

40

Línea de Descuento Asegurada

Estudio realizado por: Juan Antonio González Arriete
Tutor: José Prieto Onieva

Tesis del Master en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras

Curso 2007/2008

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de Zurich Seguros



Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Presentación y agradecimientos

Un buen grupo de personas ha hecho posible este trabajo, que sin su colaboración no me habría sido posible realizar el mismo.

Es pues imprescindible que estos agradecimientos aperturen mi tesis.

A mi tutor Don José Prieto que sin sus orientaciones y comentarios, no solo en esta tesis sino al cabo de los años de trabajo conjunto a sido muy importante para la realización de este estudio. A mi compañía Grupo Crédito y Caución por ofrcerme y facilitarme la documentación y apoyo en la gestación del mismo. A mi despacho profesional por aguantarme, y como no a la mejor promoción del master, sin duda, compañeros y profesores que han hecho que semana tras semana haya qnriquecido los conosimientos del sector asegurador y financiero.

Resumen

Esta tesis se basa en el estudio de la posibilidad de poder implantar un nuevo producto bajo la denominación de la línea de descuento asegurada, donde se mezcla un producto meramente financiero como es la línea de descuento con un producto meramente asegurador como es el seguro de crédito.

Todo ello motivado por la coyuntura de mercado actual y por la preocupación de las empresas españolas por la nueva situación crediticia de los mercados financieros.

Resum

Aquesta tesi es basa en l'estudi de la possibilitat de poder implantar un nou producte sota la denominació de la línia de descompte assegurada, on es barreja un producte merament financer com és la línia de descompte amb un producte merament assegurador com és el segur de crèdit.

Tot això motivat per la conjuntura de mercat actual i per la preocupació de les empreses espanyoles per la nova situació creditícia dels mercats financers.

Summary

This thesis is based on the study of the possibility of being able to implement a new product under the denomination of the discount line assured, where a merely financial product is mixed like is the discount line with a merely insurance product like is the credit assurance.

All this motivated by the conjuncture of current market and for the worry of the Spanish companies for the new credit situation of the financial markets.

Índice

1.- Introducción	9
2.- Seguro de Crédito	11
2.1 Regulación legal. Concepto de seguro de crédito comercial	11
2.2 Datos del seguro de crédito	12
2.3 Sujetos	16
2.4 Operativa del seguro de crédito	17
2.5 La gestión de crédito a cliente	17
2.6 Fases del seguro de crédito	18
2.7 Principios del seguro de crédito comercial	18
2.8 Funciones del seguro de crédito	20
2.9 Obligaciones de la compañía aseguradora y del tomador	21
3.- Descuento comercial	23
3.1 Características	23
3.2 Formulación	24
3.3 Comisiones y gastos	24
3.4 Tipos de efectos	26
3.5 Intereses	26
3.6 Ventajas	27
3.7 Inconvenientes	27
3.8 Operatoria	28
3.9 Esquemas gráficos	30
4.- Pagares	33
4.1 Concepto	33
4.2 Características de emisión	34
4.3 Formas de emisión	34
4.4 Endoso del pagare	35
4.5 Aval del pagare	35
4.6 Renovación y oposición al pago	36
4.7 Fiscalidad	36
4.8 Operativa	36

5.- Línea de descuento aseguradora	39
5.1 Objetivo	39
5.2 Factores que han determinado el estudio del nuevo producto	39
5.3 Sujetos que intervienen	40
5.4 Ventajas para cada una de las partes	41
5.5 Operativa del producto	43
5.6 Contratos a establecer	43
5.7 Elementos básicos de la cobertura	44
5.8 Siniestro o aviso de insolvencia provisional	46
5.9 Coste prima	47
5.10 Pago de las primas	48
5.11 Otras indicaciones a tener en cuenta	48
5.12 Mercado	48
5.13 Moneda	48
5.14 Duración	48
6.- Bibliografía	49
Anexos	51

Línea de Descuento Asegurada

1.- Introducción

La motivación para tratar en esta tesis la posible implantación de una línea de descuento asegurada es la demanda por una parte que existe en el mercado de mejorar el plazo de las indemnizaciones en las pólizas del seguro de crédito que una mayoría son indemnizaciones elevadas y que en algunos casos hacen que la tesorería de las empresas se vean alteradas pues siempre los impagados son salidas de dinero, o mejor dinero no entradas de dinero que estaban previstas en el plan de tesorería y que dejan de estar.

Así mismo la situación económica que se esta viviendo y las previsiones para los próximos años, hacen que esta demanda sea mas importante cada vez, junto con el endurecimiento de las condiciones crediticias de las entidades financieras, que hacen cada vez mas que nos soliciten mas garantías para establecer y conceder fuentes de financiación para las empresas y cada vez es mas el miedo por las posibles insolvencias de sus posibles clientes ante el impago de sus documentos de pago.

Por todo ello es básico poder establecer un producto que de sentido a estos dos temores y que posibilite por una parte un nuevo negocio rentable para las compañías aseguradoras de crédito y entidades financieras que tienen que buscar nuevos negocios al bajarles la actividad en el mercado hipotecario y por otro lado es hacer que la viabilidad de las empresas españolas se puedan ver afectadas por impagos de su cartera de clientes cuando se pueden evitar y solucionar.

Así mismo, se decide únicamente coger para el estudio la línea de descuento de pagares asegurada, y no otra cualquier otra forma de pago que pudiera descontarse en una línea convencional.

El principal motivo es aunque el pagare no es compromiso de pago en firme, con esta forma de pago hace que las discusiones comerciales entre asegurado y cliente, que en un principio pudiera dar a una serie de problemas a la hora de la admisión de siniestros, pues se supone que una empresa emite un pagare a la entrega de una factura que ha sido revisada y por tanto el emisor del pagare no se opone a ninguno de sus puntos.

2.- El seguro de Crédito

2.1 Regulación legal y concepto de seguro de crédito comercial

El seguro que vamos a tratar en este trabajo es el denominado seguro de crédito comercial, recogido en la LCS como un seguros de los denominados de daños, concretamente en la sección séptima del título II art 69 a 72 de dicha ley.

El artículo 69 nos ofrece una definición tan parca del riesgo que cubre el seguro de crédito que nos obliga a ampliar, de una forma practica el concepto de cobertura y el funcionamiento del mismo. Afirma el art 69 LCS:

“por el seguro de crédito el asegurador se obliga dentro de los limites establecidos en la ley y en el contrato, a indemnizar al asegurado las perdidas finales que experimente a consecuencia de la insolvencia definitiva de sus deudores”.

El articulo 70 LCS regula los supuestos en que se reputara existente la insolvencia definitiva del deudor y la obligación del asegurador de anticipar el 50% de la indemnización a los 6 meses después de haber recibido el aviso de insolvencia. El artículo 71 regula que conceptos se incluyen en la cuenta de la indemnización y cuales se encuentran excluidos y por ultimo el artículos 72 LCS regula las tres principales obligaciones legales del asegurado.

Han sido numerosas las definiciones de seguro de crédito comercial que han dado diferentes autores, si bien nos quedaremos con la que se recoge el tratado general de seguros (Anastasio Prieto Piulachs) que afirma que debemos contemplar el seguro de crédito “como la conjunción de unos servicios tendentes a aminorar el nivel de incidencias que puedan sufrir las empresas como consecuencia de su operativa con sus clientes a crédito y además completar su ultima finalidad indemnizatoria, ampliándola con el anticipo del total o parte del porcentaje de garantía en plazos fijos hasta que sea posible fijar ka perdida final, motivo este de fijación del concepto teórico de siniestro”.

Si bien el articulo 69 LCS exige que la insolvencia sea definitiva, en la practica actual los aseguradores de crédito abonan la indemnización que corresponda, en el plazo pactado, aunque no exista declaración definitiva de insolvencia. Por ello se dice que las pólizas actuales de seguro de crédito cubren la mora prolongada, es decir, el mero impago sin declaración de insolvencia (exista o no declaración judicial, provisional o definitiva). Si no existe declaración judicial hablamos de insolvencia de hecho. El abonar al tomador la indemnización sin que exista declaración de insolvencia definitiva del deudor, constituye una manifestación del principio pro asegurado o por lo menos, una condición más beneficiosa de las que impone la ley en el art 69 a tenor del art 2 LCS ultimo epígrafe.

2.2 Datos del seguro de crédito

El seguro de crédito tal y como lo conocemos está inmerso dentro de los seguros de no vida, donde el volumen de ventas estimado de primas a junio del 2008 asciende a 17.067 millones de euros, lo que representa un 3,7% más que el mismo periodo que el ejercicio anterior.

Datos del informe anual del 2007 de la dirección general de seguros y fondos de pensiones dan un volumen de primas devengadas del ramo de no vida de 31.882 millones de euros, de las que 649 millones de euros corresponden al seguro de crédito, lo que representa un incremento de más de un 13% con respecto al 2006, si bien en lo que llevamos de este semestre del 2008 el aumento de las mismas se estima por encima del 16%.

2.2.1 Datos globales del sector asegurador

Medida en términos de volumen de primas, la evolución del sector asegurador durante los últimos cinco años se presenta en el siguiente cuadro.

TOTAL SECTOR: RAMOS VIDA Y NO VIDA
VOLUMEN DE PRIMAS DEVENGADAS BRUTAS (Datos en millones de euros)

	2003	2004	2005	2006	2007	Tasa variación 07/06 (%)
Total Sector	41.976	45.495	48.950	53.255	55.078	3,42
Ramo de vida	17.818	19.118	20.617	22.950	23.246	1,29
Ramos no vida	24.157	26.377	28.333	30.306	31.832	5,04

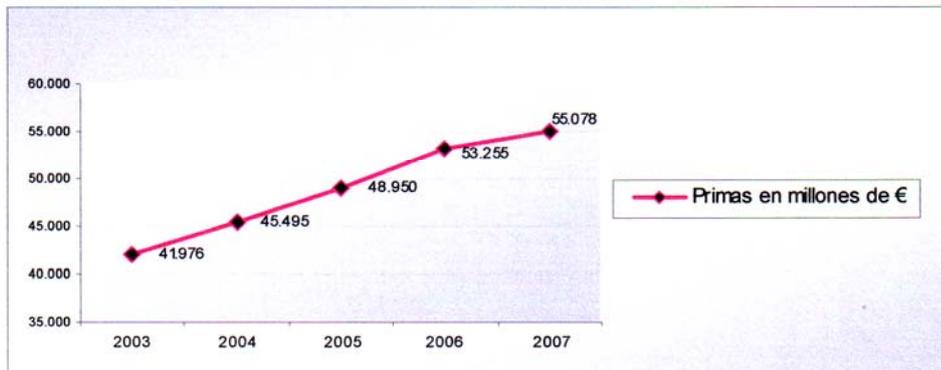
(*) Datos provisionales. No incluye Mutualidades de previsión social.

Durante el año 2007 la recaudación de primas por seguro directo y reaseguro aceptado de las entidades aseguradoras sujetas al control de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, excluidas las mutualidades de previsión social y según datos provisionales, alcanzó la cifra de 55.078 millones de euros, importe que supone un incremento, con respecto a 2006, del 3,42 por ciento, algo inferior al de años precedentes.

La tasa de variación del seguro de no vida durante el ejercicio 2007 ha sido superior al crecimiento de los seguros de vida, que es el que más ha sufrido el descenso en el consumo, a diferencia del ejercicio anterior que fue a la inversa.

