguradoras pasan un listado de clientes que no son susceptibles de ser asegurados.

Cambio de beneficiario.-

¹²⁷ “El monto del coaseguro se deduce del precio de la factura de la mercancía embarcada. Generalmente esto representa entre el 10 y 20 por ciento; en algunos casos especiales, el monto puede variar [...] Además el coaseguro se conviene como una pérdida primaria en la compañía de seguros, y en el asegurado como un porcentaje de las ventas cubiertas por el seguro, con un mínimo definido que se indica en la póliza. Este porcentaje de pérdida primaria varía con el riesgo cubierto, el volumen de ventas, y la experiencia de pérdida real asegurada.” Miguel Ángel Borja Tovar, “*El Seguro de Crédito en México*”, en Revista de Derecho Privado, Número 9, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, en <http://juridicas.unam.mx/publica/rev/derpriv/cont/9/dtr/dtr1.htm#P4>

¹²⁸ Cfr. (El Derecho Editores, *Guía Práctica del Contrato de Seguros*, p. 620).

Los derechos de cobro de la indemnización pueden ser transferidos por el asegurado a favor de terceros, a través de anexos a la póliza en los que se identifica al nuevo beneficiario.¹²⁹ Se trata de un acto jurídico, libre y voluntario, destinado al traspaso del derecho al cobro del seguro, de un titular a otro.

El cambio de beneficiario en las pólizas es permitido, siempre y cuando se cuente con la correspondiente autorización de la aseguradora; incluso constituye una práctica común en la compra de ciertos bienes a crédito, como los vehículos.¹³⁰ Bajo este esquema, si existe la aprobación de todas las partes intervinientes en este tipo de seguro, este cambio es permitido en cualquier momento, antes de la indemnización en caso de siniestro.

El interés que los bancos e instituciones financieras tienen en que se les ceda este derecho a la indemnización ha llevado a las aseguradoras a incluir esta concesión en las condiciones generales de las pólizas. Es importante recordar que el condicionado general de la póliza es aprobado mediante resolución de la Superintendencia correspondiente, que a partir de septiembre de 2015 será la de Compañías, Valores y Seguros, convirtiéndose en una excelente opción para el sistema financiero ecuatoriano que la usaría como condición en el otorgamiento de crédito a las PYME.

Al constar en condiciones generales, que no pueden modificarse sino con autorización de la Superintendencia, se deja siempre abierta la opción para que la entidad financiera utilice esta herramienta y se fortalezca la capacidad de pago del crédito otorgado a la PYME.

Este acuerdo suele aceptarse, salvo en aquellos casos en los que la aseguradora tiene una confianza limitada en el respeto del asegurado a las estipulaciones de la póliza.

¹²⁹ Considero importante determinar que lo único que se cede es la eventual facultad al cobro. Mas, todos los derechos y obligaciones de las partes se mantienen y recaen en ellas. Por ejemplo: el asegurado debe actuar como si no tuviera seguro, de tal manera que debe realizar todos los actos conducentes a conservar el objeto asegurado; de igual manera, en caso de siniestro, debe procurar la no propagación del mismo.

¹³⁰ El artículo 72 del Decreto Supremo 1147, determina que “La cesión del seguro y el cambio de beneficiario solo son oponibles al asegurador si éste los ha aceptado expresamente.” En el caso que nos ocupa, hemos aclarado que se requiere de la anuencia de todas las partes involucradas.

Clases de seguro de crédito.-

El seguro de crédito puede clasificarse en atención a ciertos factores:

- De acuerdo con la cantidad de negocios cubiertos por el seguro de crédito:

Seguros individuales.- Como excepción al principio de globalidad, la aseguradora asume el riesgo de una sola operación del asegurado, pudiendo el deudor estar dentro o fuera del país donde se emite la póliza.

Seguros globales.- Cuando la aseguradora asume la totalidad de los riesgos de los asegurados o la mayoría de ellos, previo acuerdo entre la aseguradora y asegurado.

- De acuerdo con el tipo de riesgo cubierto:¹³¹

Seguro de crédito comercial.- El riesgo cubierto nace de la compra venta de bienes o mercancías o de la prestación de servicios de índole mercantil.

Seguro de crédito financiero.- Es aquel en el que el riesgo asegurado es una operación crediticia pura y simple, como aquella que cauciona el pago de un contrato de mutuo. Se diferencia de la anterior en que el comercial supone una relación mercantil entre el asegurado y su deudor, mientras que en el financiero la operación caucionada está simplemente relacionada a una operación crediticia concreta.

Seguro de crédito político.- es aquel que cubre riesgos de impago que devienen por decisiones de autoridad pública o política, como la confiscación de fondos, prohibición de recibir o enviar remesas. Se trata de un riesgo distinto, ajeno a la capacidad de pago del deudor.

- De acuerdo con el ámbito geográfico de aplicación:

¹³¹ Carlos Molina Zaldívar, *El Seguro de Crédito en Chile*, Madrid, Fundación MAPFRE, 2010, p. 29.

Seguro de crédito doméstico.- “Es aquel que ampara las ventas a crédito o la prestación de servicios que [brinda] el asegurado, en el país en el que se ha emitido la póliza, y en el cual los deudores se encuentran en el mismo territorio en que debe cumplirse la obligación.”¹³²

Seguro de crédito a la exportación.- Cubre a las empresas o personas naturales contra los riesgos, comerciales y políticos, de no pago de sus clientes que operan en mercados extranjeros, limitando sus riesgos con el apoyo de expertos en comercio internacional.¹³³

Riesgo al que está expuesta la cosa asegurada

Principalmente, en el seguro de crédito a la exportación, existen dos tipos de riesgo: el comercial y el político. Sin embargo, resulta difícil separarlos ya sea por normativa o por prácticas habituales de la industria del seguro; algunos países destinan el riesgo político a las aseguradoras públicas y el comercial a las privadas.

En principio, podría decirse que el riesgo comercial es el que resulta de la falta de pago de un deudor comerciante o de una persona privada, siempre y cuando las causas del impago no provengan de causas políticas o catastróficas.¹³⁴

¹³² (Carlos Molina Zaldívar, *El Seguro de Crédito en Chile*, p. 28).

¹³³ “La póliza de crédito es un contrato por el cual una [compañía de seguros] realiza la apertura de una [línea de crédito] a favor del exportador, por un importe máximo de disponibilidad [...] El exportador va disponiendo de la línea de crédito a medida que va exportando y simultáneamente sus clientes van cancelando los productos o servicios.” Asscodes & Asmer International, *Instrumentos Financieros del Comercio Internacional*, Madrid, Fundación Confemetal, 1999, p. 90.

¹³⁴ “Los riesgos comerciales vienen calificándose como la antítesis a los riesgos políticos, porque todo lo que no se considera riesgo político constituye riesgo comercial, residiendo la diferencia básica entre ambos en la personalidad jurídica ostentada por el deudor, de modo que se reputa riesgo político cuando el titular goza de personalidad jurídica pública y riesgo comercial si el sujeto disfruta de personalidad jurídica privada.” (Lázaro Hernández, *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*, p. 85).

Personalmente, considero a esta definición incompleta, pues los contratos entre personas naturales o jurídicas de derecho privado pueden verse expuestos a riesgos políticos; por ejemplo, una persona en el extranjero contrata un cargamento de brócoli, estableciendo un precio y fecha para la recepción; la mercancía es entregada bajo los parámetros pre-definidos; sin embargo, cuando el deudor va a realizar el pago, el país se ve envuelto en una guerra extranjera y no se puede efectuar el desembolso. En el caso propuesto, nos encontramos ante un

El riesgo político¹³⁵ se resume en el impago de un comprador debido a factores políticos; éste principalmente recae en el seguro de crédito a la exportación.¹³⁶ Para la aseguradora mundial COFACE, “hay siniestro [en el seguro de crédito a la exportación] cuando el deudor extranjero no ha solventado su deuda a causa de una guerra civil o extranjera, de una revolución o de un motín ocurrido en el país de residencia del deudor, o de un acto o decisión del gobierno del país destinatario.”

Bajo este esquema nos encontramos ante dos situaciones diferentes: el comprador es realmente insolvente a causa de circunstancias políticas, o el comprador no es insolvente, pero el vendedor o asegurado no puede recuperar su crédito a consecuencia de acontecimientos políticos, que encierran también decisiones del estado importador.

El riesgo político es tan amplio y suele ser cubierto por el Estado. Por regla general, las entidades aseguradoras privadas excluyen este riesgo de su cobertura.¹³⁷

Riesgos excluidos.-

impago del deudor por decisiones que nacen de una declaratoria de guerra de un país, constituyendo un siniestro derivado de un riesgo político que afecta a un contrato entre particulares.

Para el mismo autor, los principales riesgos comerciales se agrupan en los siguientes apartados: “riesgo de resolución de contrato, riesgo de crédito o de insolvencia y riesgo de rechazo de la mercancía”. (Lázaro Hernández, *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*, p. 87).

¹³⁵ “Se consideran riesgos políticos los hechos que producen un quebranto económico para el exportador y que, proviniendo de actos, leyes y demás medidas, expresas o tácitas, adoptadas por las autoridades del país importador, dan lugar a que el comprador o su garante no satisfaga el precio de la exportación o incumpla el contrato.

Algunas de las causas más habituales consideradas como contingencias de carácter político son la inestabilidad de un gobierno, o sus decisiones, que pueden originar violencia ciudadana, expoliación o expropiación, o a hacer inviable la ejecución de acuerdos alcanzados entre las empresas locales con otras del exterior, bien porque se impida la exportación de productos extranjeros, bien porque se establezcan restricciones en cuanto al control de cambios y a la convertibilidad de su moneda.” (Lázaro Hernández, *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*, p. 140).

¹³⁶ Basado en los apuntes de (Jean Bastin, *El Seguro de Crédito en el Mundo Contemporáneo*, p. 163 – 179).

¹³⁷ (Jean Bastin, *El Seguro de Crédito en el mundo contemporáneo*, p. 180).

Constituyen riesgos expresamente excluidos de este tipo de seguro los siguientes: los pagos por adelantado, pagos al contado, pagos con cartas de crédito confirmadas, las ventas a empresas relacionadas.

La prima en el seguro de crédito

En relación con los enunciados del capítulo primero de este trabajo, se puede manifestar que la prima en los seguros, y en particular en el seguro de crédito, es la contraprestación fundamental de la obligación de asumir los riesgos.

El mecanismo de fijación de las primas es común, de acuerdo con el tipo de riesgo asumido, sea éste comercial o político.

Existen criterios indicativos que permiten una valoración aproximada de las circunstancias subjetivas y objetivas en función de las cuales deben fijarse las primas¹³⁸. Éstos pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Circunstancias de los mercados o áreas a los que van dirigidos los créditos.
- Naturaleza de las mercancías/bienes o servicios.
- Carácter privado o público de los importadores.

