

AULA DE FORMACION



AULA DE
FORMACION

LISTA DE ULTIMOS TRABAJOS PUBLICADOS EN «AULA DE FORMACION»

- «La póliza 100 y su importancia para las PYMEs» (BICE 2536).
- «La dirección financiera y de operaciones: un enfoque integrador» (BICE 2538).
- «Manual de contratación de Instituciones Financieras Multilaterales» (BICE 2552).
- «La calidad total y el aseguramiento de la calidad» (BICE 2557).
- «El confirming» (BICE 2559).
- «Legislación y gestión de residuos de envases en la UE» (BICE 2569).
- «“Splits” sobre acciones» (BICE 2575).
- «Elementos para el análisis de los procesos de innovación tecnológica en red» (BICE 2588).
- «El patrocinio de acontecimientos» (BICE 25921).
- «Glosario de términos de Balanzas de Pagos» (I) (BICE 2598).
- «Glosario de términos de Balanzas de Pagos» (II) (BICE 2599-2600).
- «La satisfacción del cliente» (BICE 2603).
- «Internet como herramienta del exportador» (BICE 2615).
- «Project Finance» (BICE 2618).
- «El leasing como instrumento de gestión empresarial» (BICE 2619).
- «Formación y tendencias laborales para la pyme exportadora» (BICE 2620).
- «La Ventanilla Unica Empresarial» (BICE 2623).
- «Consortios de exportación y otros tipos de alianzas estratégicas entre empresas» (BICE 2627).
- «La gestión de intangibles» (BICE 2629).
- «Construir un negocio de éxito en Internet» (BICE 2632).
- «Normativa documental para las importaciones y exportaciones de mercancías: la doble vía» (BICE 2654).
- «Opciones «exóticas»» (BICE 2673).
- «La transferencia internacional de la sede social en el comercio internacional» (BICE 2674).
- «El proceso armonizador del IVA en la Unión Europea» (BICE 2682).
- «Utilización práctica de las opciones exóticas» (BICE 2686).
- «La tienda en Internet: cómo diseñar y dar a conocer un establecimiento virtual con éxito» (BICE 2687).
- «La selección de proveedores internacionales. La metodología AHP» (BICE 2691).
- «Las distintas economías nacionales y la expansión de Internet» (BICE 2692).
- «El crédito documentario en el comercio internacional» (BICE 2693).
- «Finanzas públicas para la economía del conocimiento» (BICE 2695).
- «Utilización práctica de las opciones Pay Later y Chooser» (BICE 2697).
- «El seguro de crédito a la exportación» (BICE 2703).



AULA DE
FORMACION

Recordamos que los lectores de BICE tienen la posibilidad de sugerir temas de su interés que puedan tener cabida en este epígrafe (teléfono de contacto: 91 349 36 31; fax: 91 349 36 34).

El seguro de crédito a la exportación

CARLOS POBRE MENGUY*

En el contexto actual de creciente competencia internacional, para tener éxito en una operación de exportación ya no basta con vender un producto competitivo, tanto en calidad como en precio, sino que es preciso conceder al cliente potencial unas condiciones financieras tales que, sumadas a las comerciales, hagan de la oferta global la más atractiva de todas cuantas se presentan. Una de las maneras de otorgar financiación al comprador es la concesión de aplazamientos de pago, con la consiguiente incertidumbre respecto al cobro y la conveniencia de utilizar algún instrumento de cobertura del riesgo de crédito.

El seguro de crédito, además de la indemnización en caso de impago, ofrece a los exportadores una serie de servicios que lo hacen especialmente atractivo a la hora de diseñar su estrategia de penetración en los mercados exteriores.

A pesar de ser un instrumento de cobertura muy relevante, no suele contar con demasiada literatura ni en los ámbitos académicos ni en los profesionales, reduciéndose en la mayoría de los casos a meras descripciones de las numerosas pólizas existentes en el mercado. En las páginas que siguen se presentan de modo sucinto algunos de los conceptos y elementos esenciales del seguro de crédito desde la perspectiva del riesgo comercial a corto plazo, con fines meramente didácticos, sin hacer mención explícita de los productos existentes; lo que implica la conveniencia de leer atentamente sus respectivas condiciones contractuales a la hora de decidir su utilización.

