# Riesgos en el comercio internacional: el papel de CESCE

**Toda empresa que decida ampliar su negocio más allá de las fronteras nacionales descubrirá un mundo lleno de oportunidades. Ahora bien, también ha de saber que se enfrentará a nuevos retos y que descubrirá situaciones de riesgo a las que nunca se había tenido que enfrentar dentro del mercado nacional.**

*Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación*

[iStockphoto]/Thinkstock.

La actividad internacional de las empresas, ya sea por la propia operativa de exportación o por la concesión de financiación aparejada, está siempre expuesta a riesgos. Así, se habla, por ejemplo, de riesgos comerciales, asociados a la capacidad o voluntad de cumplimiento de las obligaciones contractuales por parte del cliente, o de riesgos políticos y extraordinarios, relacionados con acontecimientos políticos o catastróficos impredecibles, pero no por ello inexistentes. Estos riesgos pueden surgir durante la fase previa a la firma de un contrato, durante su ejecución o a lo largo del período de pago/cobro.

Por otra parte, hay que saber que los riesgos a los que se enfrenta un exportador de bienes de consumo no son los mismos que a los que se enfrenta un promotor de un *project-finance*, una entidad financiera que concede un crédito a la exportación o un inversor en otro país.

En el «Esquema de operación de comercio exterior» se puede identificar y comprender mejor la naturaleza de los riesgos, saber en qué momento pueden suceder, cuáles pueden ser las consecuencias y cómo asegurarse contra ellos.

## Riesgo de ejecución de fianzas o avales

Es práctica habitual en el comercio internacional la exigencia, por parte del comprador, de la presentación de una serie de avales o fianzas en garantía del cumplimiento de las obligaciones asumidas por el exportador. Pues bien, la fianza es la operación por la cual, generalmente, una entidad financiera se constituye en garante ante terceros del cumplimiento de las obligaciones asumidas por sus clientes.

**ESQUEMA DE OPERACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR***

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **FASE** | | I Licitación | | II Ejecución | | III Pago | |
| **HITOS** | Se detecta un negocio | Licitación o concurso público | Firma del contrato | Fabricación de bienes o desarrollo del proyecto, ... | Entrega de los bienes<br>Recepción provisional del proyecto | Si hay financiación, el cliente, que ya ha recibido los bienes, procede al pago | Se completa el pago |
| **DOCUMENTOS** | | Aval de LICITACIÓN | Contrato Comercial<br>Convenio de Crédito | Aval o fianza de PAGO ANTICIPADO | | Aval de GARANTÍA TÉCNICA | |
| **RIESGOS** | | Riesgo de ejecución del aval o fianza | Riesgo de no adjudicación del contrato | Riesgo de Resolución del contrato | Riesgo de ejecución de aval o fianzas | Riesgo de crédito | |
| **QUIÉN ASUME LOS RIESGOS** | | El fiador o el exportador | Exportador | Exportador | El fiador o el exportador | El exportador (crédito suministrador) o el Banco (crédito comprador) | |

*El esquema corresponde a una operación típica de comercio exterior con financiación. Éste sería el esquema, por ejemplo, de una operación de exportación de un proyecto "llave en mano". En versión algo simplificada podría reflejar también una operación de compra-venta de bienes de equipo.
Fuente: elaboración propia

Las fianzas o avales más frecuentes son:

- Licitación, que pretenden garantizar la seriedad de la oferta que se presenta.
- Pago anticipado, que garantiza la devolución de las cantidades pagadas anticipadamente por el comprador en caso de que no llegue a producirse la entrega de los bienes objeto de contrato.
- Cumplimiento, para el caso de que se produzca un incumplimiento por parte del vendedor.
- Calidad, que garantiza el correcto funcionamiento de los bienes una vez entregados.

Si bien estos avales, en ocasiones, exigen algún tipo de prueba que demuestre que existen motivos para su ejecución, lo cierto es que la mayoría de las veces se requiere que estas fianzas sean ejecutables a «primera demanda» por parte del comprador o beneficiario de las mismas, existiendo el riesgo de que esta demanda se produzca de forma injustificada. Mediante la contratación de un seguro de ejecución indebida de fianzas por parte del comprador extranjero, las empresas exportadoras (aseguradas) pueden protegerse de esta eventualidad y ser resarcidas con una indemnización. Asimismo, los fiadores (entidades financieras emisoras de las fianzas / avales) pueden cubrirse del riesgo de no cobrar el crédito del exportador que surgiría a su favor (del fiador), una vez ejecutado el aval prestado en nombre de dicho exportador (ya sea de forma justificada o no).