En los seguros de riesgos comerciales, cumple un papel muy importante el análisis de la solvencia, así como los antecedentes del comprador (historial crediticio, comportamiento frente a las deudas), que, como ya se había indicado, es una de las funciones de esta institución. Mientras que en las

¹³⁸ "La cuantía de la prima, que ha de figurar en la póliza, se establece en relación con las características del riesgo (duración del seguro, cantidad asegurada, probabilidad de materialización, tasa de interés, etc.), cuyo importe constituye la prima del riesgo o prima pura, y que no es más que el coste que supone para el asegurador aceptar el riesgo propuesto (en el seguro de crédito a la exportación, para el cálculo de la prima se consideran el volumen de ventas, los plazos, los países de destino y los instrumentos de pago)." (Lázaro Hernández Muñoz, *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*, p. 69).

pólizas relativas al riesgo político o extraordinario el elemento fundamental de estudio son las circunstancias del país al que pertenece el comprador – deudor.¹³⁹

En la actualidad y tomando como ejemplo a la compañía aseguradora COFACE Ecuador, principal compañía en el país especializada en seguro de crédito, la prima fluctúa entre el 3 y 9%¹⁴⁰ del valor asegurado. La fijación de estas tasas se obtiene de los resultados de los estudios actuariales realizados por su casa matriz en Francia y, sobre todo, por el análisis previo y exhaustivo que realiza a la solvencia del asegurado y de los clientes a quienes venderá a crédito, en virtud de la selección individual de los riesgos contemplada anteriormente; de ahí que es importante la aplicación del principio de la globalidad, con el fin de diversificar el riesgo.¹⁴¹

Ventajas del Seguro de Crédito

Entre las ventajas del seguro de crédito doméstico, podemos citar las siguientes:

- Protege a los asegurados que tienen un cierto volumen de ventas y madurez en sus negocios.
- Aumentar las ventas con mayor seguridad.- El servicio de análisis que brindan las aseguradoras ayuda al asegurado a seleccionar los clientes solventes y hasta tiene acceso a una asesoría financiera.

¹³⁹ (Lázaro Hernández, *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*, p. 84).

¹⁴⁰ En el costo del seguro o prima están incluidos: el análisis crediticio exhaustivo que la aseguradora realiza a la PYME y a sus clientes hasta la asignación del cupo a cada uno de ellos, el seguimiento y análisis periódico de las ventas realizadas por el asegurado, la asunción de la siniestralidad esperada, la cobranza de los deudores en caso de hacerse efectivo el pago de la indemnización.

¹⁴¹ Debemos recordar que se trata de un seguro como tal, por tanto, obedece a los principios, reglas, que rigen a los seguros en general. Por tanto, se aplica la dispersión, entendida como el conjunto de técnicas para realizar el reparto de los riesgos con la finalidad de obtener una compensación estadística, al igualarlos. Se busca la homogeneidad cuantitativa de los riesgos que, en el caso que nos ocupa, se consigue por doble vía; el reaseguro y el coaseguro. Es importante mencionar que la siniestralidad máxima esperada para este tipo de seguros es el 20%, mientras que para el ramo de vehículos la siniestralidad oscila entre el 65 y 75%. Dato tomado de Seguros Oriente S.A. en su experiencia en seguro de crédito de los últimos 5 años y datos del sector asegurador, respectivamente.

Además, permite a los asegurados llevar a cabo una política comercial más agresiva con un mínimo riesgo.

- Cubre el pago de las cuentas por cobrar.- Esta herramienta permite ahorrar el alto costo que representa hacer la cobranza de manera directa y dada la especialidad y la cantidad de información que maneja la aseguradora es más eficiente y rápida esta labor, que si se realizara particularmente.
- Aumenta la liquidez del negocio del asegurado.- A través de la indemnización, los asegurados evitan problemas de iliquidez y permite convertir las cuentas por cobrar en activos libres de riesgo. En base de lo expuesto, se protege la estructura financiera de este sector de la economía.
- Disminuye el riesgo de quiebra de los asegurados, pues cuenta con un respaldo de una compañía especializada que le indemnizará en caso de falta de pago de sus clientes.
- Permite mayor rapidez en la selección de los clientes de los asegurados.
- Puede ser utilizado como una herramienta que facilita el acceso a financiamiento. “Con la reducción del riesgo de impago de las cuentas por cobrar, las empresas pueden obtener mejores condiciones de financiación bancaria y aumentos en sus límites de crédito. Las cuentas de clientes dejan de ser una simple expectativa para convertirse en activos libres de riesgo.”¹⁴² El prestamista va a considerar la posición patrimonial más sólida del asegurado, situación que va a ser evaluada por el analista de crédito como parte de un mejor perfil del cliente. Como ya se analizó en el ejemplo propuesto al describir las partes del seguro de crédito, la PYME productora – exportadora de brócoli al contratar el seguro de crédito y al endosar el derecho de cobro a la entidad otorgante del préstamo, fortalece su posición como sujeto de crédito y a la vez la institución financiera obtiene un respaldo adicional en el cobro de los dividendos acordados en la tabla de amortización suscrita en la operación crediticia.

¹⁴² En http://www.lmconsulting.es/store/product_detail_pages/ventajas_credito.htm

- El costo de este seguro no es excesivo, hecho que se ve reflejado al valorar los beneficios para el asegurado; por tanto, el valor de la prima puede ser asumido como uno más de la cadena de producción.
- De conformidad con el artículo 10 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno que me permito citar, los gastos de seguros y todos aquellos que se relacionen o contribuyan al desarrollo del objeto social de las compañías, en este caso de las PYME, se consideran gastos deducibles del impuesto a la renta: “Art. 10.- Deducciones.- En general, con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.”

Actualmente, las aseguradoras ofrecen a sus clientes varias modalidades o facilidades de pago, que contemplan un pago inicial y cuotas diferidas, lo que facilita la planificación de este valor en las empresas, evitando contratiempos.

- Los asegurados adquieren un ‘socio’ que asume el mayor porcentaje de riesgo de las cuentas por cobrar, como que si se tratara de su propio negocio.

Experiencia en España y Chile

Antes de empezar un análisis comparado entre las legislaciones española y chilena, es importante mencionar que nuestro país no cuenta con legislación suficiente relativa al seguro de crédito. Su accionar está regulado por el Decreto Ejecutivo No. 1793, publicado en el registro oficial No. 365 de 28 de febrero de 2004 y una reforma reciente publicada el 28 de febrero de 2012, que trata, de manera muy somera, acerca del seguro de crédito a la exportación. Además, se enmarca en dos normas de carácter general y amplio: Ley General de Seguros, que regula la constitución, organización, actividades, funcionamiento y extinción de las personas jurídicas y las operaciones y actividades de las personas

naturales que integran el sistema de seguro privado; y en el Decreto Supremo 1147, reformativo al Código de Comercio, que establece las disposiciones generales de los seguros de daños y los de personas; así como normas relativas a los reaseguros.

España¹⁴³

La principal norma que regula los seguros en general y el de crédito en particular es la Ley 50/1980, de 8 de octubre, Sección VII. En ella, artículo 69, se contempla al seguro de crédito como “aquel en el que el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato, a indemnizar al asegurado las pérdidas finales experimentadas a consecuencia de la insolvencia de sus deudores”.¹⁴⁴

Es importante analizar, de acuerdo con la norma citada¹⁴⁵, lo que implica la insolvencia definitiva en el derecho español. Se reputa la existencia de la misma en los siguientes casos, de manera taxativa:

1. Cuando haya sido declarado en quiebra mediante resolución judicial firme.
2. Cuando haya sido aprobado judicialmente un convenio en el que se establezca una quita del importe.¹⁴⁶
3. Cuando se haya despachado mandamiento de ejecución o apremio, sin que del embargo resulten bienes libres suficientes para el pago.

¹⁴³ Basado en Carmen Vaquero López, *El seguro de crédito a la exportación: la regulación española y comunitaria en el marco del sistema multilateral de comercio (un análisis desde la perspectiva del Derecho Internacional Privado)*, Valladolid, Universidad de Valladolid – Facultad de Derecho, 2001.

¹⁴⁴ El Derecho Editores, *Guía Práctica del Contrato de Seguros*, Madrid, Grupo Editorial El Derecho y Quantor, 2011, p. 619.

¹⁴⁵ El contenido de la norma se puede encontrar en http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/150-1980.t4.html

¹⁴⁶ La quita en el derecho español es el convenio que suscriben el acreedor y el deudor mediante el cual existe una condonación total o parcial de la deuda o se concede un plazo adicional para que cancele lo adeudado. Para que opere la quita en el seguro de crédito es necesario que dicho acuerdo de voluntades esté reconocido judicialmente. Es un paso para evitar la quiebra o insolvencia judicial del deudor. (Adolfo Ruiz de Velasco y del Valle, *Manual de Derecho Mercantil*, p. 1012).

4. Cuando el asegurado y el asegurador, de común acuerdo, consideren que el crédito resulta incobrable.

Sin embargo de lo antes expuesto, la prenombrada Ley contempla otro caso en el cual se aplica la indemnización del seguro de crédito y es cuando transcurridos seis meses desde el aviso de la amenaza de siniestro, el deudor no cancela la deuda. En estos casos, las aseguradoras indemnizan al asegurado con el 50% del valor total de cobertura pactada, con el carácter de provisional, liquidable al final del proceso de recupero. Lo cual difiere con la práctica realizada en nuestro país, pues al transcurrir los seis meses desde el aviso de la amenaza del siniestro, la indemnización es completa, ya sea porque no se recuperó nada o el saldo insoluto; el asegurado subroga la póliza a la compañía de seguros y es ella quien realiza las gestiones de recupero.

Tanto en la legislación española como en la práctica ecuatoriana, el asegurado está obligado a:

1. Exhibir los libros o cualquier documento relacionado con el crédito o créditos asegurados;
2. Prestar la colaboración necesaria y requerida en los procesos judiciales, encaminados a obtener resultados positivos; cabe aclarar que la dirección del proceso estará a cargo de la compañía aseguradora.
3. A ceder a la aseguradora el crédito que tenga contra el deudor, una vez que la indemnización haya sido satisfecha.

La autora Carmen Gloria Francisco, en su obra titulada *El Seguro de Crédito*¹⁴⁷, realiza un acercamiento a las modalidades de esta figura, de conformidad con la disposición adicional primera de la Ley 30/1995, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados. Establece que son las siguientes:

- a) Insolvencia en general.

¹⁴⁷ Carmen Gloria Francisco, *El Seguro de Crédito*, Madrid, Universidad de La Laguna, 2010, p. 55, en <http://ciberconta.unizar.es/leccion/sequcre/>

- b) Ventas a plazo.
- c) Crédito a la exportación.
- d) Crédito hipotecario, denominado aval bancario, en el que la cobertura para el banco asegurado corresponde al 30% del valor del crédito.
- e) Crédito agrícola.