Palabras clave: seguro a la exportación, internacionalización de la economía, riesgo del crédito, aplazamiento de pago, insolvencia.

Clasificación JEL: G21.



AULA DE
FORMACION

1. Concepto de seguro de crédito

En sentido estricto, el seguro de crédito se puede definir como un instrumento de cobertura del riesgo de crédito, mediante el que la compañía aseguradora 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.

Sin embargo, para satisfacer mejor las necesidades de las empresas en un mercado cada vez

más competitivo, las compañías aseguradoras tienden a pagar anticipos a cuenta, lo que, en la práctica, supone que el asegurado (1) cobra la indemnización en un período de tiempo inferior al que le correspondería hasta la declaración de insolvencia definitiva de sus deudores (2).

(1) En la gran mayoría de los casos, la figura del tomador del seguro coincide con la del asegurado que, a su vez, es el exportador, que entrega mercancías o presta servicios.

(2) En sentido estricto, el asegurador no ha de indemnizar por el mero hecho de producirse un impago, puesto que éste por sí mismo no supone una pérdida definitiva. Así, sólo la insolvencia, es decir, la incapacidad definitiva del deudor para hacer frente a sus obligaciones, puede considerarse como generadora de una pérdida real; con la consiguiente posibilidad de determinar la pérdida definitiva y llevarse a cabo la indemnización. No obstante, en la actualidad se tiende a indemnizar en unos plazos fijados previamente.

* Doctor en Ciencias Económicas y Director de Crédito Exterior de la Compañía Española de Seguros y Reaseguros de Crédito y Caución.

El seguro de crédito es un seguro de grandes riesgos, lo que implica que, por ejemplo en España, la Ley de Contrato de Seguro pierde su carácter imperativo y deja a las partes que acuerden lo que consideren oportuno en virtud de la libre autonomía de la voluntad. Esto implica, en la práctica, una suerte de liberalización del régimen jurídico del contrato de seguro de crédito, por lo que las pólizas pasan de estar sometidas de manera rígida a los preceptos legales a constituir por sí mismas el marco regulador de las relaciones entre la compañía aseguradora y la empresa asegurada.

En general, el seguro de crédito está delimitado por dos principios esenciales que lo caracterizan y lo diferencian de otros productos de cobertura. Por un lado, en virtud del principio de «globalidad», el seguro es contratado para la cobertura del conjunto de las operaciones a crédito de una empresa; si bien se pueden establecer excepciones en función de líneas de negocio o países.

Por otro lado, en virtud del principio de «coparticipación», el asegurado ha de participar con un porcentaje determinado en las pérdidas que produzcan finalmente los créditos impagados; y ello para cumplir el precepto de que la indemnización no puede ser una fuente de beneficios para el asegurado y tan sólo ha de actuar reparando los daños. De este modo, se mantiene el interés del asegurado en vender con criterios de prudencia (3).

La utilidad del seguro de crédito para una empresa no se agota en su función de indemnización, sino que, por el contrario, se ve notablemente reforzada por la existencia de unos servicios de información, clasificación crediticia y seguimiento de los clientes; así como de recobro de las deudas, que contribuyen al fortalecimiento patrimonial y al crecimiento prudente del negocio. Dichos servicios pueden obtenerse en el mercado de manera separada o, por el contrario, pueden recibirse conjuntamente mediante la con-

tratación de una póliza de seguro de crédito; con la ventaja adicional de la indemnización en caso de impago.

2. El servicio de prevención

Para un exportador, uno de los servicios del seguro de crédito de mayor utilidad es el de prevención del siniestro, porque le permite desarrollar su negocio sin poner en peligro su patrimonio.