### Riesgo de resolución de contrato

Una vez que el contrato comercial está en vigor, surge el riesgo de no poder ejecutarlo, bien por la mera negativa a la recepción de los bienes por parte del comprador, o bien por motivos políticos o extraordinarios. Esto deja al comprador en una situación complicada, que lo será aún más cuanto mayor haya sido la inversión previa que haya tenido que realizar para la fabricación de los bienes objeto de exportación. El seguro de resolución de contrato está concebido para cubrir este riesgo.

### Riesgo de crédito

El riesgo por excelencia en las operaciones comerciales es el riesgo de impago por parte del deudor -o del garante, en su caso- de la parte aplazada del precio pactado, en el caso de que sea el exportador el que concede un aplazamiento del pago; si fuera una entidad financiera la que concediera un crédito al comprador para el pago del contrato, el riesgo de crédito sería el del

impago de las cuotas de amortización del mismo.

La contratación de un seguro de crédito permite que se indemnicen las pérdidas que las empresas exportadoras (crédito suministrador) y entidades financieras (crédito comprador) experimenten en los créditos derivados de operaciones de exportación tanto por siniestros de carácter comercial como de carácter político o extraordinario.

Por otra parte, cuando las operaciones financiadas cuentan, para la devolución de los créditos, con la única garantía de los recursos que el propio proyecto sea capaz de generar, se les denomina *project finance*. Dentro de ellas, existen distintas modalidades y estructuras típicas para determinados sectores, como la generación y transmisión de electricidad, la prestación de servicios de transporte, telecomunicaciones, etc. La particularidad de estos sectores es que, en la mayoría de los casos, el precio de venta del producto/servicio o la tarifa suelen determinarlo las autoridades públicas del país donde se realiza. Pues bien, cabe destacar que es posible también la contratación de un seguro de crédito a medida de cada proyecto para protegerse de la eventualidad del impago sea cual fuere la causa que lo provoque.

### Riesgos en las inversiones

El objetivo del seguro de inversiones es favorecer la internacionalización de las empresas ofreciéndoles un instrumento flexible que les permita cubrir las posibles pérdidas que puedan sufrir en su inversión en el exterior derivadas del acaecimiento de riesgos políticos que, aun encontrándose fuera del control del inversor o de su filial, pueden tener un impacto importante en el resultado de su inversión extranjera.

Así pues, el inversor puede cubrir las pérdidas derivadas de la expropiación, nacionalización o confiscación de la empresa extranjera; la falta de transferencia de importes relacionados con la inversión, dividendos, amortización de créditos a largo plazo…; la violencia política, incluido el terrorismo y otras alteraciones graves del orden público, y el incumplimiento de acuerdos o la ruptura de compromisos por parte de las autoridades del país receptor respecto a la inversión asegurada.

### El papel de CESCE desde el inicio de la crisis

El papel de las Agencias de Crédito a la Exportación (Export Credit Agencies o ECA) como facilitadoras de los flujos de financiación al comercio exterior perdió protagonismo a partir de finales de la década de los noventa. La percepción del riesgo era baja, la liquidez abundaba y el seguro se veía como un instrumento superfluo. Los instrumentos gestionados por las ECA pasaron de cubrir un 7% del comercio mundial a principios de los ochenta a sólo un 1-2% a partir de 1997. Esta situación cambió radicalmente a partir de septiembre de 2008.

#### CESCE, LA ECA ESPAÑOLA

Las Agencias de Crédito a la Exportación, conocidas en el sector como las ECA (según sus siglas en inglés, Export Credit Agencies), son las compañías que gestionan los instrumentos públicos de apoyo financiero a la exportación y a la inversión. Prácticamente todos los países del mundo que tienen un sector exportador activo tienen una ECA.

En España, la ECA es CESCE (Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación), que, en respuesta a su ley fundacional, gestiona el Seguro de Crédito a la Exportación por cuenta del Estado, un instrumento público de apoyo a la internacionalización de la empresa española.

Además de esta misión, CESCE ha desarrollado desde mediados de los ochenta una actividad de seguro de crédito y caución de riesgos comerciales (impago de empresas privadas) a corto plazo, que gestiona por cuenta propia, sin intervención del Estado, con reaseguro privado y en competencia con otras varias empresas que desarrollan una actividad similar en el mercado español. CESCE es, además, la cabecera de un grupo de empresas de seguro de crédito y caución y de información económica y comercial, principalmente en América Latina, así como de gestión de procesos relacionados con el crédito comercial.

