

## SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

**Prof. Cr. Antonio Fraga<sup>1</sup>;**  
con la colaboración de:

**Prof. Dra. Eva Holz<sup>2</sup> (exclusivamente en el punto 4.2: aspectos jurídicos);**  
**Brs. María Inés Fernández; Noemí Dollanarte; Gabriela Medeiros<sup>3</sup> (trabajo de campo)**

### RESUMEN

El objeto de este trabajo es el estudio del **Seguro de Crédito a la Exportación**. Fue presentado originalmente en la 5ta. Jornada Académica del Programa "Exportación Inteligente" de la Unión de Exportadores del Uruguay y el Banco de la República Oriental del Uruguay (nov/2011) y se encuentra publicado por los organizadores del programa.

El análisis comienza con una aproximación conceptual, de tipo teórico, para pasar rápidamente a ver el funcionamiento de este instrumento en la práctica, primero en el mundo y después en el Uruguay. Para esta segunda parte el equipo investigador llevó adelante un trabajo de campo que consultó a más de 30 personas vinculadas con el tema, a quienes se agradece su colaboración.

El marco teórico se concentra en las definiciones y riesgos (cubiertos y no cubiertos), un esquema del procedimiento y análisis de las ventajas que el sistema tiene para el Exportador.

La visión a nivel global identifica cuáles son los principales protagonistas entre las compañías aseguradoras, las organizaciones en las cuales se agrupan y el volumen de negocios.

En el estudio a nivel nacional, un análisis jurídico concluye que no existe obstáculo alguno para el desarrollo de esta modalidad de seguro. No obstante, las cifras muestran un nivel de desarrollo modesto. Se entra luego en el análisis actual de la oferta (compañías aseguradoras y productos) y de la demanda. Con respecto a esta última, se detecta que sólo 4 de los 25 Exportadores encuestados han utilizado el producto, se evalúan cuáles son sus características y sobre todo cuáles son los motivos por los cuales los otros 21 encuestados no han hecho uso del mismo. El 76% de los encuestados tiene un conocimiento alto o medio acerca de este seguro, pero entre los que tienen un conocimiento bajo o nulo aún se cuentan actores importantes. Pese a ser señalado por el 43% de quienes no son usuarios, el costo de la prima no parece ser un impedimento de peso en el desarrollo del instrumento, por estar apenas desfasado de estándares internacionales. En cuanto a su uso para facilitar el financiamiento, pese a que en teoría debería ser alto, aún hay bancos importantes que no lo manejan.

Finalmente se resumen las conclusiones.

**Palabras clave:** *Exportación – Seguro - Cobertura – Riesgos – Financiamiento*

Los autores agradecen la generosa colaboración recibida de todos quienes aportaron su tiempo y experiencia contestando la encuesta o concediendo entrevistas, así como al Personal de la Unión de Exportadores del Uruguay por la circularización del cuestionario

<sup>1</sup> Contador Público, Lic. en Administración, Profesor Titular (grado 5) de la Cátedra de Negocios con el Exterior, FCEA, UdelaR

<sup>2</sup> Doctora en Derecho y Ciencias Sociales, Profesora Agregada (grado 4) de la Cátedra de Derecho Comercial, FCEA, UdelaR

<sup>3</sup> Estudiantes avanzadas de la carrera de Contador Público, FCEA, UdelaR

<b>SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION (SCE)</b>		
<b>I N D I C E</b>		
		<b>Pág.</b>
<b>0</b>	<b>RESUMEN, PALABRAS CLAVE</b>	<b>1</b>
<b>1</b>	<b>INTRODUCCION</b>	<b>3</b>
1.1.	Objetivos	3
1.2.	Metodología	3
<b>2</b>	<b>CONCEPTOS GENERALES</b>	<b>4</b>
2.1.	Definiciones y riesgos cubiertos	4
2.2.	Riesgos no cubiertos	5
2.3.	Algunos principios fundamentales del SCE	6
2.4.	Esquema del procedimiento del SCE	6
2.5.	Ventajas del SCE para el Exportador	7
<b>3.</b>	<b>EL SCE EN EL MUNDO</b>	<b>8</b>
<b>4.</b>	<b>EL SCE EN EL URUGUAY</b>	<b>9</b>
4.1.	Antecedentes	9
4.2.	Aspectos jurídicos	10
4.3.	Algunas cifras	11
4.4.	La oferta del SCE	13
4.5.	La demanda del SCE	14
4.6.	Conocimiento de los Exportadores acerca del SCE	16
4.7.	El costo del SCE	16
4.8.	El SCE como facilitador del financiamiento	18
4.9.	Comparación SCE vs. Crédito Documentario	20
4.10.	Ventajas del SCE para las personas encuestadas	22
4.11.	Desventajas y aspectos a mejorar del SCE para las personas encuestadas	22
<b>5.</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>23</b>
<b>6.</b>	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>24</b>