Mediante la contratación de una póliza de seguro de crédito, se tiene acceso a un análisis exhaustivo de los compradores en cuanto a su capacidad financiera y solvencia, tanto de manera individual como del propio sector y del país en el que operan. De este modo, el exportador puede diseñar una estrategia de penetración en los mercados exteriores con una información adecuada sobre sus clientes y el contexto económico en el que se encuentran.

Para poderse beneficiar de dicha información, el exportador debe solicitar la clasificación crediticia de los clientes a los que vaya a vender a crédito. En general, se entiende por clasificación la respuesta que da la compañía aseguradora a la solicitud de riesgo por cada uno de los deudores —los clientes del asegurado— que, con carácter de nominativos, están incluidos en la póliza. La solicitud de clasificación resulta indispensable para estar amparados por las garantías del seguro.

Pero no basta conocer de antemano la solvencia de un cliente, puesto que las circunstancias tanto de los propios deudores, como de los sectores en que operan y de los países en los que se ubican pueden cambiar rápidamente. Así, la contratación de una póliza de seguro de crédito posibilita al exportador el acceso a una actualización continua y detallada de la información, para que día a día pueda gestionar su expansión internacional de la manera más adecuada.

La respuesta a la solicitud de clasificación debe ser entendida por el exportador como un instrumento de prevención de primera magnitud. Así, cuando el asegurador no conceda la totalidad del riesgo solicitado por el asegurado, éste habrá de tratar de ajustarse a la cifra autorizada por la



AULA DE
FORMACION

(3) En general, para que esta coparticipación del asegurado en el riesgo se cumpla, las pólizas establecen que el porcentaje no cubierto por la compañía quedará íntegramente a cargo exclusivo del asegurado quien no podrá garantizarse de él, aisladamente, en forma alguna.

compañía (4). Esto, que en la práctica no le resulta siempre fácil de entender al exportador, supone la materialización del compromiso de la compañía aseguradora de velar por los intereses del asegurado. En este sentido ha de interpretarse también la reducción de los límites de clasificación para determinados deudores en un momento determinado, en función de la información actualizada de que dispone la compañía aseguradora.

A efectos de la clasificación, además de los clientes nominativos, sobre los que hay que solicitar riesgo obligatoriamente, están los anónimos. Se trata de clientes a los que se podrá vender hasta un límite fijado previamente y estarán cubiertos en el porcentaje de garantía acordado, notablemente inferior al de los nominativos. La utilización de anónimos resulta conveniente cuando existe un gran número de clientes a los que se les vende pequeñas cantidades a crédito; así, se elimina una buena parte del trabajo administrativo que la clasificación conlleva y un ahorro en cuanto a gastos de estudio.

Además de los dos tipos mencionados, pueden citarse los clientes nuevos. Para dichos deudores se utiliza la cláusula de cobertura inicial, en virtud de la cual el asegurado puede vender a un determinado cliente sin tener que contar con su clasificación; naturalmente, con un porcentaje de garantía y con un límite de riesgo determinados previamente e inferior a lo concedido para los clientes nominativos. No obstante, para los clientes nuevos hay que solicitar la clasificación del cliente de forma inmediata, de modo que si, por ejemplo, la compañía aseguradora le concede al exportador el riesgo solicitado en su totalidad, el porcentaje de garantía anterior se incrementaría hasta alcanzar el máximo fijado en las condiciones contractuales de la póliza; pero si, por el contrario, el asegurador no admite nada de riesgo con el deudor, las exportaciones realizadas hasta la cifra de cobertura inicial estarían amparadas por las garantías del seguro, en el porcentaje fijado. Esta cláusula resulta, por tanto, especialmente beneficiosa en el caso en que haya que entregar

una mercancía de manera inmediata a un cliente desconocido.

Del mismo modo que la solicitud de clasificación —en los casos en que sea preceptiva— resulta un requisito indispensable para tener derecho a la indemnización en caso de siniestro, el exportador ha de efectuar periódicamente una notificación de todas las ventas que ha hecho en el exterior con pago aplazado. Dicha declaración de ventas debe servirle al asegurador para descartar una selección previa de riesgos por parte del asegurado; hecho que, además de ir en contra de uno de los principios esenciales del seguro de crédito —la «globalidad»—, podría resultar especialmente arriesgado para el exportador (5).