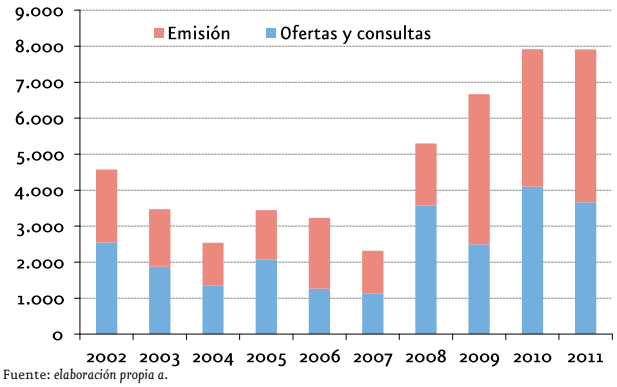
Fuente: elaboración propia.

Coincidiendo casi con el inicio de la crisis, a mediados de 2008, CESCE introducía una serie de cambios y mejoras en el esquema de Seguro de Crédito a la Exportación por cuenta del Estado (SCE), que, en realidad, respondían a una caída sostenida del uso de estos instrumentos. Dichas medidas estaban orientadas a mejorar la calidad de las coberturas, ampliar las reglas de elegibilidad de las operaciones y flexibilizar los criterios de contratación.

A la postre, todas ellas resultaron muy útiles. En el gráfico «Evolución de la actividad de CESCE» se puede apreciar la evolución de la contratación y de las solicitudes durante los últimos años. En 2009, la cifra de contratación fue más del doble de la media anual registrada en los años anteriores y la tendencia se ha mantenido desde entonces.

En estos últimos años, la medida de apoyo más

**Evolución de la actividad de CESCE**
**(nº de pólizas de seguro emitidas y de ofertas/consultas gestionadas)**




Fuente: *elaboración propia a.*

importante ha sido la ampliación de la capacidad de contratación (establecida anualmente en la Ley de Presupuestos Generales del Estado), que pasó de 4.000 a 9.000 millones de euros anuales. Esto ha permitido a CESCE hacer frente a todas las nuevas solicitudes que se han recibido, sin limitaciones en cuanto al nivel de riesgo global que asumir.

Por otro lado, los precios del SCE están regulados por la OCDE -con el objetivo de impedir que los exportadores pertenecientes a esta área compitan entre sí en términos desiguales- y esta rigidez en los precios, no siempre comprendida o aceptada, en esta ocasión, ha permitido que toda esa demanda adicional, en un contexto de mayor percepción del riesgo, haya podido atenderse sin incremento alguno de los precios.

## ¿Dónde estamos ahora?

La crisis financiera, lejos de remitir, se ha agudizado. Nos encontramos en un momento en el que la actividad exterior de las empresas está creciendo y CESCE tiene amplia capacidad de cobertura y disposición a aplicar la máxima flexibilidad en los esquemas existentes, pero ahora son los bancos, proveedores de los fondos, los que no están siendo capaces de movilizar la financiación necesaria a precios que resulten competitivos.

Efectivamente, en este momento, la financiación de exportaciones a medio/largo plazo se ve seriamente amenazada como consecuencia de la conjunción de tres elementos: (i) la falta de liquidez en el mercado, especialmente en dólares; (ii) la caída de los ratings soberanos, y (iii) la entrada en vigor de los nuevos requisitos bancarios (Basilea III). En este contexto, los créditos a la exportación se han convertido en un producto poco atractivo para la banca por su enorme consumo de capital penalizados por los largos plazos de amortización y la inexistencia de un mercado secundario. El resultado es que la financiación es escasa y cara y esto coloca al exportador en una situación de desventaja cuando compite con otras empresas extranjeras, especialmente si éstas se encuentran fuera de la zona euro.

El esquema de apoyo oficial a la exportación en España, con sus dos instrumentos básicos, el Seguro de Crédito a la Exportación y el CARI (Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses), no puede por sí mismo solucionar estos problemas. Sin embargo, y en lo que compete a CESCE, sí se podrían tomar medidas que, dentro de nuestro mandato, proporcionasen elementos a partir de los cuales la banca podría paliar, en cierto modo, los problemas que presentan estos activos.

Un objetivo en este momento es adaptar las coberturas de forma que los créditos a la exportación a largo plazo que conceden los bancos sean activos no sólo de la máxima calidad, sino también líquidos. Para ello, estamos desarrollando la forma de instrumentar la cobertura del Estado, además de a través de un seguro, también, cuando las circunstancias así lo requieran por el volumen de las operaciones, mediante la emisión de garantías incondicionales, lo cual ayudaría a los bancos a superar los obstáculos a los que se enfrentan y el crédito fluiría hacia el sector exterior.