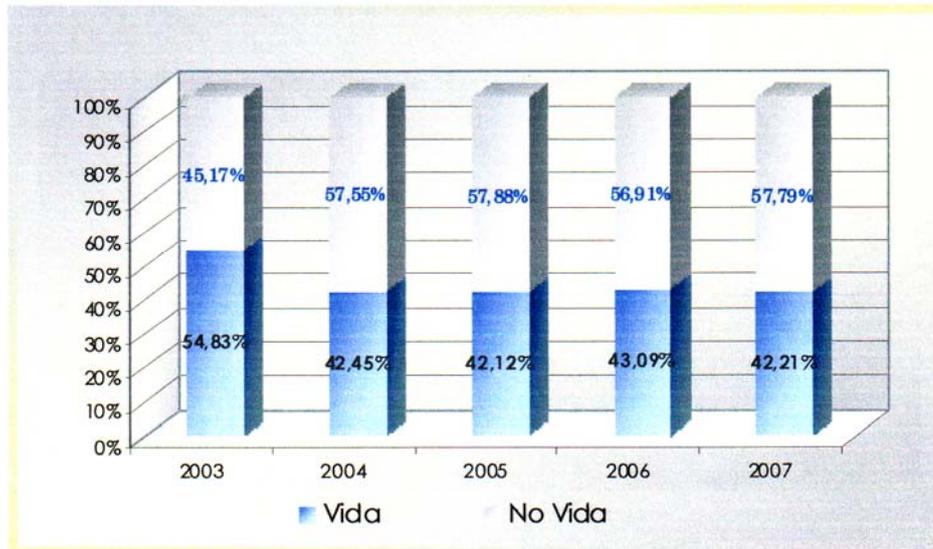
Así, el crecimiento de vida se sitúa en el 1,29 por ciento (frente al 11,31 en el 2006), mientras que el crecimiento que experimentan los seguros de no vida ha sido de un 5,04 por ciento (6,96 por ciento en 2006).

EVOLUCIÓN DE LAS PRIMAS DEVENGADAS BRUTAS VIDA Y NO VIDA



Finalizado el proceso de exteriorización de compromisos por pensiones en el año 2002, a partir del ejercicio 2003 permanece estable la participación de los ramos vida y no vida en el conjunto del sector.

PARTICIPACIÓN VIDA Y NO VIDA EN EL CONJUNTO DEL SECTOR



RESULTADOS DE LA CUENTA TÉCNICA NO VIDA

Ramo	Resultado CTNV ejerc 2007	% sobre total Rtdo CTNV	Primas Imputadas brutas ejer 2007	% Resultados / Primas
AUTOMOVILES OTRAS GARANTIAS	679.394.738	20,26	5.239.816.202	12,97
AUTOMOVILES RC	628.223.019	18,74	6.905.012.356	9,10
RESPONSABILIDAD CIVIL	362.613.752	10,82	1.874.715.991	19,34
ASISTENCIA SANITARIA	331.939.073	9,90	4.575.768.609	7,25
MULTIRRIESGO HOGAR	282.811.315	8,44	2.801.280.180	10,10
ACCIDENTES	238.681.330	7,12	965.929.845	24,71
DECESOS	213.957.901	6,38	1.463.635.256	14,62
OTROS DAÑOS A LOS BIENES	107.802.867	3,22	1.234.839.549	8,73
ENFERMEDAD	85.703.628	2,56	761.934.609	11,25
MULTIRRIESGO COMUNIDADES	80.881.185	2,41	574.341.412	14,08
MULTIRRIESGO COMERCIO	75.694.291	2,26	603.767.795	12,54
ASISTENCIA	57.068.202	1,70	669.589.374	8,52
DEFENSA JURIDICA	50.237.585	1,50	183.760.428	27,34
CAUCION	38.026.883	1,13	95.885.750	39,66
PERDIDAS PECUNIARIAS	34.464.030	1,03	265.860.359	12,96
TRANSPORTE MERCANCIAS	19.276.863	0,57	295.147.431	6,53
MULTIRRIESGOS INDUSTRIALES	18.605.165	0,55	1.273.826.753	1,46
CREDITO	15.731.617,	0,47	649.471.190	2,42
INCENDIOS	12.652.966	0,38	156.024.010	8,11
OTROS MULTIRRIESGOS	11.594.919	0,35	141.167.632	8,21
TRANSPORTE CASCOS	7.460.969,	0,22	342.462.217	2,18
Total	3.352.822.298	100,00	31.074.236.949	10,79

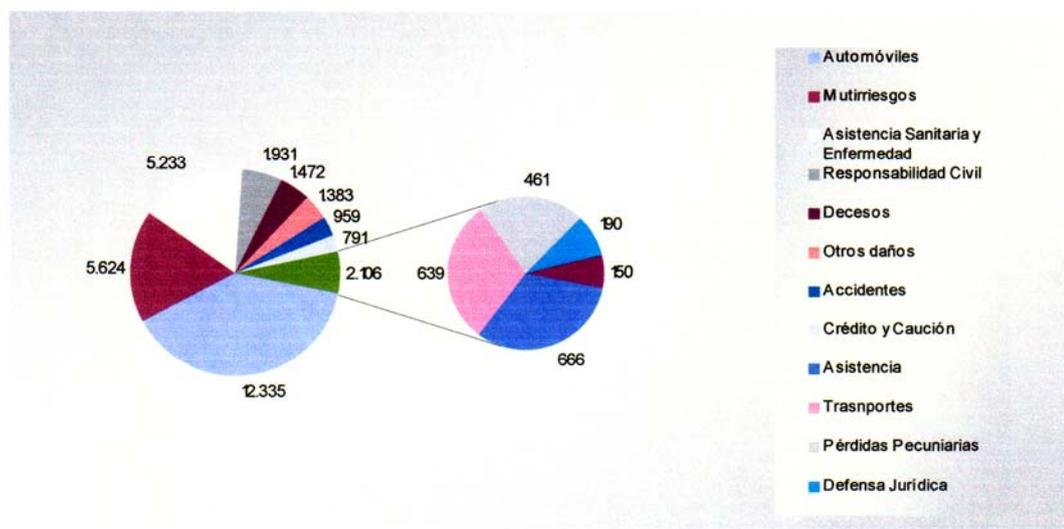
En el siguiente cuadro se desglosa la evolución registrada por ramos:

VOLUMEN DE PRIMAS POR RAMOS NO VIDA
(Datos en millones de euros)

RAMOS O MODALIDADES	PRIMAS 2006	PRIMAS 2007 (*)	VARIACIÓN 07/06 (*)%	REPRESENTACIÓN TOTAL DE RAMOS NO VIDA (*) %
Automóviles	12.042	12.335	2,44	38,75
Mutirriesgos	5.244	5.624	7,25	17,67
Asistencia Sanitaria y Enfermedad	4.761	5.233	9,91	16,44
Responsabilidad Civil	1.886	1.931	2,37	6,07
Decesos	1.411	1.472	4,35	4,62
Otros daños	1.399	1.383	-1,14	4,34
Accidentes	933	959	2,76	3,01
Crédito y Caución	696	791	13,61	2,48
Asistencia	562	666	18,49	2,09
Transportes	633	639	0,96	2,01
Pérdidas Pecuniarias	398	461	15,74	1,45
Defensa Jurídica	178	190	6,78	0,60
Incendios	164	150	-8,60	0,47
TOTAL	30.306	31.832	5,04	100,00

(*) Datos provisionales.

DISTRIBUCIÓN DE LOS SEGUROS NO VIDA POR VOLUMEN DE PRIMAS: 2007



El volumen de negocio no vida de 2007 respecto a 2006 registra un aumento medio del 5,04 por ciento. Este crecimiento es algo inferior a los registrados en los dos ejercicios anteriores, que fueron del 6,96 por ciento en el 2006 y del 7,41 en el 2005.

Los cinco ramos con mayor peso relativo en el total del sector no-vida representan el 83,55 por ciento del negocio total y son: automóviles, multirriesgos, enfermedad junto con asistencia sanitaria, responsabilidad civil y decesos.

El principal ramo, automóviles, continúa manteniendo la tendencia alcista, con un crecimiento del 2,44 por ciento en el ejercicio 2007, frente al 4,30 por ciento en 2006. El peso específico del ramo respecto al conjunto continúa descendiendo en 2007 pasando de un 39,73 por ciento en el 2006 al 38,75 por ciento en el 2007.

Los ramos que han experimentado un mayor incremento porcentual de las primas con respecto al ejercicio anterior han sido los de asistencia (18,49%); pérdidas pecuniarias (15,74%); crédito y caución (13,61%); asistencia sanitaria y enfermedad (9,91%) y multirriesgos (7,25%). Dentro de ellos los que más aumento registran fueron los multirriesgos de comunidades y del hogar.

2.3 Sujetos

En este seguro intervienen fundamentalmente tres sujetos.

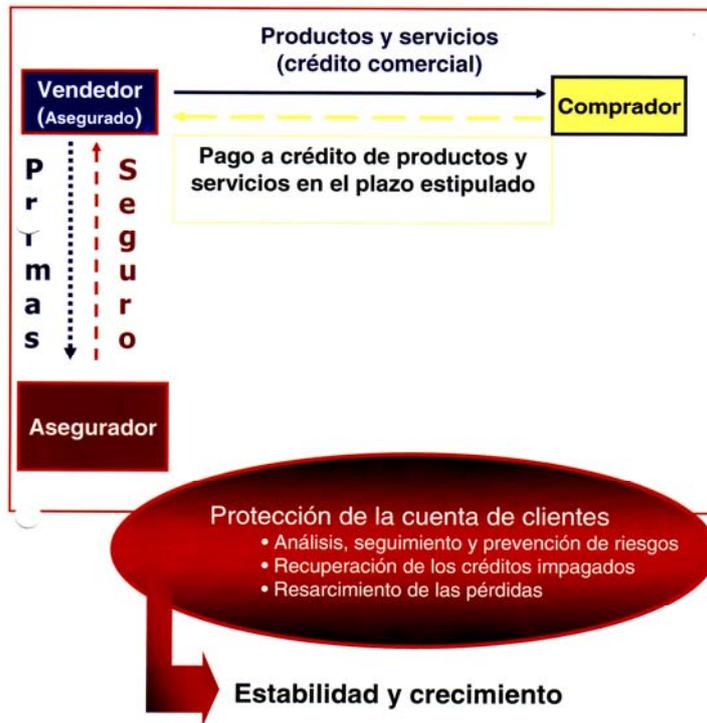
Compañía aseguradora: Entidad emisora de la póliza que cubre el riesgo de insolvencia definitiva de los deudores a sus clientes.

Tomador del seguro o asegurado: persona o empresa que suscribe la póliza y a quien corresponden los derechos y obligaciones, que derivan de la misma. A él le corresponde pagar la prima y cobrar las indemnizaciones en caso de insolvencia definitiva de sus deudores.

El tomador/asegurado puede nombrar un beneficiario para el cobro de sus indemnizaciones, figura esta importante cuando definamos el producto objeto de la tesis de la línea de descuento asegurada.

Deudor: Es el cliente (comprador) del asegurado por la compra a crédito en firme o la prestación de servicios.