Únicamente las tres primeras son coberturas que se otorgan en Ecuador, bajo la modalidad de seguro de crédito.

La compañía de seguros española MAPFRE ofrece al público las siguientes coberturas, enmarcadas en los productos que se detallan a continuación:¹⁴⁸

- Póliza única de seguro de crédito, que sirve tanto para el doméstico o a la exportación. Está orientada para las personas que facturan más de 1'000,000€.
- Póliza única de seguro de crédito a prima anual constante.- La diferencia con la anterior es que la prima es fija, no se requiere que el asegurado reporte constantemente las ventas que realiza a nuevos clientes, aplica a personas que facturan menos de 1'000,000€.
- Póliza de seguro de crédito de gestión simplificada.- Sirve para crédito interno o externo. Este producto está enfocado para empresas con ventas anuales inferiores a 3'000,000€. Se califica a los 30 clientes con el riesgo cuantitativamente más significativo, con la opción de incorporar a 5 más. El umbral de crédito por cliente asciende a un máximo de 120,000€. La prima es única y el asegurado está exento de reportar las ventas. En lo referente a la indemnización, en caso de insolvencia de hecho o mora prolongada, la aseguradora indemniza un 60% de su responsabilidad, a los 6 meses del aviso del siniestro; y el 40% restante, a los 6 meses de la primera liquidación.

¹⁴⁸ <http://www.mapfre.com/seguros/es/empresas/soluciones/seguro-credito.shtml>

Por otra parte, también existen regulaciones específicas para las compañías estatales que se dedican a brindar coberturas relacionadas con el seguro de crédito a la exportación. Tal es el caso del Real Decreto 1327/1999, de 31 de julio, que regula aquellos créditos que no superen los 2 años.¹⁴⁹

Entre las coberturas del crédito constan el capital y los intereses adeudados, en virtud del contrato comercial o del contrato de préstamo, incluidos los intereses de mora, de ser el caso. Se excluyen multas e indemnizaciones por daños y perjuicios.

Para los casos de riesgos por resolución del contrato sin justa causa, también se incluyen los gastos en los que incurra el asegurado para el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, siempre que sean imputables a la ejecución del contrato.

Como dato interesante, el Estado Español, a través de sus aseguradoras, cubre los riesgos por cambio de divisas.¹⁵⁰

De lo expuesto anteriormente, podemos concluir que el seguro de crédito en España tiene un desarrollo considerable, a diferencia de lo que ocurre en Ecuador, pues en un inicio, y solo a partir del año 2004, se regula el crédito a la exportación; y se ha tratado de complementar con la reciente reforma efectuada a través de la Resolución de Junta Bancaria N° JB-2012-2092, publicada el 28 de febrero de 2012, que extiende esa cobertura a crédito doméstico.

En el país Ibérico existen aseguradoras públicas que brindan coberturas de crédito a la exportación; en nuestro país no más de dos aseguradoras privadas han decidido incursionar en este ramo.

¹⁴⁹ Pedro Isaías García Crespo, *Financiación Internacional*, Madrid, Paraninfo, 2007, p. 356.

¹⁵⁰ Cfr. Resulta novedoso el acoplamiento de la normativa a la realidad que viven los países de la Unión Europea, a tal punto que es totalmente aceptable el coaseguro comunitario, en el que la compañía que primero asumió el riesgo, debe notificar las amenazas y los siniestros a las demás, para su correspondiente aporte, en función de la proporción pactada. (Carmen Gloria Francisco, *El Seguro de Crédito*, p. 55).

Adicionalmente, la variedad de productos desarrollada en la legislación española dista mucho de aquellos que se venden en Ecuador, con un esquema mucho más rígido y restringido.

Chile¹⁵¹

Al igual que nuestra legislación, las compañías especializadas que pueden brindar el servicio de cobertura de riesgos deben ser sociedades anónimas, con objeto social exclusivo.

El Decreto con Fuerza de Ley No. 251 de Chile, prevé que las compañías dedicadas al seguro de crédito deben tener por objeto exclusivo cubrir riesgos de crédito, pudiendo solo extender el ámbito de acción a fidelidad y garantía; mientras que esa prohibición no existe en Ecuador, sino solo en aquellas compañías que brindan seguros de vida, con objeto social único; y las que practican ramos generales no pueden incursionar en el ramo de vida.

En cuanto al riesgo, nuestra legislación, en el Decreto Supremo 1147, establece que es el “suceso incierto que no depende exclusivamente de la voluntad del solicitante, asegurado o beneficiario, ni la de la del asegurador, y cuyo acaecimiento hace exigible la obligación del asegurador...” En Chile, el riesgo constituye toda eventualidad de cualquier caso fortuito que pueda causar la pérdida o deterioro de los objetos asegurados... Definición incompleta pues deja de lado los actos del hombre y la fuerza mayor, además, no contempla riesgos que pueda sufrir el patrimonio del asegurado o la persona propiamente dicha.¹⁵²

¹⁵¹ Tomado de Lisandro Serrano Spöerer, *El Seguro de Crédito*, Santiago de Chile, Editorial Jurídica de Chile, 1970.

¹⁵² Cfr. Carlos Molina Zaldívar, *El Seguro de Crédito en Chile*, Madrid, Fundación Mapfre, 2010, p. 39.

El seguro de crédito se encuadra en aquellos correspondientes a daños patrimoniales, pues su objeto es cubrir al asegurado en caso de pérdida definitiva, producto del incumplimiento de pagos de sus deudores.

El riesgo cubierto se reduce a las siguientes circunstancias:

1. Declaración judicial de la quiebra del deudor, misma que debe estar en firme y ejecutoriada.
2. Firma de un convenio que conlleve la remisión o condonación del crédito asegurado.
3. Si no existen bienes para el cumplimiento del mandamiento de ejecución.
4. Por mora continua por más de 12 meses, contados desde el aviso de la amenaza del siniestro.
[Cabe aclarar que las pólizas de seguro de crédito en Ecuador contemplan un plazo menor: seis meses].
5. Riesgo político.
6. Si el deudor impugna la existencia, la validez o alega algún hecho que le exime de su responsabilidad al pago.

Lamentablemente, en Ecuador no existe una legislación nutrida que nos indique cuáles son las circunstancias que engloban el riesgo de insolvencia o no pago; sin embargo, la más aplicable es la cesación de pagos por más de seis meses.

Chile tampoco tiene normativa especializada en el seguro de crédito, más que la establecida en párrafos anteriores; sin embargo, la práctica ha permitido el desarrollo de esta institución.

El ramo de seguro de crédito es relativamente nuevo en Ecuador, empezó en el año 2004, enfocado a la exportación. Muy pocas compañías de seguros lo practican y requieren un significativo apoyo del reaseguro, básicamente por la relativa concentración del riesgo y por el reducido volumen de negocios, en comparación con los montos asegurados.

Propuesta de póliza de seguro de crédito para pequeñas y medianas empresas, que sirva además como una herramienta financiera

Si bien la propuesta planteada en este trabajo no es la única herramienta¹⁵³ de la que pueden valerse las PYME para aprovechar y desarrollar sus ventajas competitivas, considero que es una

¹⁵³ Conforme lo revisado en el presente trabajo, se puede concluir que existen otros mecanismos que buscan ayudar a estos sectores vulnerables de la economía, como el contemplado en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Popular y Solidario y su reglamento, a través de medidas de acción afirmativa tales como, márgenes de preferencia, flexibilización de requisitos y entrega de garantías, simplificación de trámites, mejores condiciones de pago y otros que permitan el acceso en condiciones favorables a la obtención de créditos o financiamiento / co-financiamiento de proyectos productivos. (Tomado del artículo 128 del Reglamento a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 648, de 27 de febrero de 2012).

Conforme el artículo 164 del Reglamento de la Ley antes citada, la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias, dentro de sus funciones, tiene capacidad para “otorgar garantías crediticias a favor de emprendedores del Sector de la Economía Popular y Solidaria, con cargo al fondo que creará para el efecto.” Para gozar de este beneficio, las asociaciones, unidades de economía popular y solidaria deben acreditar su inscripción en el Registro Público correspondiente y presentar su certificado de cumplimiento de obligaciones otorgado por la Superintendencia del ramo, convirtiéndose en una opción cerrada a la que la mayoría de las PYME no puede acceder, pues sus objetos sociales son mercantiles y, por tanto, sus actos son de comercio.

Con la promulgación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Industrias, se da paso a la creación del Fondo Nacional de Garantías, con el fin de facilitar el acceso de las MIPYMES al financiamiento, sirviendo como garantías de créditos con el carácter de auto-liquidables.

Su antecesor fue el Sistema Nacional de Garantía Crediticia, creado por ley No. 126, de 19 de abril de 1983, que, a través de una Corporación, garantizaban préstamos de sus miembros (de pequeños industriales, pequeños agricultores, artesanos, pescadores artesanales y microempresarios), en bancos, financieras privadas y el Banco Nacional de Fomento. (Tomado de Morillo y Asociados, Manual de Crédito, última actualización 1993).

Cabe indicar que los elegibles para beneficiarse de este sistema no debían disponer de garantías adecuadas y suficientes para respaldar el crédito.

Los objetivos del Sistema eran:

- Otorgar garantías a grupos que no tienen acceso al crédito por falta o insuficiencia de las mismas.
- Otorgar asistencia técnica al beneficiario en las fases de pre-inversión, implementación, funcionamiento.
- Supervisar y controlar la garantía a cargo de las Corporaciones.
- Integrar al grupo beneficiario a las fuentes disponibles de crédito de desarrollo.
- Desarrollar el principio de la autoayuda en el grupo beneficiario.
- Desplazar el crédito ilegalmente establecido.
- Fortalecer la agrupación gremial.

El funcionamiento se basa en una participación tripartita de las siguientes entidades:

1. Corporación de Retrogarantía.- que garantizaban las operaciones realizadas por las Corporaciones de Garantía Crediticia. Asumía la mayor parte del riesgo (65%). Estaba integrada por el Sistema Financiero Público, Privado, además de las propias Corporaciones de Garantía Crediticia.
2. Corporaciones de Garantía Crediticia.- Otorgaban garantías por cuenta de los beneficiarios del sistema. Participaban en la cobertura del riesgo en 20%. Estaban integradas y capitalizadas por los mismos socios, en base a aportes y cuotas.

Sistema financiero público y privado.- quienes otorgan el crédito. Su riesgo ascendía al 15%. Participaban en el comité de calificación y concesión de garantía y en la Corporación de Retrogarantía.

excelente alternativa por la que pueden optar estas empresas, sin incurrir en ingentes gastos para su contratación.

En Ecuador, la poca experiencia de las aseguradoras en este ramo ha dificultado que éstas extiendan sus negocios a las pequeñas y medianas empresas; sector de la economía que cada vez adquiere una mayor relevancia en la economía del país.

