

FORMACIÓN PROFESIONAL · FINANCIACIÓN INTERNACIONAL · UNIDAD 8

Seguro de crédito y decisión final

Atlas Office quiere pagar los próximos pedidos por transferencia a 60 días. Irene estudia la póliza A de Cierzo Crédito: límite de 100.000 EUR, cobertura del 90 % y prima del 0,6 %. ¿Conviene, qué cuesta, qué cubre y qué pasa si Atlas no paga?

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...



Distinguir los riesgos de una operación internacional (impago comercial, político, cambio y daños a la mercancía) y el instrumento que protege de cada uno.



Comparar la oferta pública y privada de seguro de crédito y diferenciar lo que CESCE hace por cuenta propia y por cuenta del Estado.



Leer una póliza (límite, cobertura, franquicia, exclusiones, obligaciones) y calcular la prima.



Preparar la solicitud de una póliza y mantenerla al día cuando la operación cambia.



Tramitar un siniestro, calcular la indemnización y cerrar el informe financiero final de la operación.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Vender a crédito a Atlas sin jugarse la tesorería

Lunes 12 de abril de 2027. EXP-27-01 se cobra mediante crédito documentario, pero **Atlas Office** pide que los próximos pedidos (**110.000 USD** cada uno, 100.000 EUR a 1,10; uno pendiente cada vez) se paguen por **transferencia a 60 días**. El primero, **EXP-27-06**, saldría el lunes 3 de mayo y vencería el viernes 2 de julio.

Omar quiere aceptar para no perder a Atlas. **Irene** propone asegurar esas ventas (no EXP-27-01) con una póliza didáctica de **Cierzo Crédito, S.A.** (ficticia): límite de 100.000 EUR para Atlas, cobertura del **90 %** y prima del **0,6 %**.

En el supuesto, Atlas deja sin pagar parte de EXP-27-06 (mora prolongada) y la pérdida admitida es de **20.000 EUR**.

❓ Si Atlas no paga, ¿qué pierde Nexo exactamente: la mercancía, el dinero o las dos cosas?

❓ ¿Un seguro de crédito cubre también que el dólar caiga antes del cobro?

❓ Si en un año no hay ningún impago, ¿la aseguradora devuelve la prima?

❓ ¿Qué documentos crees que pedirá la aseguradora para pagar? ¿Pagará al día siguiente del vencimiento impagado?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

8.1 Mapa de riesgos

8.2 Oferta pública y privada

8.3 Contrato y prima

8.4 Solicitud y seguimiento

8.5 Siniestro y recuperación

Todo lo que pide la póliza



Aquí falta la factura. Sin ella, la aseguradora no verá qué nos deben.

Contrato, factura, vencimiento, reclamaciones y avisos. Todo lo que pide la póliza.





Atlas no paga y no enviaremos nada más. Lo dejo escrito en el expediente.

CLAVE

Ante un impago: **notificar, limitar daños, reclamar, documentar** y financiar la tesorería mientras llega la indemnización.

8.1 · MAPA DE RIESGOS

Cada riesgo, su instrumento

RIESGO	EJEMPLO EN NEXO	INSTRUMENTO	LO QUE NO HACE
Comercial (insolvencia o mora)	Atlas no paga a 60 días	Seguro de crédito, crédito documentario, factoring sin recurso	No cubre disputas de calidad, salvo pacto
Político	El país bloquea las transferencias	Cobertura política; confirmación	No cubre la insolvencia si solo se asegura el político
De cambio	110.000 USD a 1,20: 91.666,67 EUR, no 100.000	Forward, opción, cobertura natural	El seguro de crédito no cubre la depreciación
De la mercancía	Cajas rotas en el vuelo	Seguro de transporte	El de crédito no cubre daños físicos
Documental	Discrepancia en el AWB	Revisión documental	El seguro no corrige documentos

CLAVE

Un riesgo, un instrumento: el seguro de crédito no cubre el cambio ni la rotura de mercancía, y el seguro de transporte no paga un impago.

¿Quién se compromete a pagar?



EXP-27-01 · Crédito documentario

Con crédito documentario irrevocable se compromete a pagar el banco emisor si los documentos son conformes: el riesgo de Atlas se sustituye en gran parte por el del banco y su país.

VS



EXP-27-06 · Transferencia a 60 días

Nexo entrega y espera: el riesgo de Atlas es pleno. Por eso la póliza se estudia para estas ventas en cuenta abierta, no para EXP-27-01.

CLAVE

El riesgo de que el **banco emisor** no pague se trata con la confirmación del crédito documentario.