No obstante, somos conscientes de que la adaptación de nuestras coberturas es una condición necesaria, pero no suficiente, para dotar a los créditos a la exportación de liquidez. Se requiere, además, que se desarrolle un mercado secundario en el que los bancos puedan refinanciar estos créditos o, incluso, sacarlos de su balance.

## GRANDES OPERACIONES DE SEGURO DE CRÉDITO DE CESCE: AMPLIACIÓN DE LA REFINERÍA DE IZMIT EN TURQUÍA

El pasado mes de noviembre, entró en vigor la póliza de Crédito Comprador para asegurar la financiación de un contrato firmado entre las sociedades Técnicas Reunidas y Tüpras Turkiye Petrol Rafinerileri consistente en la mejora y ampliación de la refinería de Izmit, cerca de Estambul (Turquía), con la construcción y puesta en marcha de nuevas unidades y su interconexión con la refinería ya existente.

El objetivo de este proyecto es incrementar la capacidad de conversión de dicha refinería, lo que le permitirá procesar crudos más pesados y de alto contenido en azufre, reducir el déficit de gasoil en Turquía y adaptar los productos refinados a las especificaciones medioambientales de la Unión Europea. Izmit es la refinería de mayor dimensión dentro de las cuatro que Tüpras explota en Turquía, que se encuentran estratégicamente localizadas en Izmit, Kirikkale, Izmir y Batman. Entre ellas, Tüpras cubre un 64% de la demanda total doméstica, con una capacidad de producción de 28,1 millones de Tn/año.

Este contrato supone una inversión de 2,404 millones de dólares, con un período de ejecución previsto de 36 meses.

El crédito estará compuesto de tres tramos: un tramo asegurado por CESCE, que asciende a 1.111 millones de dólares; un segundo tramo por un montante de 624 millones de dólares con coaseguro de SACE (Agencia de Crédito a la Exportación italiana) y un tercer tramo correspondiente a un crédito comercial por 359 millones de dólares. La financiación correspondiente a estos tres tramos ha sido concedida por sendos club *deal* de bancos, entre los que figuran Banco Santander, BBVA, BNP Paribas, Credit Agricole, Deutsche Bank, HSBC, Société Générale, WestLB AG, The Bank Of Tokyo-Mitsubishi Ufj y Sumitomo Mitsui Banking Corporation Europe Limited.

Tüpras es la compañía petrolera líder en Turquía, con una capacidad de procesamiento de crudo de 28,1 millones de toneladas al año en sus cuatro refinerías. Pertenece al Grupo KOÇ, el grupo empresarial más grande de Turquía, con participaciones en el sector industrial, comercial y financiero.

Esta póliza, para CESCE, representa el mayor riesgo corporativo de carácter privado contratado a lo largo de su historia.

Fuente: elaboración propia.

## COBERTURA DE RIESGOS POR CESCE EN OPERACIÓN DE SUMINISTRO DE MATERIAL PARA METRO DE SANTIAGO DE CHILE

BNP Paribas se dirigió a CESCE solicitando cobertura para una operación cuyo contrato fue firmado en octubre de 2007 entre Construcción y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF) y la Empresa de Transporte de Pasajeros Metro, de Chile. El crédito a la exportación, en el que también participó el Banco Santander, ascendió a 140 millones de dólares aproximadamente.

El contrato de exportación consistía en el suministro de material rodante (20 trenes en formación de 9 coches) para las extensiones de la línea 5 a Maipú y de la línea 1 a Los Dominicos, del metro de Santiago.

Esta operación no contó con garantía alguna. El plan de transportes Transantiago había convertido al metro en el eje principal del transporte público en la capital de Chile aumentando enormemente la afluencia de pasajeros y, consecuentemente, los ingresos de la empresa. Por otra parte, CESCE tenía una buena experiencia de pagos con la titular Empresa de Transportede Pasajeros Metro.

Se consideró la operación como un «llave en mano», dado que los coches no entrarían en funcionamiento hasta la inauguración de las nuevas líneas, tomándose como punto de arranque de la amortización del crédito -de cinco años- la recepción provisional de todo el suministro.

Por otra parte, CAF aseguró el riesgo de resolución del contrato y la ejecución indebida de las fianzas que tuvo que presentar (pago anticipado y fiel cumplimiento del contrato) y que sumaban un total de más de 60 millones de dólares.

Fuente: elaboración propia.

## CESCE

CESCE
*Gestión Integral del Riesgo Comercial*
Calle Velázquez, 74
28001 Madrid
Telf.: 902 11 10 10
Web: www.cesce.com