La propuesta de un seguro de crédito para las PYME va a permitir que el riesgo por la falta de pago de la cartera de sus deudores sea controlado, ya que al existir el respaldo de una compañía de seguros, capaz de solventar los impagos de sus clientes, trae como consecuencia que los niveles de pérdida patrimonial de la asegurada sean reducidos.

El sector económico de las pequeñas y medianas empresas, en lo que respecta a seguro de crédito no está explotado, por lo que es un buen nicho de mercado que las compañías de seguros pueden aprovechar para conseguir una mayor expansión de su negocio. Para ello se requiere coberturas más simples, sin dejar de lado el compartir el riesgo para que exista interés asegurable por parte de la pequeña o mediana empresa, a lo largo del contrato de seguros.

Esta póliza aplicaría a las pequeñas y medianas empresas con ventas anuales entre cien mil (US\$ 100.000,00) y un millón de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1'000.000,00).

Lamentablemente, el sistema dejó de funcionar, pues las instituciones financieras no estaban interesadas en ofrecer crédito a PYME u otras entidades que no fueran capaces de conseguir contragarantías suficientes para acceder a sus créditos. Las características de estos créditos eran: pequeños montos, elevados costos y la falta de garantías; a pesar de que este último elemento pudo verse subsanado por el funcionamiento del Sistema Nacional de Garantía Crediticia, la lentitud del sector público en hacer efectivas las garantías fue uno de los principales obstáculos. Adicionalmente, estos fondos de garantía, con el tiempo, tienden a consumir su capital rápidamente; "Existe además un *trade off* entre cobrar una prima que permita al fondo cubrir sus costos y tener precios atractivos para las instituciones financieras. Esto significa que si las garantías están a precios muy bajos, el fondo corre el riesgo de perder su capital ya que el precio no permite al fondo cubrir sus costos." Por otra parte, "si los prestatarios tienen un fondo de garantía respaldando sus deudas, no tienen incentivos para pagar los préstamos. Igualmente, dado que las instituciones financieras tienen el crédito asegurado, aprobarán préstamos con alto riesgo de incumplimiento y no tomarán las medidas necesarias para asegurar el repago de sus créditos." Los fondos de garantía no contaban con "analistas de crédito más experimentados que las instituciones financieras, por lo que los fondos deben basar sus decisiones en criterios más bajos. En otras palabras, si los fondos usaran los mismos criterios que las instituciones financieras, ellos también rechazarían a los prestatarios." Álvaro Ruiz Navas, *Fondos de Garantía*, Proyecto Desarrollo del Sistema Financiero (DSF), FONDESIF / GTZ, enero, 2002, pp.17-18.

La póliza propuesta tiene las siguientes características:

- Debe operar bajo el esquema de un precio único por porcentaje, dentro del rango del 5 al 9% del total de las ventas a crédito, que incluya el costo del análisis de los clientes de las PYME. Esta prima debe ir en función del monto de la línea de crédito aprobada por la compañía de seguros. Sin embargo de lo antes indicado, recomendaría cobrar una prima mínima anual, con el fin de rentabilizar el reducido tamaño del mercado.
- Es importante considerar que el costo total del seguro incluye:
 - El análisis de la cartera de la pequeña o mediana empresa.
 - El derecho a la indemnización en caso de no pago de los compradores.
 - El costo de la gestión de recobro, extrajudicial y judicial.
 - La asesoría acerca de posibles clientes y mercados no explotados, relacionados con la actividad económica que realice la PYME.
- Se aplica el principio de la globalidad, es decir que toda la cartera de las empresas aseguradas entrará en la cobertura de esta póliza, con independencia del número de clientes del que se halle compuesta.¹⁵⁴
- Para que este seguro tenga éxito es indispensable que los principios de dispersión y solidaridad se cumplan; es decir que mucha gente debe contratar este tipo de pólizas, de lo contrario, la siniestralidad asociada resulta elevadísima; un solo siniestro puede implicar un desembolso de casi cien veces la prima recibida. La socialización de este tipo de seguro es importantísima, por lo que, a través de la Superintendencia de Bancos se puede fomentar las bondades de este producto. Adicionalmente, las aseguradoras, por la norma de transparencia en la información¹⁵⁵,

¹⁵⁴ Para la aplicación del seguro de crédito, algunas aseguradoras exigen que los posibles asegurados cuenten con al menos 5 clientes, a fin de lograr una diversificación del riesgo.

¹⁵⁵ Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos, Título IX, De La Transparencia de la Información. Título agregado por Resolución Superintendencia de Bancos No. 2209, publicada en Registro Oficial 738 de 4 de Julio del 2012. De conformidad con el artículo 1, "La transparencia de información es un mecanismo

están en la obligación de publicar o promocionar los tipos de seguros, coberturas, procedimiento en caso de siniestros; por lo que la población tendría un mejor canal de conocimiento y, por tanto, más herramientas para decidir. No descarto la posibilidad de campañas publicitarias que agrupen a las compañías aseguradoras que participan en este ramo.

- La PYME debe enviar a la aseguradora la lista de sus clientes a quienes hayan vendido a crédito o a plazos, para que ésta, dentro de la función de prevención, realice el análisis correspondiente y establezca las líneas de crédito para cada uno de ellos, que no deberían superar los cien mil o ciento cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América, con el fin de diversificar el riesgo.
- En caso de siniestro comprobado en el que la cesación de pago de los clientes de las PYME supere los 3 meses, la aseguradora deberá cancelar a sus asegurados o beneficiarios el 60% de la pérdida y al cabo de 3 meses más, una vez realizada una gestión de cobranza, cancelará el

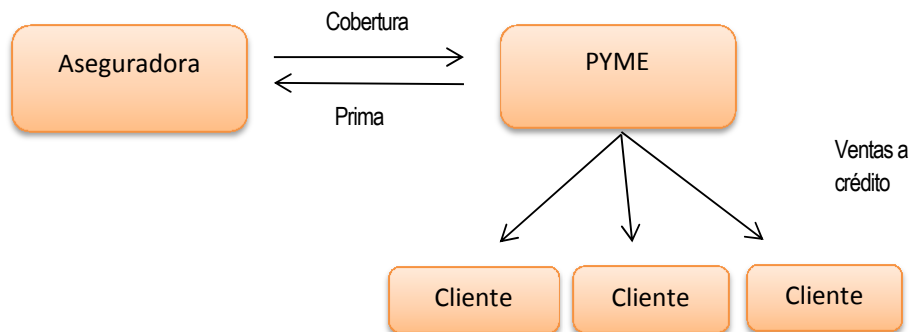
que procura mejorar el acceso a la información del público en general y de los usuarios y clientes de las empresas de seguros, compañías de reaseguros e intermediarios de seguros acerca de la condición financiera de las entidades y los servicios que éstas prestan, con la finalidad de facilitar la toma de decisiones y entregar información al mercado asegurador para evitar la competencia desleal y mejorar la eficiencia de las instituciones.”

El artículo 9 de la misma resolución establece que las aseguradoras deben difundir los productos ofrecidos, de modo que el asegurado tenga un entendimiento preciso y completo; de este modo, los folletos y la página web de las compañías de seguros deben contener como mínimo la siguiente información por cada tipo de póliza:

- “9.1 Las definiciones de los principales términos utilizados en los contratos;
- 9.2 Los riesgos cubiertos y exclusiones del seguro;
- 9.3 La información general sobre la existencia de deducibles o franquicias y similares a cargo del asegurado;
- 9.4 Los montos asegurados dependiendo del tipo de seguro (valor comercial de los bienes, saldo de la deuda, monto contratado);
- 9.5 El valor de la prima y su forma de pago;
- 9.6 Plazo de vigencia de la póliza, indicación de la fecha de inicio y expiración, así como de las condiciones en las que se puede realizar su renovación;
- 9.7 El detalle de los impuestos de ley; y,
- 9.8 Los derechos que tendrá como tomador, asegurado y/o beneficiario así como las obligaciones que tendrá que cumplir en materias como:
 - 9.8.1. La correcta declaración de sus circunstancias de riesgo, esto es, su estado de salud, el valor económico de los bienes asegurados, entre otros;
 - 9.8.2. Las circunstancias en las que opera el seguro ante la ocurrencia del siniestro; tipificación de las exclusiones y los valores deducibles;
 - 9.8.3. El proceso, requisitos y los plazos para realizar las reclamaciones ante la ocurrencia del siniestro;
 - 9.8.4. Los derechos de devolución o cancelación del producto que asiste al cliente, el proceso y plazo y condiciones en las que opera tal derecho, así también como la necesidad de renovación y sus condiciones; y,
 - 9.8.5. La forma de realizar quejas o reclamaciones a la entidad, requerimientos, plazos e instancias a las que se debe recurrir...”

40% restante. Este modelo de pago de la indemnización, proporciona liquidez a las PYME para continuar con sus procesos productivos.

El esquema de aplicación de este tipo de seguro es el siguiente:



En la práctica, el seguro de crédito para PYME seguiría los siguientes pasos:

- ✓ Solicitud de cotización.- La PYME, que pretenda contratar el seguro de crédito, debe realizar una petición a la aseguradora con determinación exacta de su denominación, objeto social o enfoque de negocio, volumen de ventas, balances de los últimos años, lista de clientes y nivel de venta que mantiene con cada uno de ellos.
- ✓ Aceptación de la cotización.- La compañía aseguradora realiza un análisis preliminar de las condiciones antes expuestas, en el término de 72 horas laborables, y si determina que la solicitante es elegible, le envía una cotización del seguro, para su aceptación.
- ✓ Inicio del estudio de la clientela.- La aseguradora realiza un análisis exhaustivo de cada uno de los clientes del asegurado (selección individual de los riesgos), con especial énfasis en sus capacidades económicas, sus comportamientos habituales frente a compromisos de pago, así como también la información de solvencia de las empresas, con lo que se puede ver claramente la función de prevención de este seguro. Para un cumplimiento cabal de este punto, la aseguradora debe contar con una base de datos extensa, pues de este punto va a depender el éxito de la figura del seguro de crédito.

- ✓ Determinación de las líneas de crédito.- Una vez analizada la clientela de la PYME solicitante, la compañía aseguradora establece la línea de crédito para cada uno, o dicho de otro modo es la cantidad que la aseguradora estaría dispuesta a indemnizar en caso de un siniestro, por cada cliente de la pequeña o mediana empresa. En caso de que un cliente resulte rechazado, la persona puede seguir ofertándole sus servicios o productos bajo su cuenta y riesgo. Una vez determinadas las líneas de crédito, el asegurado puede empezar a vender sin necesidad de trámite adicional alguno, bajo el sistema *open account*.
- ✓ Declaración de ventas.- Cada tres meses, el asegurado debe declarar los montos de las operaciones que ha efectuado a crédito, dentro del marco de la póliza.
- ✓ Vencimiento de la factura.- La PYME debe llevar una contabilidad muy clara y determinar el momento en que sus facturas no han sido canceladas, de acuerdo con la forma de pago concedida a sus clientes.
- ✓ Prórroga (opcional, sin costo extra).- El asegurado puede conceder prórrogas para los pagos de las ventas que haya realizado a crédito, hasta el límite máximo de 60 días, momento en el cual debe dar aviso a la aseguradora.
- ✓ Aviso de impago.- Una vez vencido el plazo concedido, la PYME debe dar aviso, por escrito, de los impagos a la aseguradora, con lo que se configura lo que en este tipo de seguros se denomina la amenaza de siniestro. En dicho aviso se debe detallar las gestiones y esfuerzos que ha realizado para cobrar la deuda y adjuntar las facturas impagas y demás documentación probatoria.
- ✓ Inicio de gestión de cobranza.- Desde este momento, la aseguradora efectivamente toma el control de la situación y realiza una gestión de cobranzas, a través de profesionales especializados.