8.1 · LA NORMA DICE

Comercial, político, extraordinario



*Los riesgos cubiertos «podrán ser de carácter **comercial, político, extraordinario**, o de otra naturaleza»; son comerciales los derivados de «la falta de cumplimiento de los compromisos asumidos por los **deudores privados**», y políticos, entre otros, «la falta de convertibilidad o problemas de transferencia».*

Ley 8/2014, de 22 de abril, art. 3.3 · Consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

La cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización.

NO OBLIGA A…

Cubrir el riesgo de cambio o los daños a la mercancía: tienen sus propios instrumentos.

CLAVE

Si el cliente cancela antes del envío, con la mercancía ya fabricada, es **riesgo de resolución del contrato**; el extraordinario viene de catástrofes naturales.

Lo que queda sin cubrir en las ventas a Atlas

RIESGO	EXPUESTO	INSTRUMENTO	RIESGO RESIDUAL
Impago comercial	100.000 EUR	Póliza A, 90 %	10 % y exclusiones
Cambio USD/EUR	110.000 USD	Forward por venta	Comisión, cambios de importe
Daños en transporte	Mercancía tras el muelle 2	Seguro de quien lo contrate (FCA no obliga)	Daño sin seguro
Político	El mismo cobro	Sin cobertura en la póliza A	Todo; se revisa
Disputa comercial	La parte discutida	Excluida hasta resolverla	Todo mientras dure

Ficha ficticia del libro.

CLAVE

El mapa no es fijo: se revisa cuando cambian el **medio de pago, el importe, el plazo** o la situación del cliente o de su país.

Tres maneras de asegurar y una sola CESCE



Aseguradora privada

Cualquier entidad autorizada en los ramos de crédito o caución (Ley 8/2014, art. 3.1). Ventas a corto plazo a clientes privados, con un límite por cliente.



CESCE por cuenta propia

Vende seguros de crédito y caución, asume ella el riesgo y compite en el mercado.



CESCE por cuenta del Estado

Agente Gestor: gestiona coberturas cuyo riesgo asume el Estado. Medio y largo plazo, riesgo político, proyectos, avales.



Consenso OCDE

En los créditos con apoyo oficial a dos años o más: primas mínimas y plazos máximos (unidad 6).

CLAVE

CESCE actúa **en los dos campos**: no todas sus pólizas son por cuenta del Estado.

Póliza del exportador o de crédito comprador



Póliza del exportador

Por ejemplo, de crédito suministrador: Nexo es la asegurada y cubre su cobro aplazado. Si hay impago, reclama Nexo.

VS



Póliza de crédito comprador

Un banco presta al comprador para que pague al contado: la asegurada es la entidad financiadora, que cubre el impago del préstamo y es quien reclama.

CLAVE

Antes de leer coberturas, pregúntate **quién cobra la indemnización**.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Un compañero dice: «CESCE es del Estado, así que **todas sus pólizas son públicas**». ¿Qué le respondes?

A Tiene razón: CESCE solo asegura por cuenta del Estado

B No: CESCE vende también seguros por cuenta propia, en los que asume ella el riesgo; por cuenta del Estado actúa como Agente Gestor

C No: CESCE es una aseguradora privada que no trabaja para el Estado

✔ CESCE actúa en los dos campos: por cuenta propia compite en el mercado; por cuenta del Estado gestiona coberturas cuyo riesgo asume el Estado (Ley 8/2014, art. 4.2 y disposición adicional segunda).

La póliza A, elemento a elemento

ELEMENTO	QUÉ SIGNIFICA	PÓLIZA A DEL SUPUESTO
Riesgos cubiertos	Insolvencia, mora, político…	Comercial: insolvencia y mora
Límite de crédito	Riesgo máximo por cliente	100.000 EUR para Atlas
Cobertura	Parte de la pérdida indemnizada	90 %; Nexo retiene el 10 %
Franquicia	Parte que paga siempre el asegurado	Sin franquicia
Exclusiones	Lo que no se cubre	Disputas no resueltas, ventas a vinculadas, cambio
Plazo máximo y aviso	Plazo de pago admitido; obligaciones	90 días; aviso de impago en 30 días desde el vencimiento

Moneda de la indemnización: EUR, al tipo de la liquidación. Prima: 0,6 % anual sobre el límite. Póliza didáctica de Cierzo Crédito, S.A. (ficticia).

CLAVE

La indemnización no la decide el porcentaje del folleto, sino **las condiciones de la póliza**.