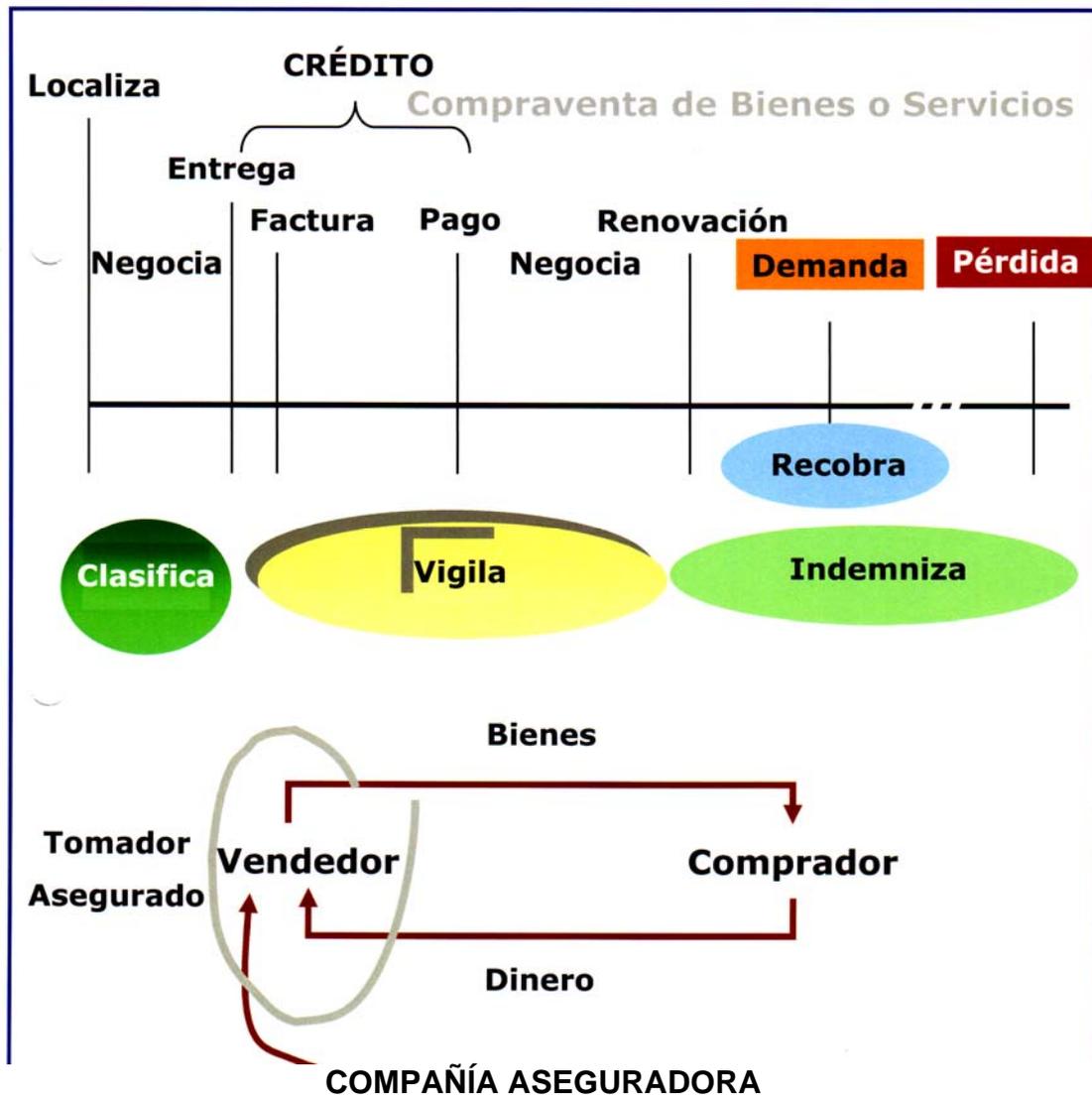
2.4 Operativa del seguro de crédito



2.5 La gestión de crédito a cliente



2.6 Fases del seguro de crédito



2.7 Principios del seguro de crédito comercial

2.7.1 Comercialidad

La garantía se orienta a la cobertura de créditos a clientes derivados de la compraventa en firme o de prestaciones de servicios efectivamente realizadas. Se excluyen los créditos financieros, operaciones de descuento bancarias, ventas de muestras, cláusulas de penalización previstas en los contratos etc. La discusión comercial entre comprador y vendedor, o sea el desacuerdo respecto al plazo de entrega, calidad o cantidad de los objetos de la compraventa, deja en suspenso las garantías del seguro hasta obtener sentencia judicial condenatoria que adquiera firmeza. Será en estos casos de suma importancia los artículos 320 y 330 del código de comercio que regula el

incumplimiento del plazo de entrega en la compraventa mercantil y los artículos 331 y siguientes donde se regulan casos concretos de discusión comercial.

2.7.2 Globalidad

El Seguro es concertado para la cobertura del conjunto de operaciones a crédito de una empresa, o sea, se trata de cubrir toda la cartera de clientes de la misma.

A pesar de estos, se excluyen de la cobertura del seguro, como deudores los siguientes: particulares sin establecimiento abierto al público, filiales, empresas del grupo y administración pública.

2.7.3 Selectividad

El asegurado debe poner en práctica una política orientada al cobro mas que a la venta solamente.

2.7.4. Coparticipación

El asegurado ha de participar en una parte de las perdidas que se produzcan por el crédito impagado y por ello el importe a indemnizar es un porcentaje de la perdida final.

Este principio está motivado en la base que todo seguro tiene por objeto la reparación de daños y nunca puede ser una fuente de beneficios para el asegurado ni puede existir enriquecimiento injusto (art 26 LCS), por ello el artículo 71 de la LCS dice:

“en caso de siniestro la cuantía de la indemnización vendrá determinada por un porcentaje, establecido en el contrato, de la perdida final que resulte de añadir al crédito impagado los gastos originados por las gestiones de recobro, los gastos procesales y cualesquiera otros expresamente pactados. Dicho porcentaje no podrá comprender los beneficios del asegurado ni ser inferior al 50% de la perdida final”.

2.7.5 Insolvencia

La razón de ser de este seguro es indemnizar las perdidas finales producidas por la insolvencia definitiva de deudores.

El artículo 70 LCS dice que se reputara existente la insolvencia definitiva de un deudor en los siguientes casos:

1.- si ha sido declarado en quiebra mediante resolución judicial.

2.- cuando haya sido aprobado judicialmente un convenio en el que se establezca una quita del importe.

3.- cuando haya despachado mandamiento de ejecución o apremio, sin que del embargo resulten bienes bastantes para el pago.

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

Mientras no sea declarada la insolvencia, el propio artículo 70 añade:

“no obstante cuando antecede, transcurridos 6 meses desde el aviso del asegurado al asegurador del impago del crédito, este abonara a aquel el 50% de la cobertura pactada, con carácter provisional y a cuenta de ulterior liquidación definitiva.”

2.8 Funciones del seguro de crédito

Las funciones del seguro de crédito son:

2.8.1 **Preventiva continuada.**- basada en la información comercial económico financiera de todas las empresas y la experiencia de pagos de las mismas. La información es el más valioso instrumento con que cuentan las compañías de crédito para reducir el régimen normal de perdidas de cada negocio. Con dicha información las empresas de crédito realizan una seria de estudios y clasificación de cada uno de los clientes actuales y potenciales.

Las empresas de crédito cuentan con una base de datos que contiene información suficiente sobre empresas y comerciantes individuales para poder conceder a cada uno de ellas una valoración crediticia y lo que es mas importantes poder realizar el seguimiento a lo largo del tiempo de la misma.

2.8.2 **Indemnizatoria.- siniestros.** El objeto del seguro de crédito es indemnizar las perdidas de la empresa como consecuencia de la insolvencia de sus clientes. Una vez determinada las perdidas finales, el asegurado recibe la indemnización al porcentaje establecido en el contrato.

2.8.3 **Recobros.** Recuperación y asistencia jurídica.

Las empresas de crédito para realizar las gestiones de cobro de las deudas impagadas, cuentan con una gran red de recobros, con abogados y procuradores extendidos por todo el territorio nacional y en conexión con los mejores profesionales en el extranjero, que ejercen una presión sobre los clientes morosos muy superior a los de cualquier proveedor aislado. Además cuentan con un elemento supletorio que si alguien no satisface la deuda a alguno de los asegurados, se vera restringida su capacidad para obtener créditos en el futuro. Asimismo, anticipan en nombre de los asegurados cualquier gasto originado por reclamaciones judiciales (gasto de recobro). Cuando la gestión de recobro resulta eficaz el asegurado recibe el 100% del importe liquido recobrado.

2.9 Obligaciones de la compañía aseguradora y del tomador

Detallamos a continuación las obligaciones mas importantes de cada una de las partes intervinientes en una póliza de seguro de crédito comercial.

2.9.1 Obligaciones de la compañía aseguradora

- 1.- Cobrar la prima y abonar las indemnizaciones que procedan.
- 2.- Clasificar a todos los clientes (deudores) del asegurado y cobrar por ello. La clasificación consiste en la concesión de riesgo o limite de crédito a cada cliente. La aseguradora los puede clasificar en la cuantía solicitada por el asegurado, reducirla o no clasificar, siempre que exista causa justificada; según los criterios de clasificación de la compañía aseguradora.

2.9.2 Obligaciones del Tomador

- 1.- Abonar las primas.
- 2.- Notificar mensualmente la totalidad de las ventas a crédito al asegurador.
- 3.- Someter y solicitar la clasificación de todos los clientes a los que les venda a crédito, los que tuviera y los que aparezcan en el futuro.
- 4.- Comunicar los impagos a la compañía aseguradora en los plazos establecidos.
- 5.- Una vez cobrada la indemnización, ceder el crédito a la aseguradora a tenor del artículo 72 LCS al afirmar que el asegurado queda obligado "a ceder al asegurador cuando este los solicite el crédito que tenga contra el deudor una vez satisfecha la indemnización"
- 6.- Las que recoge el art 72 LCS al afirmar:

El asegurado y en su caso el tomador del seguro, queda obligado a:

- a) A exhibir a requerimiento del asegurador, los libros y cualesquiera otros documentos que poseyere relativos al crédito o créditos asegurados.
- b) A prestar la colaboración necesaria en los procedimientos judiciales encaminados a obtener la solución de la deuda, cuya dirección será asumida por el asegurador.

3.- Descuento Comercial

Definición

Proceso de anticipación, por parte de una entidad financiera, del nominal de los efectos comerciales que se endosan a dicha entidad, quién se encargará de realizar su gestión de cobro en sus respectivos vencimientos. Se trata por tanto de ceder a una entidad financiera parte de los derechos de cobro futuros de la empresa, documentados mediante recibos, pagarés o letras de cambio, quien nos anticipará su importe al momento de la cesión descontando en dicho momento los gastos e intereses generados por la operación. Dicha cesión implica la transmisión de nuestros derechos como acreedores denominándose endoso.

Endoso

Transmisión a un tercero de los derechos, en este caso de cobro, que detenta una persona, física o jurídica, sobre otra.

Titulares

Cualquier persona física o jurídica con capacidad de contratar y de obligarse.

3.1 Características

- El titular no tiene ninguna obligación de presentar efectos al descuento con periodicidad alguna ni de un importe determinado sino que una vez firmada la póliza de descuento presentará efectos al descuento a su discreción ateniéndose a las limitaciones establecidas en dicha póliza. Las líneas de descuento suelen estar limitadas en cuanto al volumen máximo de documentos descontados simultáneamente así como al plazo que puede mediar entre la fecha de descuento y la de vencimiento. Por ejemplo la entidad limita el importe de la línea de descuento a un máximo de 90.000.- € a 60 días.
- La entidad se reserva el derecho de estudiar uno por uno los efectos presentados al descuento y decidir cuáles descuenta y cuáles no. Esto es, la entidad no tiene obligación de admitir efecto alguno sino que puede en cualquier momento dejar de admitir efectos contra un determinado cliente o dejar de admitir todos los efectos presentados por la empresa.
- Vigencia de la línea de descuento, a priori la vigencia de la línea de descuento es indefinida si bien anualmente las entidades bancarias solicitan la actualización de la documentación económica, liquidaciones de IVA, Impuesto de Sociedades, etc.
- Límite, es el importe máximo de efectos que se pueden tener descontados simultáneamente, este límite se fija en función de la rotación de las ventas y de su distribución entre ventas a crédito y ventas a contado. La entidad podrá disminuir el límite de forma discrecional cuando estime que las condiciones económicas del titular así lo aconsejan.

- Plazo, es el tiempo máximo al que podemos descontar un efecto.

3.2 Formulación

- Fórmula establecida por el Banco de España:

$$E = R_1(1+i)^{-t_1} + R_2(1+i)^{-t_2} + \dots + R_n(1+i)^{-t_n}$$

Donde:

E = Efectivo Percibido en el descuento.

R = Nominal del efecto.

i = Tipo de interés anual equivalente.

t = Días naturales desde el descuento hasta el vencimiento.

3.3 Comisiones y gastos

Las comisiones y gastos a los que hemos de hacer frente las podemos agrupar en función del momento en el que se produce el devengo de las mismas.