- ✓ Indemnización.- En caso de no haber recuperados o si es que queda algún saldo insoluto, la aseguradora indemniza el porcentaje correspondiente, que sugiero sea del 50%, a los tres meses de presentado el aviso de siniestro y el 50% restante después de cumplido un plazo perentorio, que suele ser de 90 días adicionales, contados desde el pago de la indemnización. Esta modalidad de dividir la indemnización en dos partes procura que la pequeña o mediana empresa no se quede sin liquidez y pueda continuar con su negocio.
 - ✓ Subrogación¹⁵⁶.- La PYME, en virtud de la indemnización, subroga los derechos de cobro a la aseguradora, quien estará en capacidad de seguir las acciones que creyere pertinentes contra el deudor, a fin de recuperar los valores cancelados como indemnización y los gastos en los que incurrió en la labor de cobranzas.¹⁵⁷
- Para que este esquema de negocio sea sustentado en el tiempo es indispensable que el Estado sea parte activa del mismo. En este punto, propongo dos alternativas:
- La creación de una empresa de seguros del Estado, al amparo de la Ley Orgánica de Empresas Públicas, es decir que, de acuerdo con el artículo 4 de la mencionada norma, se trataría de “entidades que pertenecen al Estado en los términos que establece la Constitución de la República, personas jurídicas de derecho público, con patrimonio propio, dotadas de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de

¹⁵⁶ “En el ámbito de los derechos crediticios se examina al pago con subrogación como una institución que permite la sustitución de algunos de los elementos integrantes de la relación jurídica sustancial, como lo son el sujeto o la prestación como objeto de la obligación; de manera tal que el sujeto o la prestación sean *subrogados* por otro sujeto o la prestación que *vienen a colocarse en el lugar y grado de los anteriores*.” Lafaille H, *Derecho Civil. Tratado de las Obligaciones*, Ariel, Buenos Aires, 1928, p. 353. Tomado de Rubén Stiglitz, *Derecho de Seguros*, Tomo II, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1997, p. 467.

¹⁵⁷ “Configura un pago con características especiales: es extintivo del derecho creditorio del acreedor (asegurado), pero mantiene la obligación del deudor (responsable del evento dañoso), aunque en favor del tercero (o codeudor) que pagó (asegurador) y en la medida del desembolso por él efectuado.” (Rubén Stiglitz, *Derecho de Seguros*, pp. 467 y 468).

gestión. Estarán destinadas a la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos, el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y en general al desarrollo de actividades económicas que corresponden al Estado...”

Esta aseguradora pública debe tener capacidad operativa, técnica, económica, que impulse el seguro de crédito para las PYME, capaz de soportar las pérdidas iniciales a las que pudiera verse expuesta por falta de compañías aseguradas o porque los negocios que éstas realizan son reducidos. Me permito sugerir que para el proceso de constitución e iniciación de esta compañía, el Estado convoque a especialistas de otros países, capaces de aplicar su experiencia para lograr las mejores prácticas de seguros, en pro de sectores de la economía del país, como las PYME e incluso aquellas unidades y organizaciones que componen el sector de la economía popular y solidaria. Además, esta aseguradora debe contar con personal nacional de alto nivel, capaz de adaptar las experiencias de los expertos a la realidad nacional.

La ventaja más significativa para el sector de las pequeñas y medianas empresas es que al no ser el fin de la empresa pública el lucro como tal, la aseguradora va a “promover el desarrollo sustentable, integral, descentralizado y desconcentrado [...] de las actividades económicas de este sector; propiciar la generalidad, uniformidad, eficiencia, universalidad, accesibilidad, regularidad, calidad, continuidad, seguridad, precios equitativos y responsabilidad en la prestación de los servicios [brindados].”¹⁵⁸

Resulta importante analizar el caso mexicano. “El estado en un afán de encontrar un mecanismo que protegiera los créditos de los empresarios mexicanos, a finales de los años sesenta, se reunió a varios organismos como la Asociación

¹⁵⁸ Tomado del artículo 3 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas.

Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la propia Comisión Nacional Bancaria y de Seguros (hoy Comisión Nacional de Seguros y Fianzas), quienes concluyeron que debido a la especialización del ramo de crédito, los entes idóneos para formar esta compañía, serían las aseguradoras, dado su conocimiento del mercado de seguros. Posteriormente, en 1970, el secretario de Hacienda y Crédito Público, anunció la formación de una compañía para operar el seguro de crédito en la exportación contra riesgos comerciales. Esta 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., a través de veintiséis aseguradoras y el Banco Nacional de Comercio Exterior (SNC), conocido como Bancomext. La peculiaridad de esta compañía, además de atender de manera especializada seguros de crédito a la exportación, fue complementar y perfeccionar los programas de financiamiento de exportaciones de productos manufacturados principalmente por pequeños y medianos productores. Otro de los propósitos fue ampliar las ventas de la empresa sin afectar los recursos financieros, al limitar su exposición y pérdidas por créditos incobrables en su caso.”¹⁵⁹

A través de esta aseguradora, los pequeños y medianos empresarios lograron posicionar de mejor manera sus marcas, interna y externamente, de una manera segura y con el respaldo, si se quiere, del Estado Mexicano.

¹⁵⁹ Miguel Ángel Borja Tobar, El Seguro de Crédito en México, Biblioteca Jurídica Virtual, en <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/derpriv/cont/9/dtr/dtr1.htm#P28>. Revista de Derecho Privado

Este primer paso en la creación de una compañía con capital privado y estatal, abrió las puertas para que otras aseguradoras, internas, extranjeras y hasta el mismo estado, se especializaran en seguros de crédito, fomentando la libre competencia y la opción de que el asegurado, en este caso los pequeños y medianos productores, tengan más posibilidades de acceder a este producto.

- Otra alternativa es que el Estado, como política de incentivo a las PYME, con finalidad comercial y de economía popular y solidaria, asuma una porción importante de la prima del seguro de crédito, a fin de estimular el interés y concienciación de este sector productivo acerca de las bondades del seguro de crédito. La aseguradora que brinda la cobertura es privada y aplicaría el esquema de selección individual de los riesgos. Bajo este proceso, las PYME operarían con su ciclo económico regular y, en caso de crédito, la institución financiera o de economía popular y solidaria se vería respaldada, pues el seguro de crédito operaría como garantía de la estabilidad económica y continuidad de pago.

Personalmente, me inclino por la primera opción expuesta, es decir por la creación de una aseguradora estatal, al amparo de la Ley Orgánica de Empresas Públicas, pues considero que a través de ella, se va a dar continuidad al seguro de crédito y, por ende, al incentivo de las PYME por el uso de esta herramienta que protegerá su negocio. Si bien, el pago de la prima va a ser asumido en su totalidad por el asegurado, no se corre el riesgo de que el Estado destine los fondos de los incentivos (previstos en la segunda opción) a otras partidas presupuestarias.

Bajo el esquema antes previsto y con el fin de que tenga una doble función este seguro, las pequeñas y medianas empresas, además de la utilidad y las ventajas que les puede reportar este producto, pueden servirse de él como un apalancamiento financiero y crediticio.

La idea de este producto es ofrecer un servicio de buena calidad tanto a los asegurados como a su entorno, por ejemplo a los bancos – instituciones del sistema financiero, gobiernos, asociaciones de exportadores, gremios.

Las pequeñas y medianas empresas deben buscar algo que las proteja y a la vez les permita o facilite el acceso a financiamiento y más aún en países como el nuestro en que los requisitos de las instituciones financieras son rigurosos; por lo que, como punto de partida y una vez que las PYME hayan contratado el seguro de crédito, se puede aplicar el cambio de beneficiario a favor de la entidad que otorga el crédito, a través de un anexo a la póliza inicial. Con la emisión de este documento, se ratifica la aceptación de la aseguradora, indispensable para que opere esta figura.

En líneas anteriores se estableció que la designación de un beneficiario era totalmente factible en este tipo de pólizas. La única condición que se establece es que el beneficiario tenga interés asegurable.

La PYME puede mejorar su nivel de riesgo crediticio ante la institución financiera al establecer que las indemnizaciones por los impagos de sus clientes, sean canceladas directamente a la entidad que otorgó el crédito, en caso de no poder satisfacer por sí mismas las obligaciones contraídas, dentro de un período determinado.

Con esto se busca que la institución financiera se sienta más respaldada al otorgar el crédito a la pequeña o mediana empresa, pues podría constituirse en una segunda fuente de pago.

Sin perjuicio de lo indicado en líneas anteriores, existe también otra alternativa: la de diseñar un producto de seguros específico para el sector financiero, en calidad de tomador del seguro, basado en la póliza anteriormente descrita, con dos variaciones:

- Se debe establecer criterios para determinar la parte de los riesgos que debe tener cobertura en la póliza, pues resulta sumamente difícil asegurar la totalidad de los créditos que otorgue el banco o entidad crediticia. Es importante definir con estas instituciones los criterios de selección, que pueden estar determinados por áreas geográficas, actividad comercial, montos de crédito a otorgarse, etc. De este modo se evita una selección libre por parte del banco.
- La tarificación debe ser especial: a) para cada cliente, de acuerdo al riesgo, existirá una prima específica; b) de cualquier manera, debe haber un pago mínimo del banco o entidad crediticia.

Al ser el banco o institución financiera el tomador de este seguro de crédito y la pequeña o mediana empresa el deudor, interesado en la concesión de un crédito, se conjugan los intereses de todas las partes: del banco, al trasladar el riesgo de no pago del deudor, a la aseguradora; de la PYME al obtener el crédito, cabe aclarar que bajo esta propuesta el deudor sí forma parte del contrato de seguro; y de la aseguradora, al vender su producto en forma masiva.

Este esquema de segunda fuente de pago representa un mayor respaldo y seguridad de cobro para las instituciones crediticias; situación que facilitará, por consiguiente, la obtención de créditos para PYME, hasta con tasas de interés preferentes.

Con el seguro de crédito, la entidad otorgante de créditos obtiene las siguientes ventajas:

- Respaldo a las operaciones de financiamiento de capital de trabajo.
- Mejor control de sus riesgos al tener un acceso a información más completa que le permitirá conocer mejor a sus clientes, las pequeñas y medianas empresas.