3. Avisos de falta de pago, insolvencia provisional y prórrogas

En cuanto llega la fecha de vencimiento de una deuda y el exportador no recibe la cantidad acordada por sus mercancías o servicios, debe notificarlo a la compañía aseguradora en los plazos fijados para ello en el contrato de seguro, en concepto de aviso de falta de pago.

Para tener derecho a la indemnización, es imprescindible realizar de manera diligente la notificación de incidencias, puesto que, como en todo seguro, es obligatorio comunicar a la compañía aseguradora cualquier agravamiento del riesgo que pueda producirse. A su vez, la compañía aseguradora, a modo de central de riesgos, recoge todas las incidencias comunicadas por sus asegurados, las analiza en función de la información de que dispone y toma las decisiones oportunas sobre cada uno de los deudores. De este modo, el asegurador podrá reducir e incluso excluir determinadas coberturas, en virtud de su compromiso de prevención.

El hecho de que se notifique un aviso de falta de pago no implica necesariamente que el exportador haya de considerar que su cliente no le va a pagar. Precisamente, el aviso de falta de pago supone una primera llamada de atención sobre la

(4) Aunque, naturalmente, el exportador puede vender en todo momento lo que considere oportuno, todo el riesgo que no se ajuste a lo autorizado por el asegurador, correrá por cuenta del asegurado.

(5) La experiencia aseguradora demuestra que, en un gran número de ocasiones, las mayores pérdidas son producidas por los clientes en los que el exportador confía plenamente; precisamente aquéllos que «nunca pueden fallar».



AULA DE
FORMACION

posibilidad del impago definitivo, pero con posibilidades de cobro, aunque seguramente no se pueda precisar todavía en ese momento la manera en que éste ha de realizarse.

Por otro lado, en la práctica comercial resulta habitual que el cliente le solicite al exportador una concesión de prórrogas en el pago de sus deudas. Ante esta situación, la compañía aseguradora suele autorizar al asegurado la concesión de prórrogas no superiores al plazo inicialmente concedido. En general, existen dos tipos de prórrogas: *facultativas*, en las que el asegurado tiene la facultad de concedérselas a sus clientes, si se cumplen todas las condiciones indicadas en la póliza para ello, con la consiguiente notificación al asegurador; y *autorizadas*, para aquellos casos en los que sea preceptivo el consentimiento previo de la compañía aseguradora.

Si, tras realizar todas las gestiones oportunas, el exportador estima que no podrá cobrar la deuda por sí mismo de manera negociada, habrá de notificar, en los plazos fijados en la póliza y aportando los documentos adecuados, el aviso de insolvencia provisional.

Aunque, siempre respetando los plazos determinados en la póliza, el exportador asegurado pueda presentar con prontitud el aviso de insolvencia provisional, conviene que analice con detenimiento el momento exacto, para no dañar su propia acción comercial. Así, si el exportador se precipitase en la notificación, podría perder al cliente, puesto que la compañía aseguradora probablemente lo excluirá de cobertura, en función de su labor de prevención (6). De este modo, conviene agotar la vía de la negociación antes de llegar a la notificación del aviso de insolvencia provisional.

En el proceso de admisión del siniestro, la compañía aseguradora recibe toda la documentación relativa a la deuda impagada, se procede a la comprobación del cumplimiento por parte del exportador de todas sus obligaciones, conforme a lo estipulado en el contrato de seguro y se toma una decisión sobre el aviso de insolvencia provi-

sional. Si todo se ha hecho con arreglo a lo firmado en la póliza, entonces se procede, en los plazos y formas acordados, a realizar las indemnizaciones oportunas.

4. El servicio de recobro

Una vez declarado el aviso de insolvencia provisional, la compañía aseguradora inicia las gestiones oportunas para que el exportador recupere las cantidades adeudadas por su cliente. En principio, la compañía tratará de llegar a acuerdos, al tiempo que obtiene un mayor conocimiento de todas las circunstancias que rodean al impago; no obstante, agotada dicha vía, podrá emprender acciones judiciales para lograr el cobro de la deuda.