Devengados en el momento de su contratación

- Comisión de apertura, comisión cobrada por la entidad financiera para así cubrir los costes administrativos derivados de su contratación.
- Fedatario público, esta comisión se satisface en el momento de la firma de la póliza ante el notario.

Devengados en el momento de la presentación de la remesa al descuento

- Comisión por efecto, comisión calculada mediante un porcentaje sobre el nominal de cada uno de los efectos. Hay que tener en cuenta que dicha comisión tiene un mínimo.
- Correo, suele corresponder con la tasa postal establecida en cada momento
- Timbres, se denomina así al impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, en su tarifa de letras de cambio. Este impuesto es recaudado por la entidad financiera cargándose al cedente en el momento en que se liquida la remesa. Tarifa de dicho impuesto

Las letras de cambio se extenderán necesariamente en el efecto timbrado de la clase que corresponda a su cuantía. La extensión de la letra en efecto timbrado de cuantía inferior privará a estos documentos de la eficacia ejecutiva que les atribuyen las leyes. La tributación se llevará a cabo conforme a la siguiente escala:.....

Nominal - €	Timbres - €
24,05	0,06
48,09	0,12
90,16	0,24
180,31	0,48
360,61	0,96
751,27	1,98
1.502,54	4,21
3.005,07	8,41
6.010,13	16,83
12.020,25	33,66
24.040,49	67,31
48.080,97	134,63
96.161,94	269,25
192.323,88	538,51

Por lo que exceda de 192.323,88.- €, a 0,018.- € por cada 6,01.- € o fracción, que se liquidará siempre en metálico. La falta de presentación a liquidación dentro del plazo implicará también la pérdida de la fuerza ejecutiva que les atribuyen las leyes.

Nota: Esta escala también es aplicable a los pagarés y recibos bancarios descontados.

Comisión de timbrado, puesto que normalmente es la entidad financiera quién calcula y liquida el importe de los timbres generados por cada efecto, en ocasiones cobra una comisión por cada efecto que timbra.

Hemos de tener en cuenta que en muchas ocasiones las entidades tienen establecidos costes mínimos por efecto. Así si la suma de las anteriores comisiones más los intereses devengados no llegan a dicha cuantía la entidad aplica, como sobre coste, la diferencia para llegar a dicha cuantía.

Devengados en el vencimiento de los efectos o desde entre la fecha de descuento y de vencimiento

- Nominal de los efectos devueltos, la entidad financiera si bien puede acudir contra el librado del efecto, a ello le faculta el hecho de que la hayamos

endosado el documento, la práctica habitual es hacerlo contra el librador, que es su cliente

- Comisión sobre los efectos devueltos, viene expresada como un porcentaje sobre el nominal del efecto. Esta comisión tiene un mínimo que suele ser bastante

- Comisión de reclamación, en ocasiones un librado nos informa previamente al vencimiento que no podrá atender el pago de un determinado efecto procediendo nosotros a reclamárselo a la entidad para que no se produzca la devolución. Devengándose en dicho momento dicha comisión.

3.4 Tipos de efectos

- *Papel de Colusión*, puesto que el librador puede emitir papel contra cualquier librado, sea cierto o no que el librado le adeuda el nominal del efecto, cuando el librador emite efectos contra terceros para descontarlos y así obtener financiación se dice que emite papel de colusión, también conocido como papel pelota. Evidentemente estos documentos habitualmente no se encuentran aceptados por el librado y suelen ser reclamados por el librador con anterioridad al vencimiento de los mismos. También se caracterizan por tener nominales muy cercanos al límite del tramo de timbres en el que se integren.
Nota: Esta forma de financiación es tremendamente cara, pues a los costes habituales del descuento comercial, producto de financiación ya de por sí caro, hay que añadir los de reclamación del documento.

- *Papel Comercial*, recibos, letras de cambio y pagarés generados en las operaciones ordinarias de la empresa.

- *Papel Cualificado*, se denomina así a aquel en el que el librado es una empresa de probada y reconocida solvencia.

3.5 Intereses

Tipo de interés que se devengará en el momento de descuento de los efectos, con independencia del plazo hasta su vencimiento, liquidándose conjuntamente con los gastos de negociación de los mismos. Así la empresa una vez descontada la remesa recibe el nominal de los recibos menos los gastos e interés de negociación.

Lo habitual es que la gran mayoría de las líneas de descuento se encuentren referenciadas al Euribor trimestral, incrementándolo con un diferencial positivo. Esto hace que el coste de la línea de descuento sea dinámico, evolucionando conforme evoluciona el Euribor.

3.6 Ventajas

3.6.1. Empresa

- Es una fórmula de financiación muy accesible, ya que casi la totalidad de las empresas generan papel comercial en su actividad cotidiana por lo que gestionar su descuento es tremendamente sencillo.
- Puesto que la póliza firmada no tiene vencimiento explícito, ni existe obligación alguna por ninguna de las partes, se trata de un instrumento que negociamos en una ocasión y del que podemos disponer durante todo el tiempo que lo necesite la empresa.
- Por sus especiales características, se produce el endoso de los efectos comerciales a la entidad bancaria, este instrumento de financiación consume pocas garantías, esto es, una empresa con garantías para 50.000.- € en póliza de crédito con facilidad podría conseguir líneas de descuento con límites iguales o superiores a los 150.000.- €.

3.6.2. Entidad financiera

Para la entidad financiera es un instrumento de financiación muy ventajoso dadas sus características.

1º- El riesgo de impago se encuentra muy diluido, ya que la Ley Cambiaría otorga al legítimo tenedor del efecto, en el descuento comercial es la entidad bancaria, actuar en caso de impago tanto contra el librado como contra el librador. Por ejemplo en el caso de una remesa integrada por 10 recibos contra 10 librados distintos la entidad tiene a su disposición un garante por cada recibo, librado, más otro por la totalidad librador.

2 º- Todos los intereses y gastos se cobran por anticipado por lo que la rentabilidad del dinero prestado es muy alta, pues en vez de utilizar para el cálculo de dichos intereses tantos de descuento utiliza tantos de interés cobrando el resultado obtenido por anticipado.

3.7 Inconvenientes

3.7.1. Empresa

1º- Se trata de un instrumento caro, cuando se suman todos los gastos y comisiones que genera nos encontramos con que obtenemos tasas anualizadas muy elevadas.

2º- Es un instrumento totalmente inflexible, esto es, suceda lo que suceda con la tesorería de la empresa una vez descontada la remesa no hay forma de anular o retroceder los intereses y gastos satisfechos. Esta situación hace que sea tremendamente fácil entrar en costes innecesarios, por lo que se hace preceptivo disponer de previsiones de tesorería en el corto plazo altamente fiables.

3º- Exige un control exhaustivo del riesgo vigente en cada una de las pólizas de descuento, para saber de que capacidad de descuento disponemos en cada momento.

3.7.2. Entidad financiera

Para la entidad dicha fórmula de financiación no tiene inconvenientes de ninguna especie ya que descuenta lo que quiere y cuando quiere, a la vez que la rentabilidad que obtiene con la financiación otorgada es muy elevada.

3.8 Operatoria

3.8.1 Contratación

Para utilizar este instrumento de financiación se firma una póliza de riesgo. En esta póliza se establece:

- Límite máximo de efectos que podemos tener descontados simultáneamente, riesgo vivo.
- Período máximo de anticipo, esto es tiempo en días desde la fecha de descuento del efecto hasta su vencimiento, momento en que lo ha de pagar el librado.
- Tipo de interés, puesto que normalmente en este instrumento se utiliza tipo de interés variable, en la póliza se fija tanto el período de revisión de intereses, habitualmente trimestral, como el índice de referencia y diferencial a utilizar.
- Días mínimos, esto es el período mínimo de antelación a su vencimiento con que se han de presentar los efectos al descuento, lo normal es que sea quince días. Cuando la remesa se descuenta con menos tiempo se liquidarán intereses por el período mínimo aunque realmente no se haya anticipado dicho número de días.
- Comisiones y gastos, todas las comisiones y gastos a que está sujeto cada uno de los efectos presentados al descuento.

3.8.2. Presentación de efectos al descuento

Una vez que la empresa ha generado o recibido los documentos de cobro pertinentes contra sus clientes procede a su presentación ante la entidad financiera para su descuento, agrupándolos en lo que se denomina una remesa. Dicha remesa se puede presentar a la entidad financiera de distintas formas:

- Físicamente, esto es utilizando efectos comerciales en el papel, por ejemplo en el caso de descontar pagarés.
- Electrónicamente, utilizando el estándar de presentación de efectos

comerciales para su descuento, Norma 32 de la AEB. En este caso se tratará de recibos bancarios que cumplen con todas las características legales de emisión de las letras de cambio y que una vez liquidados los timbres se transforman en letras de cambio domiciliadas pero no aceptadas.

Una vez que la remesa se ha presentado a la entidad financiera y esta ha admitido los efectos que la conforman la entidad financiera procede a la liquidación de los intereses y gastos generados por cada uno de los efectos que la integran abonándonos el efectivo - nominal del efecto menos comisiones y gastos generados - resultante de cada efecto en la cuenta determinada al efecto.

Así pues todos los intereses y gastos que ha generado cada uno de los efectos son cobrados por la entidad financiera en el momento de la presentación de la remesa, no a su vencimiento.

Hay que tener presente que aún hoy en día algunas entidades financieras pretenden descontar del efectivo de la remesa un determinado porcentaje que a priori se queda retenido en una cuenta en previsión de que alguno o algunos de los librados no atiendan el pago de los efectos presentados. Esta práctica cuando menos es abusiva, ya que estamos pagando intereses y comisiones por anticipar un dinero que luego no podemos utilizar, lo que carece de todo sentido.

3.8.3. Vencimiento de la remesa

Lo más habitual es que dentro de una misma remesa se integren efectos con distintos vencimientos por lo que según va llegando el vencimiento de cada uno de los efectos el banco va presentando a cada uno de los librados los efectos correspondientes para que estos atiendan el pago.

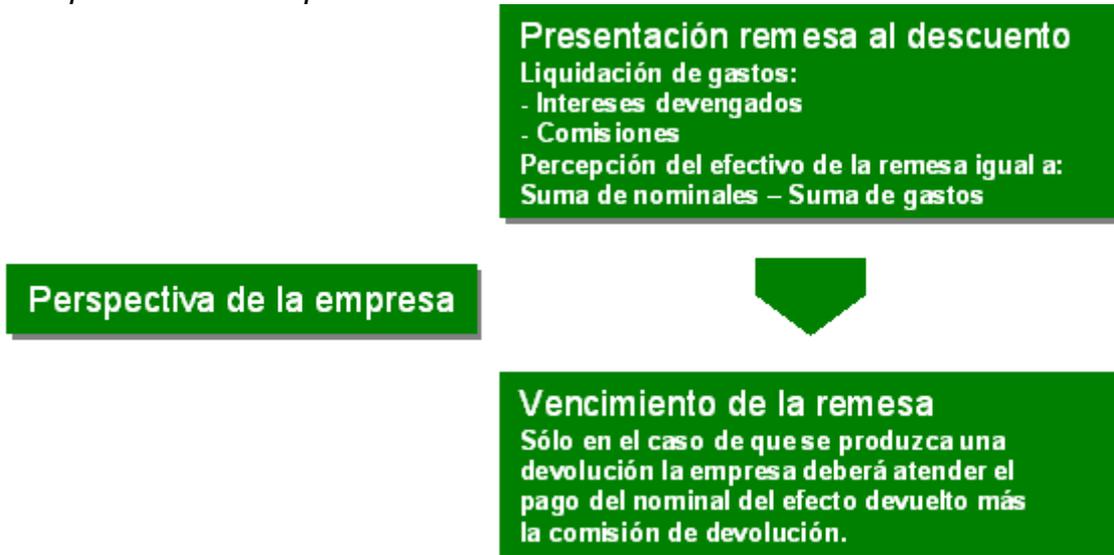
En el caso de que uno o varios de los librados no atendiera el efecto presentado por la entidad la entidad procedería a devolvérselo cargando en nuestra cuenta el nominal del efecto más una comisión por devolución. En estos casos no se levantará protesto notarial ni declaración equivalente de aquellos efectos que tengan la expresión, sin gastos, sin protesto, o equivalente.