- Es una fuente de ingreso adicional porque puede desarrollar sus negocios de financiamiento con la modalidad *open account*¹⁶⁰, estableciendo de manera previa los criterios para determinar la parte de los riesgos que deben tener cobertura en la póliza.

Las compañías de seguro de crédito deberían tratar de realizar alianzas estratégicas con los bancos y demás instituciones financieras, para desarrollar el concepto de banca-seguro, lo que implicaría la distribución del seguro, a través de la red del banco. Otra posibilidad, si no se firman alianzas, es realizar acuerdos para masificar el financiamiento y fortalecer la imagen de la aseguradora.

¹⁶⁰ *Open Account* es una modalidad de venta, mediante la cual el asegurado de este ramo, puede vender a su cliente, calificado previamente por la aseguradora, a su discreción los productos o servicios hasta el límite de la línea de crédito establecida, sin tener que pedir autorización previa a la aseguradora por cada negocio que se pretenda suscribir. (Jean Bastin, El Seguro de Crédito en el mundo contemporáneo, p. 230).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- El seguro, al ajustarse a las necesidades de las personas y negocios, constituye una de las instituciones que ha aportado significativamente a las economías personales, familiares, societarias, que contribuyen, a su vez, al crecimiento de los países.
- Las personas naturales o jurídicas que no puedan asumir, eliminar o reducir los riesgos a los que se ven expuestos sus bienes y hasta su misma vida, los transmiten a empresas especializadas, que, a través del pago de una prima, brindan coberturas por daños o pérdidas que las cosas aseguradas puedan sufrir.
- Con lo anteriormente expuesto, se puede concluir que el seguro como tal es un contrato, pues existe consentimiento de las partes para contraer derechos y obligaciones mutuas y equivalentes; éste debe estar plasmado en un documento escrito denominado póliza, que debe ser suscrito por los intervinientes.
- Es indudable que el seguro cumple un rol muy importante en los aspectos económico y social de la sociedad, al brindar un respaldo, hasta psicológico, a los asegurados que han trasladado el riesgo, pues en caso de un siniestro cuentan con un fondo económico de protección en su edad improductiva, por poner un ejemplo. En la relación con el crédito, el seguro constituye una herramienta sustancial para el desarrollo del sector financiero; apoya al crédito bancario a través de sus diferentes ramos, como el de vida, incendio, vehículos.
- Encontrar una definición universal de PYME es sumamente difícil, por lo que en el presente estudio nos centramos en los elementos cuantitativos establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones que manifiesta que la pequeña empresa es aquella que tiene ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno y un millón de dólares de los Estados

Unidos de América, mientras que una mediana reporta ventas o ingresos brutos entre un millón uno y cinco millones de dólares.

- Parafraseando a la Dra. Ximena Cano Escobar, la economía popular y solidaria nace como una necesidad masiva de acción asistencial, entendida como el conjunto de prácticas económicas de producción, distribución, circulación, consumo e inversión, que persigue la satisfacción de necesidades en lugar del lucro. Dentro de este sector encontramos a organizaciones del sector comunitario, asociaciones, cooperativas y unidades económicas populares, que pueden entenderse como PYME, en un sentido amplio, con la diferencia de que realizan actos solidarios y no de comercio.
- Entre las características de las PYME podemos denotar la rapidez que presentan para adaptarse a nuevas realidades y corregir el rumbo de las mismas en un corto plazo; la personalización de los productos o servicios ofrecidos e innovación en los mismos; estructuras organizativas simples que permiten una relación más directa con los empleados.
- Las PYME constituyen una fuente de trabajo muy importante, pues en los momentos que, por recesión, las grandes empresas tienen que reducir personal, las PYME tienden a contratar a nuevos recursos humanos para dar continuidad al negocio.
- Un problema constante que afrontan las PYME es el limitado acceso a recursos financieros, especialmente a créditos financieros otorgados por instituciones privadas. Los requisitos impuestos por las entidades otorgantes de créditos son extensos e imponen condiciones muchas veces adversas para este sector de la economía.
- El crédito trae consigo, invariablemente, un elemento de riesgo y las empresas tratan, en todo momento, de reducirlo, debido a que, cualquier medio utilizado con ese fin, constituye una

herramienta que facilita la expansión de los negocios y, por consiguiente, es un fomento para el comercio y la creación de la riqueza.

- Por tanto, es necesario buscar un mecanismo que, sin inversiones excesivas, libre de inseguridad a las empresas y, les permita transferir, de modo continuo, los riesgos económicos que pueden agravar su negocio, haciendo que sean asumidos por terceras personas. Para el caso del presente trabajo, he escogido la modalidad del seguro de crédito, atendiendo a la naturaleza como tal del negocio de las PYME, con sus ventas a crédito; adicionalmente, me inclino por este tipo de herramienta por las bondades de los seguros y su aporte al desarrollo social y económico del país.
- Esta figura nace como una iniciativa privada, pero adquiere mayor relevancia y consistencia con la participación estatal, centralizada y con mayor solidez económica.
- Se trata de un seguro sencillo, fácil de utilizar, económico por su alta rentabilidad, se adapta a las necesidades de todo tipo de empresas, flexible en función de los riesgos asegurados.
- A lo largo de la historia, en países desarrollados, los bancos han comprendido el funcionamiento del seguro de crédito; han desarrollado un interés especial en asegurar a sus clientes, cuando no están asegurados ellos mismos. Esta herramienta es una técnica al servicio de las empresas que proporciona seguridad en el cobro de sus créditos, cubriendo los riesgos de insolvencia, inherente a sus operaciones comerciales, y reduciendo la incidencia que los créditos impagos producen en los resultados empresariales, en la liquidez y en la estabilidad de la empresa.
- En función de lo antes expuesto, el seguro de crédito puede servir como una segunda fuente de pago que apoye a las pequeñas y medianas empresas a obtener créditos en instituciones financieras del país.

- Como una herramienta de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, que constituyen un sector de la economía que cada vez más importante, y con el fin de que orienten sus esfuerzos al desarrollo de su objeto social sin distraerse en aspectos de cobranzas, se han propuesto lineamientos generales de una póliza simplificada exclusiva para PYME, bajo características muy específicas.
- La póliza propuesta debe contemplar un precio único en el que se incluya el análisis de la cartera de la pequeña o mediana empresa, el derecho a la indemnización en caso de no pago de los compradores, el costo de la gestión de recobro extrajudicial y judicial, así como la asesoría acerca de posibles clientes y mercados no explotados relacionados con la actividad económica que realice la PYME.
- El Estado juega un papel muy importante en la implementación y desarrollo del seguro de crédito, pues con su estructura y solidez puede crear una aseguradora pública especializada en este ramo o puede intervenir en el negocio ofreciendo incentivos a las PYME con pólizas emitidas por compañías privadas.
- El seguro de crédito es un instrumento poco difundido en el país y por tanto poco utilizado, a través de este documento se pretende difundir las bondades del mismo, especialmente para las PYME a quienes está orientado el estudio.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexandro, Oscar, "La experiencia de Argentina", comp., Jornadas Denominadas Asociarse para Exportar: la Experiencia de los Consorcios Latinoamericanos, Buenos Aires, Fundación Export, 2009.
- Alvear Icaza, José, Introducción al Derecho de Seguros, Guayaquil, Edino, 1995.
- Amat, Oriol, Pujadas, Pere y Lloret, Pilar, Análisis de Operaciones de Crédito. Introducción a las técnicas de análisis, confección de Informes y Seguimiento de las Operaciones, Profit Editorial, Barcelona, 2012.
- Andrade Ubidia, Santiago, Apuntes de la Materia Obligaciones de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador – Facultad de Jurisprudencia, Quito, 1996 – 1997.
- Andrani, Carlos S., Biasca, Rodolfo Eduardo, y Rodríguez Martínez, Mauricio, Un Nuevo Sistema de Gestión para lograr PYMES de Clase Mundial, Editorial Norma, México, 2004.
- Asscodes & Asmer International, Instrumentos Financieros del Comercio Internacional, Madrid, Fundación Confemetal, 1999.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN); D'Alessio International Research Online (IROL), Tracking sobre la predisposición de las entidades financieras de Latinoamérica y el Caribe para la financiación de las pequeñas y medianas empresas, marzo 2009, <http://www.iadb.org/en/publications/publication-detail,7101.html?id=8652%20&dcLanguage=es&dcType=All>
- Barbero Navarro, Luis José, Factores de Crecimiento de los Pymes Españolas, Fundación EOI, Madrid, 2006.
- Bastin, Jean, El Seguro de Crédito en el mundo contemporáneo, Madrid, Editorial MAPFRE, 1978.
- Borja Tovar, Miguel Ángel, "El Seguro de Crédito en México", en Revista de Derecho Privado, Num. 9, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, en <http://juridicas.unam.mx/publica/rev/derpriv/cont/9/dtr/dtr1.htm#P4>
- Borja y Borja, Ramiro, Síntesis del Pensamiento Humano en Tomo a lo Jurídico, Fondo Editorial CCE, Tomo X, Quito, 2005.
- Branchfield, Pere, Cómo vender a Crédito y Cobrar sin Contratiempos, 2003, Ediciones Gestión 2000.