## **1 INTRODUCCION**

### **1.1. Objetivos**

Coincidiendo con lo establecido en el Programa “Jornadas Académicas” de la Unión de Exportadores del Uruguay, el objetivo de este trabajo es la generación de conocimiento que sea valioso y práctico para el sector exportador y para las personas y organismos vinculados, estableciendo un ámbito de análisis e intercambio académico, profesional y empresarial que redunde en beneficio de la sociedad en su conjunto.

En tal contexto, el análisis del tema Seguro de Crédito a la Exportación (*en adelante SCE*) se hará en primer lugar desde una aproximación conceptual, de tipo teórico, para pasar rápidamente a ver su funcionamiento en la práctica, primero en el mundo y luego en el Uruguay.

Finalmente se resumirán las conclusiones que surgen del trabajo.

### **1.2. Metodología**

Se tomó como referencia principal una investigación sobre el tema que se había realizado en el año 2003, en el ámbito de la cátedra de Negocios con el Exterior de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEA) de la Universidad de la República (UdelaR)<sup>4</sup>. Dicho trabajo es el respaldo para la mayor parte de los aspectos conceptuales manejados en esta oportunidad.

Se pusieron al día los resultados contenidos en el mismo a través de un relevamiento de la información disponible en bibliografía e Internet y de un trabajo de campo destinado a conocer la realidad y opiniones actuales de los principales actores de nuestro país vinculados con el SCE.

Dicho trabajo de campo tuvo el siguiente alcance (*respuestas efectivamente recibidas, de una cantidad mayor de partes contactadas*):

- ✓ 25 empresas exportadoras
- ✓ 3 personas vinculadas a las empresas aseguradoras
- ✓ 3 bancos comerciales de nuestra plaza

Para las empresas exportadoras se confeccionó un cuestionario uniforme acerca del cual se intentaron obtener respuestas por diversas vías: i) por mail a través de la Unión de Exportadores del Uruguay, ii) por mail enviado directamente por el equipo investigador, iii) por entrevistas personales o telefónicas.

Para las empresas aseguradoras y las instituciones financieras se usó un cuestionario base para cada caso, que se relevó a través de entrevistas personales o telefónicas.

---

<sup>4</sup> Bengochea, Diana - Martínez, Julio - Vero, Alejandro – Seguro de Crédito a la Exportación, trabajo monográfico presentado ante la FCEA (UdelaR), 2003, tutor Cr. Antonio Fraga, disponible en la Biblioteca de la FCEA, Gonzalo Ramírez 1926, Tels. 2411.8839 al 43, int. 139, Montevideo

Las empresas exportadoras que respondieron el cuestionario vendieron durante el 2010 a un promedio de 13 países cada una (la franja va desde un mínimo de 1 a un máximo de 73 países) y su composición es la siguiente:

<b>EXPORTADORES QUE RESPONDIERON EL CUESTIONARIO:</b>		
<b>Cant.</b>	<b>Exportó en 2010 total de:</b>	<b>Principales productos exportados:</b>
5	Hasta USD 1 millón	Neumáticos(1), vinos finos(1), esponjas de limpieza, baño y paños de secado(1), peras(1), sensores de equipamiento médico(1)
1	De USD 1 millón a 9,9 millones	Servicio de reparaciones navales(1)
4	De USD 10 mill. a 49,9 millones	Farmacéutica, veterinaria, agroquímicos(1), cueros(1), preformas PET(1), rolos de madera(1)
15	USD 50 millones o más	Arroz(2), Tops de lana(1), Carne(3), chips de madera(1), químicos(1), preformas y botellas de PET(1), trigo, soja, maíz (4), filetes de merluza(1), ganado en pie(1)
<b>25</b>	<b>Total</b>	