Otro aspecto a tener en cuenta es que según van venciendo los efectos que integran la remesa, el riesgo vivo que mantenemos con la entidad se aminora en igual cuantía que los nominales vencidos, de tal modo que en ese momento podemos ir presentando nuevas remesas hasta llegar al límite de riesgo vivo contratado.

Así pues la operatoria del descuento comercial no es más que un ciclo de operaciones que se van realizando a lo largo del tiempo.

3.9 Esquemas gráficos

Perspectiva de la empresa



Perspectiva de la entidad financiera



Vencimiento medio

Este esquema trata el total de la remesa como si de un único vencimiento se tratara por lo que deberemos realizar los cálculos necesarios para transformar la remesa en un único efecto con un único vencimiento. Para ello transformamos nuestra remesa de efectos en un único efecto que tiene como nominal la suma de todos los nominales de los efectos que integran la remesa y como vencimiento el vencimiento medio ponderado de la remesa. Para calcular dicho vencimiento utilizaremos la fórmula que se muestra a continuación.

$$\tau = \frac{\sum_{j=1}^n N_j t_j}{\sum_{j=1}^n N_j}$$

Donde:

T = Vencimiento Medio.

N_jt_j = Suma de nominales por vencimientos.

N_j = Suma de nominales.

Una vez que hemos convertido nuestra remesa en un único vencimiento tan sólo tendremos que construir el esquema anterior fijando la cuantía de los distintos flujos de caja expresados en los gráficos para así averiguar el coste efectivo de la remesa para la empresa o la rentabilidad efectiva del capital prestado por la entidad financiera.

Ejemplo:

- Importe de la remesa: 10.000 €
- Vencimiento medio: 30 días.
- Interés del descuento: 4,75 %.
- Número de efectos: 10 con un nominal de 1.000.- €
- Comisión por efecto: 0,50 %; Min 5 €
- Comisión de timbrado: 0,15 € Efecto
- Correo: 0,30 €

Importe percibido al descuento de la remesa:

Efectivo = Nominal Remesa - Intereses - Comisión efecto - Gastos Correo - Comisión de timbrado - Timbres

Concepto liquidación	Cuantía
Intereses	(10.000 x 30 x 0,0475)/360 = 39,58 €
Comisión por efecto	1.000 x 0.005 x 5 = 25,00 €
Correo	0,30 x 10 = 3,00 €
Timbres	10 x 1,98 = 19,80 €
Comisión timbrado	10 x 0,15 = 1,50 €
Total coste	88,88 €

Efectivo percibido = 10.000 € - 88,88 € = **9.911,12 €**

Importe percibido por la entidad al vencimiento de la remesa:

Nominal de la remesa + comisiones por devolución si los hubiera = **10.000.- €**

Coste real del descuento de la remesa:

$10.000 = 9.911,12 (1+i)$; $i = (10.000/9.911,12) - 1 = 0,008$ en 30 días.

Si anualizamos este coste, y lo convertimos en un tanto por ciento anual tendremos:

$(1+ T.A.E)=(1+0,008)^{360/30} = 1,1003$

$T.A.E = 1,1003 - 1 = 0,1003$;

Así pues el coste anualizado de la negociación de la remesa es de un **10,03 % anual**, suponiendo que no tenemos ningún tipo de devolución.

Así pues como queda de manifiesto en el anterior ejemplo el descuento comercial es en si mismo mucho más caro de lo que aparenta por lo que su utilización debe de estar muy bien analizada.

4.- Pagarés

4.1 Concepto

El pagaré es un documento que consiste en la promesa pura y simple de pagar una determinada cantidad de dinero en un futuro a su legítimo tenedor. Así la principal diferencia con respecto del cheque es que en el caso del pagaré en el momento de su emisión queda determinado el momento a partir del cual se podrá hacer efectivo su cobro.



Leyenda:

- 1- Denominación de la entidad y oficina librada.
- 2- Datos de la cuenta librada, habitualmente código cuenta cliente e IBAN, International Bank Account Number.
- 3- Fecha de vencimiento del pagaré, esto es, momento a partir del cual puede hacerse efectivo.
- 4- Importe consignado en cifras del pagaré.
- 5- Persona a la que se debe realizar el pago, en el caso de los pagarés estos siempre deben ir emitidos a favor de una persona, física o jurídica, o a su orden.
- 6- Importe del pagaré expresado en letras, en caso de discrepancia entre el importe expresado en letras y el importe expresado en cifras prevalecerá el primero.
- 7- Fecha y lugar de emisión.
- 8- Identificación del documento en si mismo, serie y número de documento.
- 9- Firma del emisor del pagaré.
- 10- Identificación del pagaré codificada especialmente para una lectura automatizada del documento.

4.2 Características de emisión

En cuanto a las personas que pueden emitir un pagaré estaremos a los condicionantes ya comentados en el caso del cheque si bien se deberán las siguientes reglas:

- *Denominación expresa de la palabra "pagaré".*- Hemos de tener en cuenta que es habitual por parte de muchas empresas el editar ellas mismas los pagares, denominados pagares de empresa, en estos casos ocasionalmente nos encontramos con aparentes pagarés, cuya única diferencia con un pagaré correctamente emitido, pagaré cambiario, es que en vez de figurar la palabra "**pagaré**" aparece la palabra "**pagará**". En estos casos lo que nos está entregando la empresa no es más que un papelito, ya que dicho documento no está contemplado en la Ley Cambiaria y del Cheque, por lo que carece de su carácter ejecutivo.

- *Promesa pura y simple de pagar una cantidad de dinero en un momento determinado.*

- *Fecha y lugar de emisión.*

- *Nombre de la persona o a cuya orden se deba efectuar el pago.*- En el caso del pagaré no están admitidos los pagarés al portador, por lo que siempre se habrán de emitir a favor o la orden de una persona determinada, bien sea esta una persona física o jurídica.

- *Firma del emisor autógrafa*, al igual que en el cheque cada pagaré deberá estar firmado manualmente, no son válidos los medios mecánicos, por la persona autorizada para ello.

4.3 Formas de emisión

- *A la orden*, designan a una persona como titular del derecho, a favor de la cuál habrá de satisfacerse. Siempre realizan una función de giro. Este tipo de pagarés permiten que el legítimo tenedor transmita mediante endoso el pagaré a un tercero.

- *Nominativos, sin cláusula a la orden*, en este caso la operatoria es similar a la de los pagarés a la orden.

- *Nominativos no a la orden*, mediante esta fórmula el firmante expresa la prohibición de que el título sea transmisible mediante endoso, aunque se podrá transmitir mediante la cesión ordinaria para su cobranza.

- *Sin vencimiento*, en este caso nos encontramos con un pagaré con vencimiento a la vista, puesto que tan sólo con la cumplimentación de la fecha de vencimiento al momento de cobro lo podemos cobrar.

- *Para abonar en cuenta*, incluyen una cláusula en su anverso donde se indica que para su cobro se deberán abonar en cuenta.

- *Cruzados*, presentan dos líneas paralelas en el anverso. En este caso el pagaré tan sólo podrá ser cobrado por el legítimo tenedor mediante abono en cuenta, sólo en el caso de que sea cliente de la entidad librada, podrá cobrarlo por ventanilla.

a) Cruzado general, entre las dos líneas no se especifica el nombre de ninguna entidad financiera por lo que podrá ser cobrado mediante abono en cuenta en cualquier entidad bancaria.

b) Cruzado especial, en este caso entre ambas barras aparece la identificación de una entidad financiera de tal modo que el pagaré deberá ser cobrado mediante abono en una cuenta de dicha entidad.

4.4 Endoso del pagaré

El pagaré al igual que el cheque es un documento que refleja una deuda por parte del emisor a favor de su legítimo tenedor, así la Ley Cambiaria establece que dichos créditos pueden ser transmitidos, es lo que habitualmente se denomina endoso. Así endosar un pagaré equivale a que el legítimo tenedor se lo transmite a un tercero quien a partir de dicho momento pasa a ser el legítimo tenedor y por tanto detenta todos los derechos del tenedor original. En este sentido en función de como se haya emitido el pagaré este podrá ser endosado o no. Así tal y cual hemos mencionado anteriormente serán transmisibles mediante endoso los pagarés emitidos a favor de una persona determinada o a su orden.

Cumplimentación del endoso, las formas más habituales de realizar un endoso son las siguientes:

- *Endoso en blanco*, el legítimo tenedor firma en el reverso del documento transmitido y se lo entrega al endosado.

- *Endosos a favor de persona determinada*, cuando el legítimo tenedor especifica en el reverso del documento a favor de que persona está realizando el endoso.

- *Salvo los girados a la orden*, cuando se endose un cheque no será preciso el pago de Actos Jurídicos Documentados, los denominados timbres.

4.5 Aval del pagaré

El pagaré puede ser avalado por una tercera persona, respondiendo en este caso de la totalidad de la deuda como el propio librado, si bien en el caso de que haya de satisfacer el importe del pagaré adquiere en dicho momento todos los derechos inherentes al mismo contra la persona avalada. En este sentido cabe destacar que salvo mención contraria la persona avalada es la persona firmante del pagaré.

4.6 Revocación y oposición al pago

Una vez emitido el pagaré no podremos anular su cobro por parte del legítimo tenedor dentro del plazo de cobro legalmente establecido, sin embargo y en determinadas circunstancias podremos revocarlo u oponernos a su pago.

- *Revocación del pagaré*, en el caso del pagaré no está definido ningún plazo para su revocación.

- *Oposición al pago*, será necesario para que surta efecto dentro del plazo de presentación al cobro que la causa sea pérdida o privación ilegal. Deberá presentarse denuncia de la causa de la oposición, no cabiendo otras causas diferentes a las mencionadas.

4.7 Fiscalidad

- Los pagarés a la orden están sujetos a Actos Jurídicos Documentados, sin tributar por el doble de la base aunque superen los seis meses entre su libramiento y vencimiento.

- Los pagarés nominativos no están sujetos a Actos Jurídicos Documentados, salvo si se descuentan o se endosan a un tercero. La cesión a meros efectos de su cobranza no está considerada un endoso y por tanto no devenga Actos Jurídicos Documentados, los denominados timbres.

4.8 Operatoria

La operatoria con este instrumento será muy similar a la operatoria descrita con los cheques, si bien y debido a su capacidad para establecer un vencimiento sobre el crédito que representan son muy utilizados dentro del ámbito empresarial.

Uno de los objetivos de una empresa es mantener la iniciativa en el pago a la vez que fijar el momento en el que harán efectivos dichos pagos. Ambas cuestiones son resueltas muy satisfactoriamente por el pagaré, ya que es la misma persona que tiene que pagar la que lo emite y fija la fecha en la que se podrá hacer efectivo.

Por otra parte y de cara al legítimo tenedor el disponer de dicho documento de cobro en un momento anterior a la fecha de cobro establecida le permite anticipar el cobro a través de una entidad bancaria. En este sentido lo más habitual es que se utilice la fórmula del descuento comercial o del anticipo sobre recibo bancario (puede conocer el funcionamiento de estos sistemas de financiación de circulante en la sección de financiación). En este caso el tenedor del pagaré se lo endosa al banco para que este lo ponga en circulación en la fecha de vencimiento a la vez que el banco le anticipa el importe del mismo descontando los intereses generados entre la fecha de endoso y la fecha de vencimiento. Hay que tener en cuenta que para que se pueda producir el endoso el pagaré no deberá estar emitido con la cláusula "**no a la orden**".