- Branchfield, Pere, Gestión del Crédito y Cobro, Profit Editorial, Barcelona, 2009.
- Brenes, Lizette, Gestión de Comercialización, Universidad Estatal a distancia San José, Costa Rica, 2002.
- Bustamante Ferrer, Jaime y Uribe Osorio, Ana Inés, Principios Jurídicos del Seguro, Santa Fe de Bogotá, Colombo Editores, 1994.
- Candelario Macías, María Isabel, "El Seguro de Crédito: garantía del asegurado frente a la insolvencia de sus clientes", ponencia presentada ante el Congreso Internacional sobre Derechos y Garantías en el siglo XXI, Asociación de Abogados de Buenos Aires, junio de 1999, en <http://www.aaba.org.ar/bi150301.htm>
- Cano Escobar, Ximena, apuntes de la materia Economía Popular y Solidaria, Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador, octubre 2012.
- Capitant, Henry, De la Causa de las Obligaciones, Tomado de Ramiro Borja y Borja, Síntesis del Pensamiento Humano en Torno a lo Jurídico, Fondo Editorial CCE, Tomo X, Quito, 2005.
- Castelo Matrán, Julio, Diccionario MAPFRE de Seguros, Madrid, Editorial MAPFRE S.A., 1988.
- Castillo Freyre, Mario, y Osterling Parodi, Felipe, Tratado de las Obligaciones, Tomo I, Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 2005
- Chávez Mejía, Raúl, Financiamiento para PYME, <http://www.iPYME.org/es-ES/Financiacion/Paginas/FinanciacionPYME.aspx>
- De la Fuente Rodríguez, Jesús, Tratado de Derecho Bancario y Bursátil: seguros, fianzas, organizaciones y actividades auxiliares del crédito, grupos financieros, México, Porrúa, 2000.
- El Derecho Editores, Guía Práctica del Contrato de Seguros, Madrid, Grupo editorial El Derecho y Quantor, 2011.
- Ensink, Gabriela, Las 10 trabas a la Competitividad, en Revista Fortuna, 5 de abril de 2009, en www.fortuna.volsinetics.com.ar/edición0205/management/nota_02.htm
- Fernández – Armesto, Juan y Bertrán, Luis de Carlos, El Derecho del Mercado Financiero, Madrid, editorial Civitas, S.A., 1992.
- Foro de Derecho en <http://forodelderecho.blogcindario.com/2007/12/00043-el-principio-de-la-buena-fe.html>

- Francisco, Carmen Gloria, El Seguro de Crédito, Madrid, Universidad de La Laguna, 2010, en <http://ciberconta.unizar.es/leccion/segucre/>
- Fundación Standard Bank, La Asociatividad Empresarial para la Exportación. Un camino para las PYMEs que desean internacionalizarse, en https://www.fstandardbank.com.ar/institucional/inst/sec-idsea/esp/publicaciones/asoc_empresa.pdf
- García Álvarez, Santiago, "Conocer y vivir el Sumak Kawsay en Ecuador. Resultados de la encuesta urbana, marzo 2012", en [http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/informe%20analitico%20encuesta%20sumak%20kawsay%202012%20\(2\).pdf](http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/informe%20analitico%20encuesta%20sumak%20kawsay%202012%20(2).pdf)
- García Crespo, Pedro Isaiás, Financiación Internacional, Madrid, Paraninfo, 2007.
- Garrigues, Joaquín, El Contrato de Seguro Terrestre, Madrid, Imprenta Aguirre, 1973.
- Gay Muñoz, Pamela Andrea, Definición de las PYME, en El Financiero; México DF, Universidad Anáhuac, p. 19A, 2009.
- Guardiola, Lozano Antonio, Manual de Introducción al Seguro, Madrid, Editorial MAPFRE S.A., 2001.
- Halperin, Isaac, Lecciones de Seguros, Buenos Aires, Ediciones Depalma, 1997.
- Hernández Muñoz, Lázaro, Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional, Madrid, FC Editorial, 2003
- Instituto de Empresas del Ecuador, en <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/articuloseinvestigaciones/33-iese/260-hacia-donde-va-mi-empresa>.
- Instituto de Prácticas Bancarias y Financieras, materia Administración de Riegos, Quito, 2012.
- Jiménez de Parga Cabrera, Rafael, El Seguro de Crédito a la Exportación, Madrid, Editorial Tecnos, 1965.
- Larrea Benalcázar, Luis, Apuntes de la materia Derecho de Seguros de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador – Especialización en Derecho con mención en Derecho Financiero, Bursátil y Seguros, 2009.

- Larrea Benalcázar, Luis, Apuntes de la materia Derecho de Seguros Internacional de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador – Maestría en Derecho con mención en Derecho Financiero, Bursátil y Seguros, 2010.
- “Las PYME y su historia en Ecuador y en el mundo”, en PYME Las Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador, Quito, Corporación Ekos, 2010.
- Liendo, Mónica y Martínez, Adriana, “Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las PYMES”, ponencia presentada en las Sextas Jornadas de Investigaciones en la Facultad, Universidad de Rosario – Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, noviembre, 2001, en <http://www.fcecon.unr.edu.ar/investigacion/jornadas/archivos/liendoasociativ01.pdf>
- López Mielgo, Nuria, Montes Peón, José Manuel y Vázquez Ordás, Camilo José, Como gestionar la Innovación en las PYMES, Universidad de Oviedo, España, 2007.
- Manual de Oslo, publicado por la Comisión Europea Eurostat (Oficina Europea de Estadística), versión 2012, en <http://www.oecd.org/science/inno/2367580.pdf>
- María Freier, Garantizar Noticias, No. 24, octubre – noviembre, 2004, citado por Carlos Cleri, El Libro de las Pymes, Ediciones Granica S.A., Buenos Aires, 2007.
- Marchán Rumba, Karina Raquel, Análisis de Competencias y Habilidades para que un usuario utilice herramientas de inteligencia de Negocios en las PYME del Ecuador, Guayaquil, Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL, 2009.
- Mejía Prieto, Rocío, Asociatividad Empresarial como Estrategia para la Internalización de las PYME, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, 2010.
- Molina Martínez, Luis, El Crédito Documentario y sus Documentos, FC Editorial, Madrid, 2002.
- Molina Zaldívar, Carlos, El Seguro de Crédito en Chile, Madrid, Fundación MAPFRE, 2010.
- Morillo, Mauricio, “Las PYME ecuatorianas en cifras”, en PYME Las Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador, Quito, Corporación EKOS, 2010.
- Naranjo Larrea, Lourdes, Retención y Reaseguro: Propuestas para incrementar la retención de primas y optimizar el reaseguro en el Ecuador, Quito, Tesis de grado para obtener el título de Economista, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 1990.

Programa Pro Ecuador, Instituto de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería, en <http://www.proecuador.gob.ec/pro-ecuador/quienes-somos/>

Quijano, María Cristina, "La experiencia de Colombia", comp., Jornadas Denominadas Asociarse para Exportar: la Experiencia de los Consorcios Latinoamericanos, Buenos Aires, Fundación Export, 2009.

Radovich, Jorge M., Curso de Seguros en el Comercio Exterior, Ad-Hoc, Buenos Aires, 1999.

Roldós Aguilera, León, Banca y Crédito, Quito, s.n., 1988.

Rosales Linares, Ramón, La Asociatividad como Estrategia de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa en América Latina y El Caribe, Venezuela, en PYME Escenario de oportunidades en el siglo XXI, SELA/AECI, marzo, 1999.

Ruiz de Velasco y del Valle, Adolfo, Manual de Derecho Mercantil, Madrid, Universidad Pontificia Comillas, 2009.

Ruiz Navas, Álvaro, Fondos de Garantía, Proyecto Desarrollo del Sistema Financiero (DSF), FONDESIF / GTZ, enero, 2002.

Sánchez Calero F., Ley de Contrato de Seguros, Madrid, Verdera Editorial, 1982.

Sanchis Palacio, Joan Ramón y Ribeiro Soriano, Domingo, Creación y Dirección de PYMES, Ediciones Diaz de Santos S.A., Madrid, 1999.

Serrano Spöerer, Lisandro, El Seguro de Crédito, Santiago de Chile, Editorial Jurídica de Chile, 1970.

Soto, Eduardo y Dolan, Simón, Las PYMES ante el Reto del Siglo XXI. Los Nuevos Mercados Globales, Thompson Editores S.A., México, 2004.

Stiglitz, Rubén, Derecho de Seguros, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1997.

Superintendencia de Bancos, en <http://www.sbs.gob.ec>

Tobeñas, Castán, Derecho Civil Español, Común y Foral Tomo II – Obligaciones y Contratos, Editorial REUS, Madrid, 1925.

Toffler, Alvin, Les Nouveaux Pouvoirs, Fayard, París, 1990, citado por Los Consorcios de Exportación: Experiencia Latinoamericana y Española, Buenos Aires, Libros de la Araucaria, Fundación Standard Bank Fundación Exportar, 2009.

Tuma F. L., Journal of the Insurance, Institute of London, 1993.

Urbano, David y Toledano Nuria, Invitación al emprendimiento, una aproximación a la creación de empresas, Barcelona, Editorial UOC, 2008.

Vaquero López, Carmen, El seguro de crédito a la exportación: la regulación española y comunitaria en el marco del sistema multilateral de comercio (un análisis desde la perspectiva del Derecho Internacional Privado, Valladolid, Universidad de Valladolid – Facultad de Derecho, 2001.

Veiga Copo, Abel, Tratado del Contrato de Seguros, Madrid, Editorial Civitas, 2012.

Villegas, Carlos Gilberto, Las Garantías del Crédito, Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni, 1998.

Zary Corral, Marielena, El Seguro de Exceso de Pérdida, Quito, Monografía para obtener el título de Especialista en Derecho con mención en Derecho Financiero, Bursátil y Seguros, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, 2007.

Zúñiga Chavarría, Leonardo, Confianza y creencia de que se pagará la deuda, crédito Cooperativo, en

http://books.google.es/books?id=POQt6xmxmj4C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summ ary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

<http://www.mapfre.com/seguros/es/empresas/soluciones/seguro-credito.shtml>

http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/150-1980.t4.html

www.lmconsulting.es/store/product_detail_pages/ventajas_credito.htm

www.es.wikipedia.org

ANEXO 1

Criterio cuantitativo de la PYME en la Unión Europea

Tipo de empresa	Empleados	Facturación en millones de euros	Total balance en millones de euros
Microempresa	Menor a 10	Menor o igual a 2	Menor o igual a 2
Pequeña	Menor a 50	Menor o igual a 10	Menor o igual a 10
Mediana	Menor a 250	Menor o igual a 50	Menor o igual a 43

Fuente: www.es.wikipedia.org

ANEXO 2

Artículo 3 de la Decisión 702 de la Comunidad Andina, relativa al Sistema Andino de Estadística de la PYME, emitida el diez de diciembre de dos mil ocho, en Lima – Perú.

“Artículo 3.- Umbrales. Para efectos de la presente Decisión, los umbrales [en los que se enmarcan las PYME] están de acuerdo a lo señalado a continuación:

- a) Las empresas comprendidas dentro de los siguientes rangos de personal ocupado y de valor bruto de las ventas anuales:

VARIABLES	Estrato I	Estrato II	Estrato III	Estrato IV
Personal ocupado	1 – 9	10 – 49	50 – 99	100 – 199
Valor Bruto de las Ventas Anuales (US\$)*	≤ 100.000	100.001 – 1.000.000	1.000.001 – 2.000.000	2.000.001 – 5.000.000

(*) Margen comercial para las empresas comerciales

Prevalecerá el Valor Bruto de las Ventas Anuales sobre el criterio de Personal Ocupado.

- b) Las empresas de las actividades económicas de manufacturas, comercio y servicio.
Facultativamente, se podrá añadir la actividad minera y de construcción, por separado.”

ANEXO 3

Según investigaciones de la Revista Ekos de Ecuador, en su publicación titulada PYME La Pequeña y Mediana Empresa en el Ecuador, para el año 2010 existen 8,640 pequeñas empresas y 3,566 medianas empresas, distribuidas en los siguientes sectores:

Empresas Medianas

SECTOR	No. EMPRESAS	PORCENTAJE
Comercio	1389	39%
Industria	391	11%
Servicios	966	27%
Construcción	188	5%
Agro y Agroindustria	420	12%
Alimentos	134	4%
Hoteles y Restaurantes	78	2%
Total	3566	100%

Empresas Pequeñas

SECTOR	No. DE EMPRESAS	PORCENTAJE
Comercio	2453	28%
Industria	752	9%
Servicios	3761	43%
Construcción	594	7%
Agro y Agroindustria	682	8%
Alimentos	155	2%
Hoteles y Restaurantes	243	3%
Total	8640	100%

Fuente: Morillo W, "Las PYME ecuatorianas en cifras", en PYME Las Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador, Edición Especial, Quito, Revista Ekos, 2011, p. 15.