Las 3 personas vinculadas a las empresas aseguradoras se distribuyen así:

- ✓ 1 que trabaja en directa relación de dependencia con la empresa
- ✓ 1 representante de una compañía extranjera
- ✓ 1 broker que ofrece pólizas de todas las compañías que actúan en el mercado

Los 3 bancos se encuentran entre las mayores instituciones del sistema financiero de nuestro país.

Cabe destacar que, si bien en la elección de la muestra se buscó que fuera lo más representativa posible de la realidad, en la medida en que el nivel de respuestas normalmente es desparejo, la composición de la misma al tomar en cuenta las respuestas recibidas es diferente a la ideal originalmente planificada. Por otra parte, para extraer conclusiones más certeras del análisis de la muestra hubiera sido necesario un tamaño mayor, que estaba fuera del alcance del equipo investigador fundamentalmente por las restricciones de tiempo para la entrega del trabajo. No obstante las salvedades que anteceden, se entiende que la muestra lograda resulta útil para dar un panorama bastante cercano a la realidad.

## **2 CONCEPTOS GENERALES**

### **2.1. Definiciones y riesgos cubiertos**

El SCE se inscribe dentro del concepto más amplio de “seguro de crédito”, aplicable tanto al comercio local como internacional.

Siguiendo el razonamiento de la Prof. Carmen Gloria Francisco<sup>5</sup>:

*“El crédito trae consigo, invariablemente, un elemento de riesgo y las empresas tratan, en todo momento, de reducir ese elemento, debido a que, cualquier medio que reduzca ese riesgo, constituye una herramienta que facilita la expansión de los negocios y, por consiguiente, es un fomento para el comercio y la creación de la riqueza.”*

*“Por tanto, es necesario buscar un mecanismo que, sin inversiones excesivas, libre de inseguridad a las empresas y les permita transferir, de modo continuo, los riesgos comerciales que pueden agravar su negocio, haciendo que sean asumidos por terceras personas, nos referimos al seguro de crédito: modalidad de créditos comerciales.”*

*“El seguro de crédito, es una técnica al servicio de las empresas que proporciona seguridad en el cobro de sus créditos, cubriendo los riesgos de insolvencia, inherente a sus operaciones comerciales, y reduciendo la incidencia que los créditos impagados producen en los resultados empresariales, en la liquidez y en la estabilidad de la empresa.”*

En el mundo en general se ve la emisión tanto de Seguros de Crédito Domésticos como de Seguros de Crédito a la Exportación

Cuando se trabaja en comercio internacional, un resumen de los riesgos a los que se ve expuesto el Exportador es el siguiente:

- ✓ **Riesgo comercial:** la posibilidad de no poder hacer efectivo el cobro de sus créditos debido a problemas del comprador en relación con:
  - Insolvencia: incapacidad del deudor para enfrentar sus obligaciones económicas, comprobada por la existencia de un procedimiento judicial en su país (concurso, quiebra o cualquier otra denominación similar)
  - Mora prolongada: presunción de insolvencia del deudor, por el transcurso del tiempo sin que éste se haga cargo de sus obligaciones, sin que exista procedimiento judicial alguno relacionado con su eventual insolvencia.Este riesgo es común a las ventas locales e internacionales
  
- ✓ **Riesgos políticos y extraordinarios:**
  - Políticos: los derivados de las disposiciones del gobierno del país importador, tales como dificultades en la convertibilidad y/o la transferibilidad de la moneda extranjera necesaria para efectuar el pago, prohibiciones de importación, etc.
  - Extraordinarios: los derivados de hechos no fácilmente previsibles, tales como desastres naturales (por ej.: erupciones volcánicas, tsunamis), revoluciones, etc.Este riesgo es propio de las ventas internacionales

En la mayoría de los casos, el SCE ofrece cobertura frente a ambos riesgos arriba indicados.