En este caso nos encontraremos con que el pagaré no puede ser endosado y por tanto no se puede proceder al descuento, lo que en muchas ocasiones es un problema para el tenedor ya que el emisor a la vez que está fijando la fecha de vencimiento del pago está limitando la capacidad de financiación del tenedor. En la práctica lo cierto es que hoy por hoy se están anticipando pagarés emitidos con la cláusula "no a la orden". Esto se debe a que en lugar de procederse a un descuento comercial y por tanto a un endoso, la operación que se está realizando es un anticipo bancario, sin endoso del pagaré a la entidad financiera. De hecho en estos casos no se produce la liquidación de Actos Jurídicos Documentados, "Timbres", que sí se liquidan en el caso del Descuento Comercial.

Dicho lo anterior cabría preguntarse que diferencia hay entonces entre emitir el pagaré a la orden o no a la orden ya que el tenedor puede anticipar ambos. La diferencia no está tanto en cuanto a la capacidad de anticipo del mismo sino en cuanto a que para que una entidad bancaria proceda a un anticipo bancario exigirá un mayor volumen de garantías que en el caso de un descuento comercial. Esto se debe a que en el caso del anticipo, al no haberse endosado los pagarés, tan sólo puede actuar contra la persona que se los cedió mientras que en el caso del descuento comercial, los pagarés han sido endosados, además de poder actuar por la vía de regreso contra el endosante puede actuar directamente contra el emisor del documento.

5.- Línea de descuento asegurada

5.1 Objetivo

Se trata de establecer que una común línea de descuento de pagares que según datos del banco de España la tienen más de un 85% de las empresas españolas como fuente de financiación externa, se encuentre asegurada por una compañía aseguradora.

5.2 Factores que han determinado el estudio de este nuevo producto

Niveles de morosidad y endurecimiento en la concesión de créditos.

Los niveles de morosidad empresarial se han duplicado en el primer semestre de 2008: el Índice de Incumplimiento, que compara los niveles de impago de las operaciones comerciales a crédito entre empresas españolas, refleja un empeoramiento del 98,3% en relación con la primera mitad del año anterior.

Al cierre de 2007, el Índice de Incumplimiento reflejaba un incremento de la morosidad empresarial del 14,9%, concentrado especialmente en los cuatro últimos meses del año. La evolución reciente de este indicador, que en el primer trimestre alcanzó el 48%, apunta un deterioro acelerado del comportamiento en pagos de las empresas asociado a la profunda ralentización económica tras varios años de intenso crecimiento. Este escenario se mantendrá, al menos, hasta el segundo semestre de 2009. Cualquier evolución posterior está sujeta a múltiples variables.

Aunque el empeoramiento se concentra especialmente en el sector construcción y sus anexos, afecta a empresas de todos los sectores de actividad. Diversos factores vinculados a la crisis crediticia, como el endurecimiento del crédito y el incremento de los impagos, están causando una ralentización del crecimiento y limitaciones en los negocios en expansión. No es un fenómeno específico de España, pero sí es más intenso que en otros mercados del entorno. De acuerdo con un estudio propio realizado en 14 países, las empresas de Estados Unidos y México son las más afectadas por la crisis global. A nivel europeo, España figura en tercer lugar, tras Italia y el Reino Unido. De hecho, el 42% de las empresas españolas afirma haber introducido restricciones en sus políticas de aplazamiento de pago y extensión del crédito a clientes.

El actual entorno exige abordar la morosidad cliente por cliente, con independencia del sector al que pertenezca, basando la toma de decisiones comerciales en un profundo análisis individual de cada empresa. Sistemas de clasificación, como los previstos en el seguro de crédito, aportan un gran valor como barrera preventiva frente a futuros impagos, minimizando el efecto contagio de la morosidad, al ser capaces de detectar con rapidez un agravamiento objetivo del riesgo en clientes concretos y responder con las garantías indemnizatorias cuando se produzca el impago.

En los últimos años y basado en un estudio de intrum justitia revela que el retraso medio ha pasado de 14 días en 1997 a 17 días en 2008, siendo el plazo medio en Europa en 2008 de 55,5 días en sector privado y en sector público de 65,3 días.(anexo)

El 45% de las facturas emitidas en España se pagan con retraso, siendo de 19 días el retraso medio.

Los impagados causan costes financieros y pérdidas.

Las pérdidas por fallidos dan resultados sorprendentes, el promedio es 2% en 2008, siendo España el situado en peores lugares del ranking con un 2,2%.
Coste provocado por la morosidad.

- intereses pagados a las entidades bancarias.
- Costes de oportunidad.
- Pérdida poder adquisitivo.
- Gasto de gestión de cobro.

Encuesta propuesta a un número de empresas.

La Encuesta pasada a un número de empresas españolas, determinaron que el mayor miedo para estos dos próximos años era la morosidad de su cartera de clientes y la falta de fuentes de financiación para poder hacer frentes a su actividad.

Todo ello hace que nos planteemos un producto como el que se trata es esta tesis, ya que con el mismo damos solución a ambas preocupaciones.

5.3 Sujetos que intervienen

1. *Aseguradora*.- entidad de seguros de crédito responsable del pago de la indemnización en caso de que resultara impagados los pagares descontados en la línea de descuento.

2. *Asegurado*: persona o empresa que suscribe la póliza de crédito con la compañía aseguradora de crédito y a quien corresponden los derechos y obligaciones, que derivan de la misma. Será el que tendrá que establecer como beneficiario de sus indemnizaciones a la entidad financiera con que se firme el acuerdo.

3. *Entidad Financiera*: banco con el que se establezca el acuerdo por una parte entre la entidad aseguradora y el banco para establecer los mecanismos para el pago de las indemnizaciones y por otro lado el acuerdo que se establecerá entre la empresa tomadora del seguro de crédito y el propio banco para establecer el contrato de la línea de descuento.

5.4 Ventajas para cada una de las partes

5.4.1. Aseguradora

5.4.1.1.- fidelización de la clientela, ya que hace que las posibilidades de que el asegurado cancela la póliza disminuyen significativamente, por una parte porque esta vinculando la póliza de crédito con una línea de descuento (fuente de financiación mas usada por las empresas españolas), además le estas proporcionando una mejora en las condiciones que por si sola tendría la póliza de crédito.

5.4.1.2.- posibilidad de contratar mayor numero de contratos, por el acuerdo que se firmaría con la entidad financiera ya que seria la propia entidad la que propondría a sus clientes con el producto línea de descuento de pagares la posibilidad de la contratación de una póliza de créditos comerciales para poder asegurar no solo el cobro de dichos documentos sino también asegurar el cobro de la cartera de clientes.

5.4.1.3.- contar con un producto diferenciador de la competencia.

5.4.2 Asegurado

5.4.2.1.- el asegurado, empresa o empresario que dispusiera de una línea de descuento asegurada sus principales puntos fuertes serian.

5.4.2.2.-Dada la coyuntura de mercado y las dificultades que tendrían las empresas tanto para poder contratar una línea de descuento o bien para subir los limites de la misma una vez concedidas, en principio se habrían minorado ya que al estar garantizada por una entidad aseguradora, el banco no tendría ningún riesgo en que su cliente (asegurado), no dispusiera de fondos suficientes para poder hacer frente al impago de los documentos, ya que el asegurado únicamente tendrá que hacer frente a la parte no cubierta por el seguro de crédito.

5.4.2.3. Por otra parte desde el punto de vista de la póliza de créditos comerciales, la disminución del plazo en el cobro de las indemnizaciones, ya que la media de cobro de las mismas desde que se produce el impago hasta que la compañía aseguradora hace frentes a sus obligaciones de pago es de 7 meses, en este caso como la indemnización la pagaría la entidad aseguradora a la entidad financiera,

5.4.2.4 Una disminución de los costes financieros, ya que el coste que tiene que soportar la empresa mediante la espera de la indemnización, no tendría que soportarlo y además conseguimos disponer de efectivo para hacer frente a otras necesidades (coste de oportunidad).en muchos casos las empresas tiene que solicitar nuevos créditos o hacer uso de su póliza de crédito que tiene contratada con el banco para hacer frente a sus necesidades operativas de financiación hasta que recibe la indemnización de la compañía aseguradora.

5.4.3 Entidad financiera.- banco

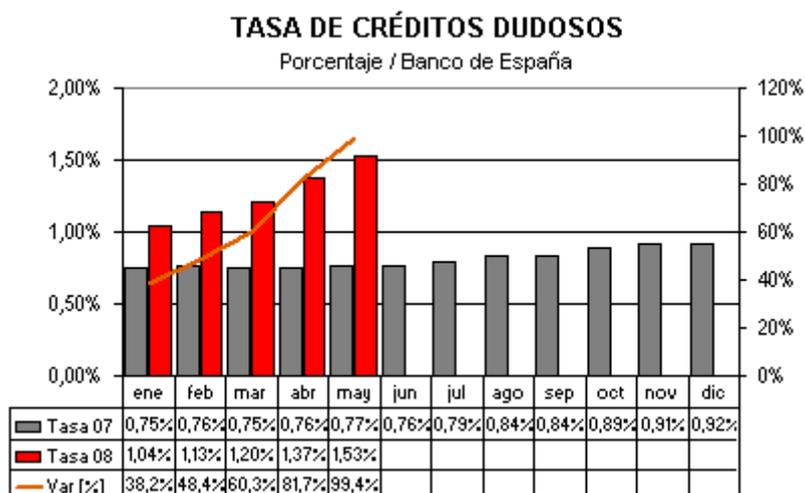
5.4.3.1 Poder fidelizar a sus clientes dándoles un nuevo producto innovador y que las empresas españolas y empresarios lo demandan cada vez mas.

5.4.3.2 Poder contar con la seguridad que ninguna de las líneas de descuento darán graves problemas de morosidad, ya que el cliente únicamente responderá de la parte no cubierta por la compañía aseguradora. Tal como se recoge en estudio la tasa de morosidad bancaria esta aumentando.

El volumen de los créditos dudosos se situó en 27.763 millones de euros en mayo, lo que supone un incremento del 123,7% interanual. En este periodo, la tasa de morosidad bancaria alcanzó el 1,5%.

Según el último Boletín Estadístico que mensualmente publica el Banco de España, el volumen de créditos de dudoso cobro sumaba 27.763 millones de euros en mayo de 2008, lo que representa un 123,7% más que en el mismo mes de 2007.

Este volumen de créditos de dudosos situó la tasa de morosidad bancaria en el 1,5% del total del crédito concedido, lo que supone un incremento del 99,4% frente al mismo mes de 2007.



Metodología

El Banco de España considera créditos dudosos a aquellos que presenten dudas razonables sobre su reembolso total [principal e intereses] en los términos pactados contractualmente. Dentro de estos se incluyen los créditos morosos, que son aquellos que tienen algún importe vencido, bien del principal, bien de los intereses o gastos pactados contractualmente, con más de tres meses de antigüedad.