Puesto que al notificarse el aviso de insolvencia provisional, la compañía aseguradora toma la dirección de las gestiones de recobro, el exportador asegurado no podrá llegar a acuerdos de pago con su cliente sin la autorización previa de aquélla. Además, puesto que el cliente quedará probablemente excluido de las garantías del seguro, el exportador no podrá venderle, para evitar un agravamiento del riesgo y que se dificulten las posteriores acciones de recobro.

Entre las ventajas de la contratación de una póliza de seguro de crédito cabe mencionar el hecho de que, una vez declarado el aviso de insolvencia provisional, todos los gastos derivados de las gestiones de recobro son anticipados por la compañía aseguradora; además, el asegurado se beneficia de una red profesional de abogados y procuradores especializados en el cobro de deudas y conocedores de las distintas plazas comerciales.

5. Otros elementos de la póliza de seguro de crédito

5.1. La solicitud de seguro o cuestionario

Una vez que el exportador ha manifestado a la compañía aseguradora su interés por contratar un seguro de crédito, ha de cumplimentar lo que se conoce como solicitud de seguro o cuestionario. En esencia, se trata de un documento en el que el



AULA DE
FORMACION

(6) Naturalmente, y en virtud de su función de prevención del seguro de crédito, la compañía aseguradora tomará las medidas que considere oportunas para evitar que otros asegurados puedan resultar impagados por dicho cliente.

candidato al seguro comunica a la compañía aseguradora todos los aspectos de su negocio que puedan ser relevantes para una conveniente contratación de la póliza, de manera que el asegurador pueda evaluar adecuadamente el riesgo del candidato; además, una vez firmada ésta, el cuestionario es un documento legalmente vinculante para el asegurado, por lo que ha de ponerse especial cuidado en su confección.

En general, la información mínima que un exportador deberá incluir en su solicitud de seguro ha de hacer referencia a sus datos de identificación mercantil y fiscal; a las características de su negocio y sector de actividad; a la estructura de sus riesgos, en cuanto a la distribución de sus mercados, número de clientes, plazos concedidos para el pago, cantidades medias y máximas de crédito otorgado; a la experiencia en créditos impagados y fallidos; y a los instrumentos de cobertura del riesgo de crédito utilizados.

5.2. La proposición de seguro o la oferta

Una vez que la compañía aseguradora analiza cuidadosamente la solicitud de seguro (7), estará en condiciones de emitir una oferta, en la que se contemplen las condiciones en las que estaría dispuesta a realizar la cobertura del riesgo de crédito del exportador candidato.

En términos generales, una proposición de seguro debe contener al menos los siguientes elementos: los datos de identificación mercantil y fiscal del candidato; las condiciones de cobertura, en relación con el tipo de actividad, los mercados, los plazos y el porcentaje de garantía; las condiciones económicas, tales como el tipo de prima, los gastos de estudio de clientes y los plazos y las condiciones del pago de las indemnizaciones; y todas aquellas condiciones especiales que, como auténtico producto «a medida», el seguro de crédito permite para adecuar su cober-

tura y servicios a las necesidades particulares de cada cliente, tales como cláusulas de cobertura inicial, de anónimos o bonificaciones por baja siniestralidad.

5.3. Otros conceptos

A continuación se recogen de manera sucinta algunos conceptos adicionales que pueden resultar útiles a la hora de interpretar una póliza de seguro de crédito.

- El porcentaje de garantía supone, como ya se ha mencionado, la materialización del principio de coparticipación en el riesgo. Así, en general, suele establecerse un porcentaje entre el 80 y el 90 por ciento, de modo que puedan cubrirse las pérdidas, pero nunca el beneficio.

- La cifra de ventas estimadas a crédito supone una aproximación que debe hacer el exportador sobre la facturación que va a realizar durante la anualidad, de modo que sirva de referencia para calcular la prima provisional. A su vez, ésta es el resultado de aplicar el porcentaje del tipo de prima a la cifra de ventas estimadas a crédito para cada anualidad.