Una prima menor puede esconder un límite corto

Indemnización = pérdida cubierta (hasta el límite) × cobertura

Prima A	100.000 × 0,6 %	**600 EUR**
Prima B	50.000 × 0,8 %	**400 EUR**
Impago total con A	100.000 × 90 %	**90.000 EUR**
Impago total con B	50.000 × 80 %	**40.000 EUR**
Peor caso para Nexo	A: 600 + 10.000 · B: 400 + 60.000	**10.600 / 60.400 EUR**

Venta de 100.000 EUR a Atlas e impago total. Pólizas didácticas del libro.

CLAVE

La póliza B es más barata, pero deja sin cubrir la mitad de la venta: **no se elige solo por la prima**.

Una disputa no es un impago

Pérdida atendida = deuda − parte discutida

Parte discutida	50 organizadores × 110 USD = 5.500 USD ÷ 1,10	**5.000 EUR**
No discutida	20.000 − 5.000	**15.000 EUR**
Indemnización mientras dure la disputa	15.000 × 90 %	**13.500 EUR**
Si la mercancía era conforme	Los 5.000 vuelven a la reclamación	**20.000 × 90 % = 18.000 EUR**

CLAVE

Mientras la disputa no se resuelva, esa parte queda **excluida**.

Qué promete el asegurador



*«Por el seguro de crédito el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato a **indemnizar al asegurado las pérdidas finales** que experimente a consecuencia de la **insolvencia definitiva** de sus deudores».*

Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro, art. 69 · Consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

El asegurador; el tomador paga la prima y el asegurado cobra la indemnización (en Nexo, tomador y asegurado coinciden).

NO OBLIGA A…

Devolver la prima si no hay siniestro: es el precio del seguro, no un depósito.

CLAVE

La prima no se devuelve: es un coste de las ventas que asegura, como los intereses lo son del préstamo.

Con la póliza en vigor, Nexo tiene obligaciones

1 → 2 → 3 → 4

1 Declarar

Las ventas aseguradas: antes del día 10, las del mes anterior (fecha, factura, importe y vencimiento).

2 No superar

El límite ni el plazo máximo sin autorización: 110.000 EUR superarían el límite en 10.000.

3 Avisar

Los impagos, dentro del plazo de la póliza: 30 días desde el vencimiento.

4 Comunicar

Lo que agrave el riesgo: retrasos repetidos, noticias de dificultades del cliente.

CLAVE

Avisar a tiempo: ampliar el plazo, superar el límite o callar un retraso puede dejar la venta sin cobertura. La aseguradora puede reducir o anular el límite para las ventas futuras.

Del vencimiento al pago a cuenta

Lun 03/05/2027

Expedición

Transferencia a 60 días.

Vie 02/07/2027

Vencimiento impagado

Amenaza de siniestro: hay que avisar.

Vie 30/07/2027

Aviso de impago

Dos días antes del fin del plazo.

Dom 01/08/2027

Fin del plazo de aviso

30 días desde el vencimiento.

Finales de enero de 2028

Pago a cuenta

50 % de 18.000 = 9.000 EUR, si no hay liquidación antes.

CLAVE

Indemnización no es liquidez: Irene cubre el hueco de 20.000 EUR con la línea de crédito de Nexo.

Cuándo hay siniestro

⚖️

*Hay **insolvencia definitiva**, entre otros casos, con resolución judicial firme, convenio con quita, embargo sin bienes suficientes o acuerdo de que el crédito es incobrable; a los **seis meses del aviso de impago**, el asegurador abona a cuenta el **50 %** de la cobertura pactada. La indemnización es el porcentaje pactado de la pérdida final, nunca inferior al 50 %.*

Ley 50/1980, arts. 70 y 71 (resumen del libro) · Consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

El asegurador, cuando se dan las condiciones de la póliza: insolvencia definitiva o mora prolongada durante el plazo de espera.

NO OBLIGA A…

Pagar por el simple impago en el vencimiento: la sola declaración de concurso tampoco basta.

CLAVE

Al indemnizar, la aseguradora se **subroga** frente a Atlas por lo pagado (art. 72); Nexo aporta documentos y colabora.

18.000 EUR si se reconoce el siniestro

Indemnización = pérdida admitida × cobertura

Indemnización	20.000 × 90 %	**18.000 EUR**
Nexo retiene	20.000 − 18.000	**2.000 EUR**
Recobro para la aseguradora	6.000 × 90 %	**5.400 EUR**
Recobro para Nexo	6.000 × 10 %	**600 EUR**
Pérdida final de Nexo	2.000 − 600	**1.400 EUR**

Lo recuperado se reparte según la póliza; aquí, en la misma proporción.