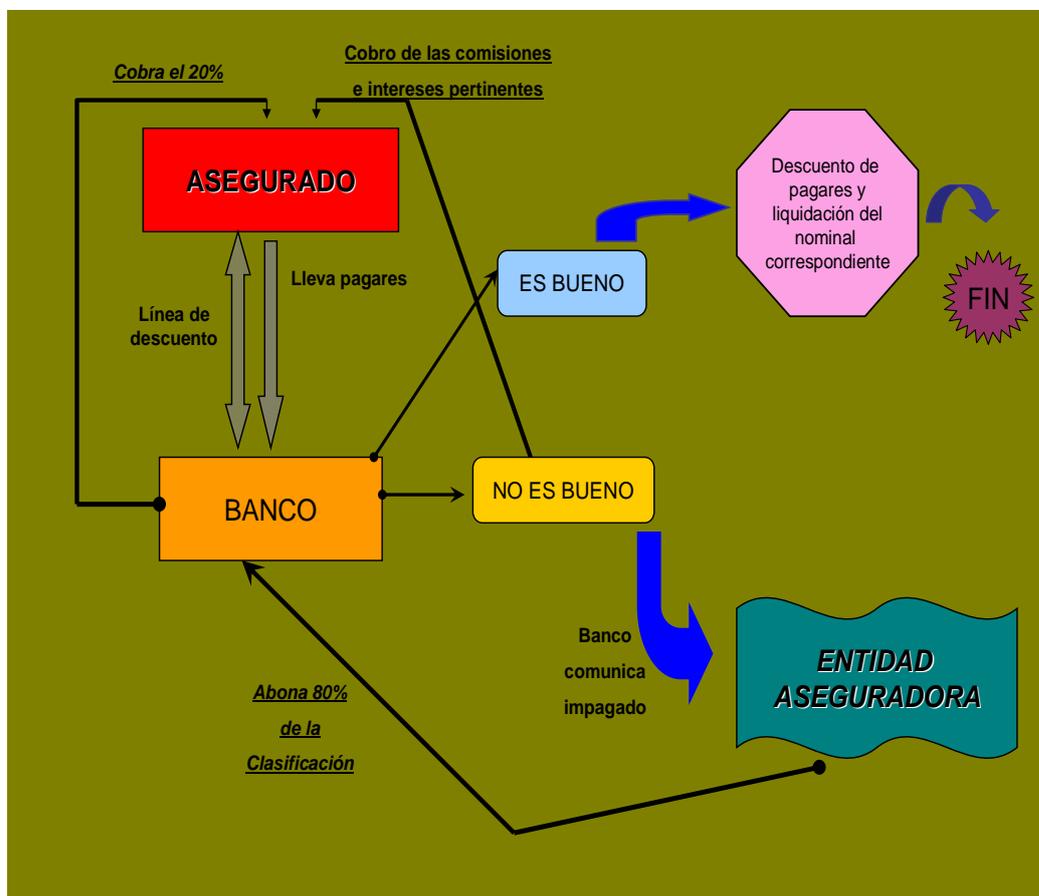
5.4.3.3 Dado el aseguramiento del cobro, poder bajar los ratios de morosidad y por tanto disminuir las provisiones en el banco de España y dar una mejor imagen.

5.4.3.4 nuevo negocio ya que por el adelanto de la indemnización al cliente (asegurado), o mejor dicho por el no descuento del pagare impagado de la parte cubierta de la cuenta del cliente, la entidad financiera cobrara una tasa a estudiar.

5.4.3.5 ampliar el número de clientes, dado el acuerdo alcanzado con la entidad aseguradora, donde todos los contratos en vigor tendrían la posibilidad de acogerse a este nuevo producto y una vez hecho cliente potenciar la posible colocación de demás productos financieros.

5.4.3.6 Disponer de un producto diferenciador con respecto a la competencia.

5.5 Operativa del producto



5.6 Contratos a establecer

- establecer por una parte contrato de seguro de créditos comerciales entre el empresario o empresa (asegurado) y la entidad aseguradora. Así mismo este contrato llevara el suplemento de beneficiario donde se establecerá la entidad financiera banco como beneficiario.

- Establecer contrato de línea de descuento de pagares entre empresa o empresario (asegurado) y la entidad bancaria, estableciendo los correspondientes límites globales y condiciones económicas entre las partes, donde la entidad aseguradora no intervendrá en nada.
- Establecer entre la compañía asegurada y la entidad financiera el contrato de colaboración, disponiendo las obligaciones y derechos de cada una de las partes.

Una vez establecidos los contratos de los que luego hablaremos más en profundidad estableceremos el correspondiente hilo de actuación.

1.- una vez limitada el límite de descuento por parte de la entidad financiera, el empresario ya podrá disponer de la misma, la manera de operar será.

1.1 asegurado lleva un pagare al banco para su descuento.

1.2 Banco descuenta y carga en cuenta del cliente (asegurado), la parte nominal establecida en el contrato de línea de descuento. El banco tendrá que disponer siempre la información de la clasificación crediticia que dispone el asegurado con su cliente, así como de las posteriores limitaciones ampliaciones de la misma que pudieran llevarse a cabo, ya que la entidad bancaria solo podrá descontar papel de ese cliente hasta el límite asegurado por la compañía aseguradora.

1.3 Si al vencimiento del pagare es bueno, el riesgo de ese pagare en la línea de clasificación queda liberado y con ello se acaba el proceso.

1.4 Si al vencimiento del pagare no es bueno, se notificara al empresario (asegurado) el impago del pagare y se le facilitara un plazo de 7 días para la presentación de la documentación necesaria en la compañía aseguradora según consta en contrato, necesaria para la admisión del siniestro.

1.5 Al mismo tiempo la entidad bancaria cargara en cuenta de su cliente (asegurado) el porcentaje no cubierto por la póliza de créditos comerciales.

1.6 Notificara a la entidad aseguradora el impago y le solicitara la correspondiente indemnización, que será abonada según se pacte en condiciones de contrato vinculante entre aseguradora y entidad financiera.

5.7 Elementos básicos de la cobertura

5.7.1. Objeto

La compañía aseguradora garantiza al Asegurado la indemnización, al porcentaje de garantía establecido de las pérdidas que experimente por la insolvencia de sus deudores.

5.7.2. Alcance

La garantía del seguro nace a partir de la fecha de entrega de la mercancía, prestación del servicio o ejecución de la instalación y alcanza a la parte aplazada del precio de la operación.

La garantía referida exclusivamente a las operaciones de venta de mercaderías, instalaciones o prestación de servicios propias del negocio asegurado. Los pagares descontados en la línea de descuento asegurada no podrán tener otra naturaleza que los que no sean propios de la actividad habitual de la empresa.

5.7.3. Porcentaje de garantía

El que se establezca en cada caso en las condiciones particulares de cada contrato.

5.7.4. Agravación de los riesgos

El asegurado comunicara a la compañía todas aquellas circunstancias que lleguen a su conocimiento y supongan una agravación de los riesgos garantizados y en su caso de aquellos sobre los que solicite clasificación.

No se admitirán renovación de aquellas facturas que estén documentadas mediante un pagare descontado en la línea de descuento garantizada.

5.7.5. Cobertura del crédito a clientes

El asegurado deberá informar a la compañía de todos los clientes con los que opera a crédito, indicando para cada uno de ellos:

- El importe máximo de crédito que estima puede llegar a acumular por coincidencia de operaciones pendientes de cobro.

Para cada uno de los clientes indicados por el asegurado, la compañía emitirá una clasificación y la comunicara expresamente mediante suplemento de clasificación. En este documento la compañía indicara el limite máximo de crédito objeto de cobertura por el seguro para el cliente y en consecuencia el limite máximo de crédito asegurado en caso de aviso de insolvencia provisional.

Dicho suplemento de clasificación es el que aportara el asegurado a la entidad bancaria en el momento de descontar el primer pagare de dicho cliente y a partir de ese momento a petición de la entidad bancaria se establecerá una comunicación de las posibles variaciones de dicha clasificación tanto al asegurado como a la entidad financiera.

Si la compañía indicara para un cliente una clasificación igual a "nada" las operaciones con el mismo quedaran excluidas del seguro y todos aquellos

documentos de pago de dicho cliente (pagares), no serán objeto de poderlos descontar en dicha línea.

Si el importe clasificado por la compañía para un cliente fuera inferior al solicitado por el asegurado, las operaciones con el mismo quedaran aseguradas hasta el límite indicado por la compañía y por lo tanto únicamente se podrán descontar pagares hasta alcanzar citada cifra.

5.7.6. Funcionamiento de la clasificación

El límite descubierto autorizado para cada cliente del asegurado opera como un límite de riesgo acumulado y dinámico. Los pagares asegurables irán entrando en cobertura según el orden cronológico de su nacimiento y quedaran cubiertas por la clasificación siempre que la suma de los pagares pendientes de pago no exceda del importe clasificado.

Cuando un pagare alcance su vencimiento y sea pagada por el cliente, automáticamente quedara liberado el límite que esta estuviera consumiendo y se aplicara a la cobertura del resto de los riesgos ya en curso o que puedan nacer con posterioridad.

5.8 Siniestro o aviso de insolvencia provisional

5.8.1. Concepto

El aviso de insolvencia provisional es la notificación mediante la que el asegurado traslada a la compañía toda la documentación original acreditativa de un crédito impagado y de su cobertura total o parcial por el seguro.

5.8.2. Plazos

El plazo para la comunicación por parte de la entidad bancaria será cuando el pagare haya sido impagado, estableciendo un plazo máximo de 7 días para que el asegurado presente la documentación correspondiente para la admisión del siniestro.

El retraso por parte del asegurado en la presentación de la documentación, superior a 15 días sobre el plazo marcado, facultara a la compañía para reducir su responsabilidad indemnizatoria hasta en un 50%

5.8.3. Documentación a presentar

Principalmente la documentación necesaria para la admisión del siniestro será:

- 1.- copia de facturas.
- 2.- albaranes perfectamente firmados, en los que conste sello y firma de la empresa que recibe la mercancía o es la que recibe el servicio prestado o en su defecto firma DNI y nombre de quien valida el albarán.
- 3.- documento de pago (pagare), que será remitido por la entidad bancaria.

4.- extracto de cuenta del cliente deudor.

5.- toda aquella documentación adicional, pedido original, presupuesto firmado, comunicación entrecruzada entre asegurado y cliente etc, que pudiera facilitar la acreditación de deuda.

No obstante, si el cliente del asegurado incurriese en un sobreseimiento general en el incumplimiento de sus obligaciones de pago(suspensión de pagos, quiebra o cualquier situación equivalente), la presentación del siniestro seria inmediatamente posterior a la publicación en el BOE de citada situación y en un plazo máximo de no mas de 7 días.

5.8.4. Admisión del siniestro

Una vez recibida la documentación de insolvencia provisional la compañía tendrá un periodo máximo de no mas de 7 días para comprobar el cumplimiento de los establecido en las condiciones pactadas por todas partes, procediendo a determinar los parámetros de cobertura del crédito.

5.8.5. Indemnizaciones

Plazo de pago.

La indemnización se hará afectiva por la compañía a la entidad bancaria (beneficiario de las mismas), una vez efectuada la admisión definitiva del siniestro.

Calculo de la indemnización.

Resultara de multiplicar el crédito concedido (clasificación), por el porcentaje de cobertura establecido en condiciones.

Los gastos derivados de las gestiones de recobro posteriores al pago de la indemnización a la entidad bancaria correrán íntegramente por cuenta de a compañía aseguradora.

5.9 Coste prima

El coste vendrá determinado por tres pagos.

1.- prima del seguro de crédito, es la contraprestación económica del asegurado por las coberturas asumidas por la compañía de la prima.

2.- coste de la línea de descuento comercial que se establece en el contrato que se formaliza entre la entidad bancaria y cliente (asegurado).

3.- coste que se determinara por adelantar la indemnización, para el calculo del mismo habrá que tener en cuenta no solo el plazo que adelanta el asegurado en tener en su tesorería el dinero que la compañía aseguradora tendría que indemnizarle que como ya hemos comentado la media es de 7 meses, sino también el no tener que desembolsar el dinero del pagare que

resulta impagado y por ultimo las ventajas que el asegurado tiene al no tener riesgo de insolvencia y el coste de oportunidad al tener ese dinero disponible.

5.10 Pago de las primas

La prima del seguro de crédito tiene siempre y en todo caso carácter anual, sin perjuicio de la posibilidad del fraccionamiento en el pago. En ningún caso se podrá interpretar el abono de uno o varios recibos de fraccionamiento como la retribución de un periodo de seguro inferior al anual.

El coste de la línea de descuento comercial se abonara en el momento en concreto en que se descuenten los correspondientes pagares.

El coste por adelantar la indemnización se hará en el mismo momento que se notifique a la compañía aseguradora el impago del pagare, cobrando en este mismo instante la parte no cubierta por la entidad aseguradora como las correspondientes comisiones establecidas en el contrato de descuento comercial.

5.11 Otras indicaciones a tener en cuenta

Si el asegurado alcanzara acuerdos con el deudor con posterioridad a la declaración del aviso de insolvencia provisional (siniestro) sin el previo consentimiento de la compañía o de cualquier forma perjudicara las acciones de recobro emprendidas por la compañía aseguradora, el crédito quedara automáticamente excluido de garantía y se dará orden a la entidad bancaria del cobro de la misma.