ANEXO 4

El año 2011 fue muy fructífero para las PYME. A continuación, datos importantes de este sector de la economía.

USD. 2.5

Millones de ingreso promedio anual de las medianas empresas en Ecuador

74.4%

De pequeñas empresas en relación a todas las PYME ecuatorianas.

43.3%

De concentración de PYME en Pichincha y Guayas

6%

Fue la utilidad de las PYME en el año 2011

Los sectores más prósperos dentro de las PYME son inmobiliarias, telecomunicaciones y acuicultura y pesca

Fuente: "Cifras de Impacto", en PYMES: Contribución clave en la Economía, Edición Especial, Quito, Revista Ekos, 2011, p. 42.

ANEXO 5

Diferencias entre organizaciones de economía popular y sociedades mercantiles

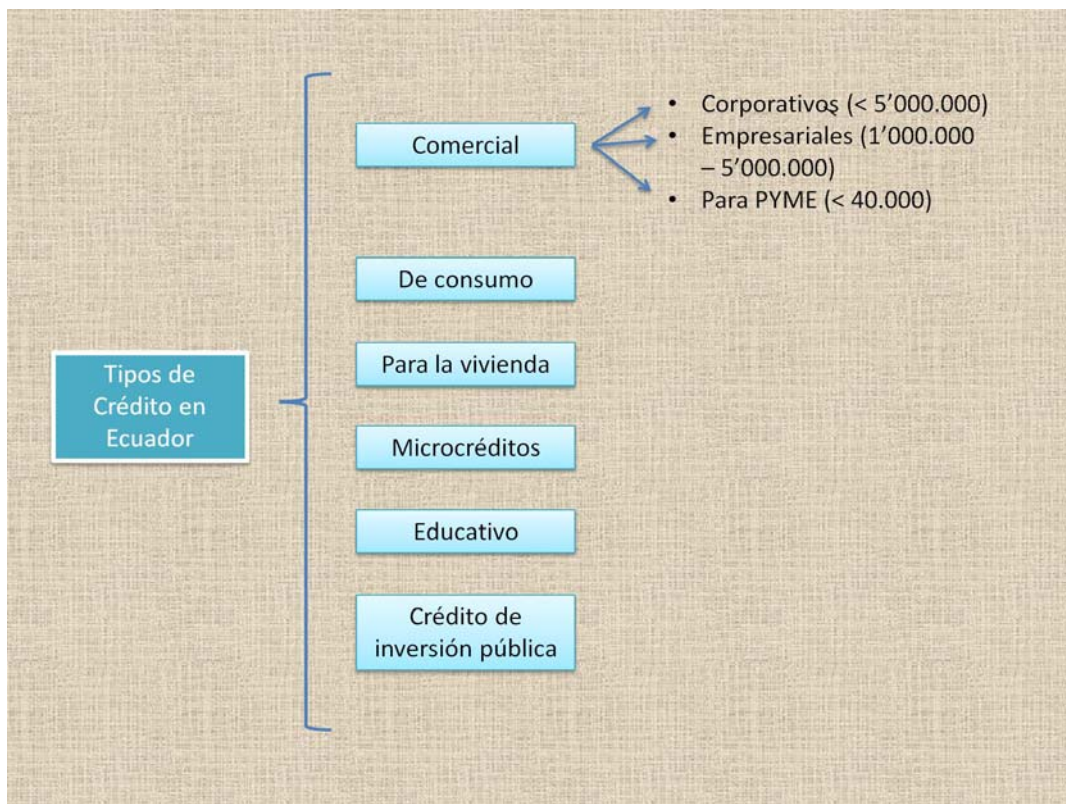
Las características que permiten diferenciar a las organizaciones de la economía popular de las sociedades mercantiles, son las siguientes:

- Primacía de la persona y el objeto social sobre el capital.
- Adhesión abierta y voluntaria.
- Control democrático de sus miembros
- Combinación de los intereses de los miembros/ usuarios y el interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- La mayoría del excedente debe destinarse a la consecución de objetivos de desarrollo sostenible y a la realización de servicios de interés a los miembros o de interés general.
- Al tenor del artículo 5 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, las organizaciones de economía popular y solidaria basan su accionar en actos económico solidarios, entendidos como aquellos “que efectúen con sus miembros las organizaciones a las que se refiere esta Ley, dentro del ejercicio de las actividades propias de su objeto social, no constituyen actos de comercio o civiles sino actos solidarios [...]”

Fuente: Ximena Cano Escobar, apuntes de la materia Economía Popular y Solidaria, Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador, octubre 2012.

ANEXO 6

Clasificación de los créditos, a manera didáctica y obedeciendo a algunos criterios



ANEXO 7

Diferencias entre el seguro de crédito y la póliza de fianzas

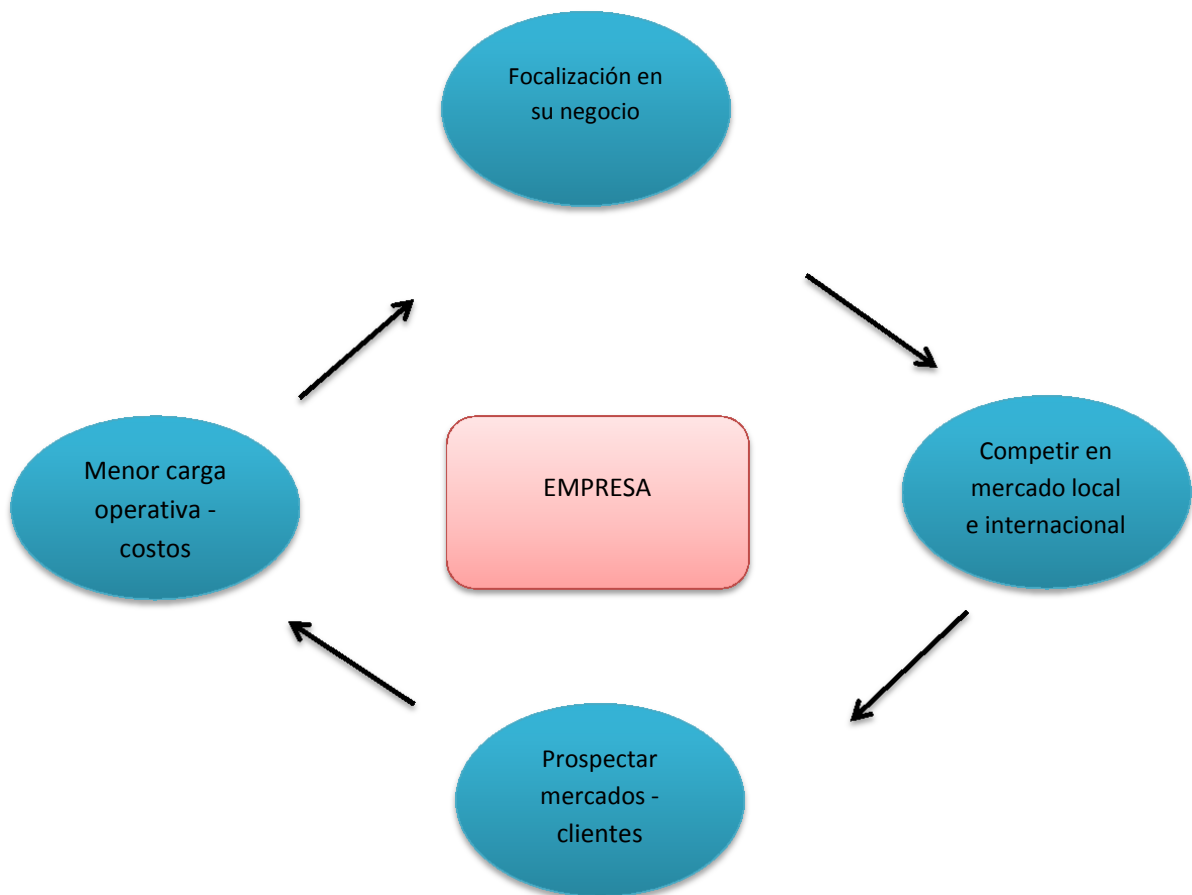
- En el seguro de crédito, el asegurador indemniza al beneficiario de la póliza de las consecuencias patrimoniales negativas que pudiera sufrir por causa del incumplimiento del crédito de un tercero, siempre que exista esa incapacidad definitiva de pago, de conformidad con la póliza y con la ley. En tanto que, en el seguro de fianzas, la conducta del cliente de la aseguradora, denominado afianzado, respecto de determinadas obligaciones legales y contractuales, puede desencadenar la ocurrencia del siniestro; bajo este esquema, el asegurador de una fianza tiene acción directa, basado en la póliza y en la ley, contra el afianzado; mientras que el beneficiario de la fianza tiene una posición acreedora frente a la aseguradora.
- A diferencia del seguro de crédito, la fianza, por su naturaleza, tiene el carácter de accesoria, es decir, tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no puede subsistir sin ella; definición extraída del Código Civil en artículo 1458. En otras palabras, la fianza es una garantía.
- El riesgo contemplado en los dos tipos de seguros tiene características diferentes. En el seguro de crédito, se tiende a indemnizar la pérdida neta definitiva que ha sufrido el asegurado, a consecuencia del impago del crédito, por la insolvencia del deudor.

En el caso del seguro de fianzas lo que se busca es la eliminación del daño causado al beneficiario por el cumplimiento de la obligación de hacer o no hacer que pesa sobre el afianzado.

- La forma de contratación difiere en los dos tipos de seguros. En el de crédito, para evitar la antiselección de los riesgos, se asegura todo el volumen de negocios del asegurado, aplicando el principio de la globalidad, de manera que es usual la utilización de pólizas globales o flotantes. La fianza se produce sobre casos concretos e individuales, al entrar en juego las peculiares circunstancias subjetivas del afianzado frente a la obligación garantizada; el único método de empleo es la póliza individual.
- Atendiendo a la obligación que asume el deudor en el seguro de crédito y el afianzado en el de fianzas, podemos indicar que en el primer caso siempre va a ser una obligación dineraria (dar), mientras que en el segundo, la obligación es de hacer o no hacer.

ANEXO 8

Diagrama de beneficios del seguro de crédito



Al estar la empresa enfocada en su negocio, puede ser innovadora y, por consiguiente, diferenciarse de las demás.

Al contar con el respaldo de sus ventas a crédito, la compañía se vuelve más sólida y tiene mejores perspectivas para la obtención de créditos.