Si durante la anualidad el exportador no factura la cifra estimada, la compañía aseguradora establecerá un reajuste de la prima al final, que en algunos casos supondrá la devolución de una cantidad al asegurado, cuando las ventas reales sean inferiores a la cifra estimada; y en otros, será el exportador el que tendrá que pagar una cantidad adicional debido a que se le ha cubierto un riesgo de mayor cuantía que el inicialmente previsto.

No obstante, la máxima cantidad que la compañía aseguradora hará efectiva al asegurado será la diferencia entre la prima provisional y la prima mínima. Esta última es el importe mínimo que el asegurado habrá de satisfacer a la compañía aseguradora, de modo que puedan cubrirse los costes mínimos de funcionamiento de la cobertura que contrata el asegurado; suele expresarse como un porcentaje de la prima provisional.

- La cifra mínima de crédito individual, monto de riesgo a partir del cual todos los clientes de un exportador asegurado deben ser incluidos dentro de las coberturas del seguro. Esta cláusula suele introducirse para evitar los altos costes

(7) En este punto cabe hacer hincapié nuevamente en la labor de prevención del seguro de crédito, puesto que, al evaluar la relación de impagados y fallidos proporcionada por el candidato exportador, la compañía aseguradora comprobará si hubiera podido evitar alguno de ellos gracias a la información existente en sus bases de datos. De ser así, la relación de impagados y fallidos hubiera sido menor, con la consiguiente reducción de las pérdidas para el exportador.



AULA DE
FORMACION

de administración de carteras con clientes a los que se vendan cantidades muy pequeñas.

- La indemnización máxima anual determina el importe máximo que la compañía aseguradora pagará al asegurado por los siniestros acaecidos en una anualidad. En general, se expresa mediante un número de veces por el que se han de multiplicar las primas satisfechas en una anualidad. Habitualmente, esta cláusula se incluye en el contrato de seguro como salvaguarda ante situaciones de siniestralidad catastrófica.

- Los gastos de estudio suponen una participación del asegurado en el coste de la obtención y análisis de la información sobre los clientes. Por su parte, los llamados «gastos de reestudio» suponen una contribución a los costes de actualización de la información en que incurre la compañía aseguradora.

6. Conclusiones

El propósito de las páginas que anteceden no ha sido más que el de presentar de manera sucinta y didáctica algunos de los conceptos y elementos esenciales del seguro de crédito desde la perspectiva del riesgo comercial a corto plazo. Aunque los conceptos abordados suelen aparecer generalmente, de una u otra forma, en todas las pólizas existentes en el mercado, naturalmente, todo exportador deberá leer detenidamente las

condiciones concretas que cada compañía aseguradora le ofrezca, para que pueda tomar una decisión acertada para la gestión de sus riesgos comerciales en el exterior. Además, como auténtico producto «a medida», el seguro de crédito le permitirá al exportador adaptar la cobertura de sus riesgos a las condiciones particulares de su negocio.

Aunque la perspectiva desde la que se ha abordado el seguro de crédito es la del riesgo comercial, cabe recordar la posibilidad de contratar pólizas en las que se realicen coberturas muy variadas, como los numerosos supuestos de riesgo político o incluso la resolución de contrato, aspectos todos ellos de entidad suficiente para ser objeto de monografías como la presente.

Para concluir, baste recordar que el seguro de crédito es un instrumento de enorme utilidad para una empresa exportadora, que puede fortalecer su patrimonio, al tiempo que le permite ampliar su mercado en el exterior mediante un control de sus riesgos; y esto, gracias a un conjunto de servicios que se añaden a la indemnización en caso de siniestro. Además, y como elemento adicional, permite la obtención de mejores condiciones de financiación por parte de las entidades bancarias, que, por ejemplo, descontarán los efectos comerciales de manera más ventajosa si existe una póliza de seguro de crédito en las que se les designe beneficiarios.



AULA DE
FORMACION