5.12 Mercado

Las garantías del seguro se refieren a documentos de pago de empresas residentes en España.

5.13 Moneda

Todos los movimientos económicos propios del producto se expresaran y realizaran en euros.

5.14 Duración

La duración inicial será de un año a partir de su fecha de efecto.

6.- Bibliografía

Gloria Francisco Carmen. "El seguro de crédito". Universidad de la Laguna.

Rafael Illescas Ortiz. "Código de seguros". Edición Tecnos.

Ramón Morral Sodevilla. "El seguro de crédito", Edición Tirant lo Blanc.

Otros Títulos.

Enciclopedia economía (Línea de descuento comercial).

Página Web de entidades bancarias.

Apuntes del Master de Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras 2007/2008.

Comunicados de Crédito y Caucción.

Productos y servicios bancarios. Instituto superior de técnicas y prácticas bancarias.

ANEXOS

Anexo 1.- Ley del contrato de seguro (artículos 69- 72)

Artículo 69

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.

Artículo 70

Se reputará existente la insolvencia definitiva del deudor en los siguientes supuestos:

- 1º) Cuando haya sido declarado en quiebra mediante resolución judicial firme.
- 2º) Cuando haya sido aprobado judicialmente un convenio en el que se establezca una quita del importe.
- 3º) Cuando se haya despachado mandamiento de ejecución o apremio, sin que del embargo resulten bienes libres bastantes para el pago.
- 4º) Cuando el asegurado y el asegurador, de común acuerdo, consideren que el crédito resulta incobrable.

No obstante cuanto antecede, transcurridos seis meses desde el aviso del asegurado al asegurador del impago del crédito, éste abonará a aquél el cincuenta por ciento de la cobertura pactada, con carácter provisional y a cuenta de ulterior liquidación definitiva.

Artículo 71

En caso de siniestro, la cuantía de la indemnización vendrá determinada por un porcentaje, establecido en el contrato, de la pérdida final que resulte de añadir al crédito impagado los gastos originados por las gestiones de recobro, los gastos procesales y cualesquiera otros expresamente pactados.

Dicho porcentaje no podrá comprender los beneficios del asegurado, ni ser inferior al cincuenta por ciento de la pérdida final.

Artículo 72

El asegurado, y en su caso el tomador del seguro queda obligado:

- 1º) A exhibir, a requerimiento del asegurador, los libros y cualesquiera otros documentos que poseyere relativos al crédito o créditos asegurados.

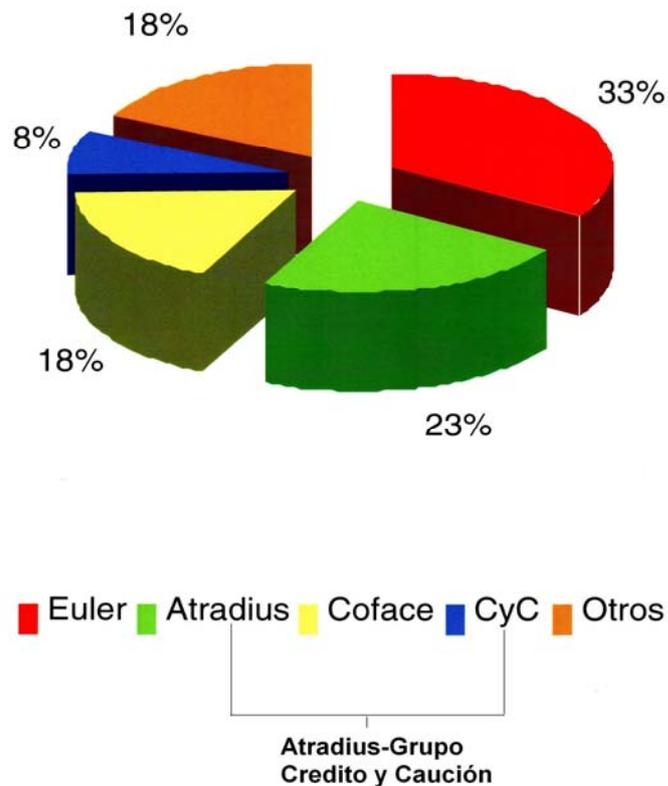
2º) A prestar la colaboración necesaria en los procedimientos judiciales encaminados a obtener la solución de la deuda, cuya dirección será asumida por el asegurador.

3º) A ceder al asegurador cuando éste lo solicite, el crédito que tenga contra el deudor una vez satisfecha la indemnización.

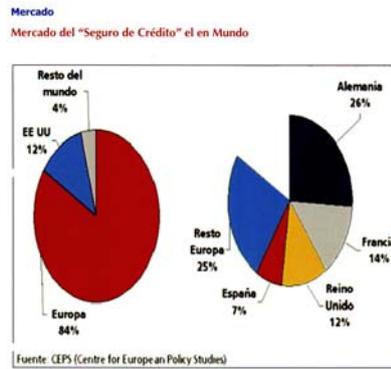
Anexo 2.- Cuotas de mercado del seguro de crédito a nivel mundial

Mercado

Cuotas de Mercado del Seguro de Crédito

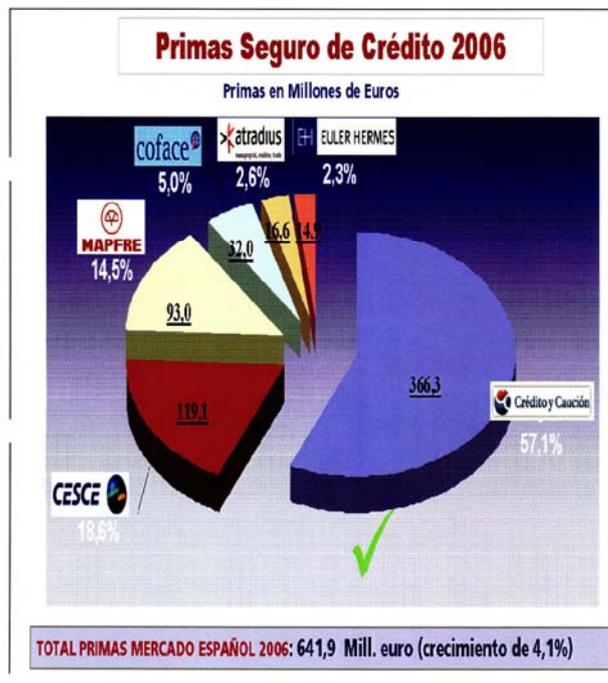


Anexo 3.- Mercado del seguro de crédito en el mundo



Grado de penetración en el PIB: 0,06%
Cuota mundial: 7% (5º mercado)

Anexo 4.- Primas seguro de crédito 2006



Anexo 5.- Plazos de cobro por países

PAIS	PLAZO MEDIO DE CREDITO CONTRACTUAL EN DIAS	PLAZO DE RETRASO MEDIO EN DÍAS	PLAZO DE PAGO MEDIO EN DIAS
FINLANDIA	19	7	26
NORUEGA	21	6	27
SUECIA	26	8	34
DINAMARCA	27	8	35
SUIZA	28	8	36
ALEMANIA	23	17	40
PAÍSES BAJOS	25	16	41
AUSTRIA	32	16	48
REINO UNIDO	31	21	52
IRLANDA	37	16	53
BÉLGICA	39	16	55
HUNGRÍA	36	20	56
REPÚBLICA CHECA	33	26	59
POLONIA	34	25	59
FRANCIA	51	14	65
ITALIA	69	21	90
ESPAÑA	68	24	94
PORTUGAL	59	40	99
GRECIA	78	32	110

Anexo 6.- Formas de emisión de pagares. Ejemplos

1.- Formas de emisión

- **A la orden**, designan a una persona como titular del derecho, a favor de la cuál habrá de satisfacerse. Siempre realizan una función de giro. Este tipo de pagarés permiten que el legítimo tenedor transmita mediante endoso el pagaré a un tercero.



- **Nominativos, sin cláusula a la orden**, en este caso la operatoria es similar a la de los pagarés a la orden.



- **Nominativos no a la orden**, mediante esta fórmula el firmante expresa la prohibición de que el título sea transmisible mediante endoso, aunque se podrá transmitir mediante la cesión ordinaria para su cobranza.



- **Sin vencimiento**, en este caso nos encontramos con un pagaré con vencimiento a la vista, puesto que tan sólo con la cumplimentación de la fecha de vencimiento al momento de cobro lo podemos cobrar.



- **Para abonar en cuenta**, incluyen una cláusula en su anverso donde se indica que para su cobro se deberán abonar en cuenta.



- **Cruzados**, presentan dos líneas paralelas en el anverso. En este caso el pagaré tan sólo podrá ser cobrado por el legítimo tenedor mediante abono en cuenta, sólo en el caso de que sea cliente de la entidad librada, podrá cobrarlo por ventanilla.

a) *Cruzado general*, entre las dos líneas no se especifica el nombre de ninguna entidad financiera por lo que podrá ser cobrado mediante abono en cuenta en cualquier entidad bancaria.



b) *Cruzado especial*, en este caso entre ambas barras aparece la identificación de una entidad financiera de tal modo que el pagaré deberá ser cobrado mediante abono en una cuenta de dicha entidad.



COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”
Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/2010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L'ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d'Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008

- 20.- Sergi Casas del Alcazar: "El Plan de Contingencias en la Empresa de Seguros" 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: "Análisis Global del Seguro de Decesos" 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: "El Seguro de Comunidades y su Gestión" 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: "Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles" 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: "Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras" 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: "La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca" 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: "Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos" 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: "Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida" 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: "La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro" 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: "Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos" 2004/2005
- 30.- Isabel M^a Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: "El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011

- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^ª Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarnier: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008

- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Muguerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^a del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004

- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006

- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Teixidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004

- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema público" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Customer Experience as a Source of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013

- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014
- 181.- Vanesa Cid Pijuan: "Los seguros de empresa. La diferenciación de la mediación tradicional" 2014/2015.
- 182.- Daniel Ciprés Tiscar: "¿Por qué no arranca el Seguro de Dependencia en España?" 2014/2015.
- 183.- Pedro Antonio Escalona Cano: "La estafa de Seguro. Creación de un Departamento de Fraude en una entidad aseguradora" 2014/2015.
- 184.- Eduard Escardó Lleixà: "Análisis actual y enfoque estratégico comercial de la Bancaseguros respecto a la Mediación tradicional" 2014/2015.
- 185.- Marc Esteve Grau: "Introducción del Ciber Riesgo en el Mundo Asegurador" 2014/2015.
- 186.- Paula Fernández Díaz: "La Innovación en las Entidades Aseguradoras" 2014/2015.
- 187.- Alex Lleyda Capell: "Proceso de transformación de una compañía aseguradora enfocada a producto, para orientarse al cliente" 2014/2015.
- 188.- Oriol Petit Salas: "Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Seguros" 2014/2015.
- 189.- David Ramos Pastor: "Big Data en sectores Asegurador y Financiero" 2014/2015.
- 190.- Marta Raso Cardona: "Comoditización de los seguros de Autos y Hogar. Diferenciación, fidelización y ahorro a través de la prestación de servicios" 2014/2015.

191.- David Ruiz Carrillo: "Información de clientes como elemento estratégico de un modelo asegurador. Estrategias de Marketing Relacional/CRM/Big Data aplicadas al desarrollo de un modelo de Bancaseguros" 2014/2015.

192.- Maria Torrent Caldas: "Ahorro y planificación financiera en relación al segmento de jóvenes" 2014/2015.

193.- Cristian Torres Ruiz: "El seguro de renta vitalicia. Ventajas e inconvenientes" 2014/2015.

194.- Juan José Trani Moreno: "La comunicación interna. Una herramienta al servicio de las organizaciones" 2014/2015.

195.- Alberto Yebra Yebra: "El seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis" 2014/2015.