CLAVE

Si se recuperan 6.000 EUR de Atlas, la pérdida de Nexo baja de **2.000 a 1.400 EUR**.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Decisión de póliza y expediente SEG-27-08



Irene, responsable de la decisión

Póliza didáctica A: límite 100.000 EUR, cobertura 90 %, prima 0,6 %. Ventas a Atlas por transferencia a 60 días (EXP-27-06 y siguientes). Pérdida admitida: 20.000 EUR. Caso ficticio.

1. **Riesgo que se trata.** Comercial de Atlas en cuenta abierta. No el cambio (sigue el forward) ni la mercancía (FCA: la asume Atlas desde el muelle 2).

2. **Prima y adecuación.** 100.000 × 0,6 % = 600 EUR, coste de las ventas aseguradas. Límite igual a la exposición (110.000 USD a 1,10, con un pedido pendiente cada vez); 60 días ≤ 90.

3. **Indemnización.** 20.000 × 90 % = 18.000 EUR, si se cumplen las condiciones; Nexo retiene 2.000 EUR.

4. **Expediente.** Contrato, factura, prueba de entrega, vencimiento, aviso de impago (30/7/2027), reclamaciones y comunicaciones, con fechas.

5. **Tesorería.** Hueco de 20.000 EUR desde el 2/7/2027, cubierto con la línea de crédito; la indemnización lo reducirá en 18.000.

✔ Se contrata la póliza A: coste **600 EUR**, cubre el **90 %** del impago comercial hasta 100.000 EUR; riesgo retenido: 10 %, exclusiones y cambio.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

¿Qué pasaría con la indemnización si Irene hubiera avisado del impago el **martes 3 de agosto**?

A Nada: el aviso puede darse en cualquier momento antes de la declaración de siniestro

B El aviso estaría fuera del plazo de 30 días, que acababa el domingo 1/8: la cobertura podría perderse

C La aseguradora pagaría solo el 50 %

✔ El vencimiento es el 2/7/2027 y la póliza A exige avisar en 30 días: hasta el domingo 1/8. Si no se cumplen las condiciones (aviso en plazo, documentación, sin exclusión), la venta puede quedar sin cobertura.

APRENDE CON LA IA

La respuesta que recibió Omar

Tres frases de un asistente de IA y una de la Clave. Pulsa cada tarjeta.

«Para dar parte no necesitas la factura»

BULO

La factura demuestra qué se debe: el expediente lleva contrato, factura, entrega, vencimiento, reclamaciones y avisos.

«La aseguradora paga el 100 % al día siguiente del vencimiento»

BULO

Paga el 90 % de la pérdida admitida, cuando hay siniestro según la póliza. Hay que prever la tesorería.

«La prima de 600 EUR se devuelve si Atlas paga»

BULO

La prima es el precio del seguro y un coste de las ventas aseguradas.

«El seguro de crédito no cubre la rotura de la mercancía»

OK

Eso es del seguro de transporte: un riesgo, un instrumento.

REPASO

Ideas clave

- Cada riesgo tiene su instrumento: impago comercial, seguro de crédito; cambio, forward u opciones; mercancía, seguro de transporte; documental, revisión. Ninguno los cubre todos.
- El riesgo depende del medio de pago: con crédito documentario paga el banco emisor; con transferencia a 60 días, el riesgo de Atlas es pleno.
- El mapa de riesgos anota importe expuesto, instrumento y riesgo residual con quien lo asume, y se revisa cuando cambian medio de pago, importe o plazo.
- Seguro privado o por cuenta del Estado: CESCE vende por cuenta propia y, como Agente Gestor, gestiona coberturas cuyo riesgo asume el Estado.
- En la póliza del exportador la asegurada es la empresa; en la de crédito comprador, la entidad que financia.
- Póliza A: límite de 100.000 EUR, cobertura del 90 %, sin franquicia, plazo máximo de 90 días y prima de 600 EUR, que no se devuelve.
- Una prima menor puede esconder un límite insuficiente: en el peor caso, 10.600 EUR con la A frente a 60.400 EUR con la B.
- Con la póliza en vigor, Nexo declara las ventas, no supera límite ni plazo, avisa de los impagos en plazo y comunica lo que agrave el riesgo.
- El impago en el vencimiento es una amenaza de siniestro: 20.000 × 90 % = 18.000 EUR si se reconoce, y entretanto la tesorería tiene que aguantar.



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**