## 2.2. Riesgos no cubiertos

---

<sup>5</sup> Francisco, Carmen Gloria, Universidad de La Laguna (España), Curso on line sobre Seguro de Crédito, <http://ciberconta.unizar.es/leccion/segucre> (se recomienda la consulta de este sitio)

He aquí algunos ejemplos (la lista no es taxativa):

- ✓ Los daños causados a las mercaderías durante su transporte, que son cubiertos por otros seguros
- ✓ Cuando la operación sea violatoria de las leyes nacionales de los países involucrados
- ✓ Operaciones con empresas vinculadas
- ✓ Operaciones pagaderas por adelantado, a la vista contra entrega de documentos o con crédito documentario irrevocable y confirmado
- ✓ Cuando el Comprador discuta o impugne el crédito argumentando que existen motivos que amparan su falta de pago, por ej: incumplimiento del contrato de compraventa por parte del Exportador, compensación, etc. En este caso la cobertura de la póliza quedará en suspenso hasta la dilucidación judicial del problema.

### 2.3. Algunos principios fundamentales del SCE

- ✓ **Globalidad:** El Asegurador suele pretender que el Asegurado incluya el conjunto de operaciones de su empresa en el contrato, como forma de diversificar riesgos. No obstante, en general está abierto a negociar algo diferente, aunque siempre priorizando la mencionada diversificación.
- ✓ **Coparticipación:** El Asegurador nunca cubre el 100% del riesgo. Siempre queda un porcentaje relativamente menor a cargo del Asegurado, de forma que este mantenga el criterio de prudencia al elegir sus clientes y se sienta estimulado a hacer el seguimiento de la operación hasta su buen fin.

### 2.4. Esquema del procedimiento del SCE

- ✓ El Exportador se presenta ante el Asegurador solicitando la contratación del seguro y aportando información detallada sobre sus compradores y los países de destino.
- ✓ El Asegurador evalúa sus riesgos: comercial y político. El segundo generalmente ya está determinado de antemano y la evaluación es inmediata. El primero puede surgir de una base de datos que el Asegurador ya tenga (también evaluación inmediata) o, si no tiene datos, tendrá que salir a recabarlos, con las consiguientes demoras. Puede ser necesaria la colaboración del comprador, que si desea ser calificado tendrá que brindar su información.
- ✓ El Asegurador informará qué transacciones acepta y el Exportador pagará la prima pactada
- ✓ El Exportador embarcará la mercadería, notificará mensualmente al Asegurador acerca de los despachos del mes inmediato anterior y en el momento acordado el Comprador efectuará el pago, con lo cual llegará la operación a buen fin
- ✓ Si lo desea, el Exportador podrá ceder los derechos de la póliza a favor de una institución financiera, solicitándole financiamiento. Esta le adelantará los fondos al Exportador y al vencimiento recibirá el pago del comprador,
- ✓ Si el Comprador incumple con su obligación en tiempo y forma:
  - Es obligación del Asegurado hacer la notificación de incidencias al Asegurador, dentro del plazo pactado. Esto no necesariamente representa

una reclamación, sino tan solo un informe de que está sucediendo algo imprevisto. El Exportador continuará con sus gestiones frente al Comprador.

- Eventualmente se le podrá conceder una prórroga en el plazo al Comprador, siempre y cuando todas las partes estén de acuerdo y previo pago de una prima adicional por cuenta del Exportador, dado que el riesgo está demostrando ser mayor a lo estimado originalmente.
- Si el Exportador llega a la conclusión de que no tendrá éxito en la cobranza por esta vía negociada, y si además se dan todas las condiciones establecidas en la póliza, presentará ante el Asegurador el aviso de insolvencia provisional o amenaza de siniestro, junto con la demás documentación requerida
- El Asegurador verificará que se han dado las condiciones y cumplido todos los pasos establecidos en la póliza, luego de lo cual se realizarán las gestiones de recobro y se pagará la indemnización
- Una vez que el Asegurador haya tomado el control de la negociación con el Comprador, el Exportador quedará excluido de la misma. El Asegurador al principio intentará la vía amistosa y, en caso de persistir el impago, pasará a la vía judicial.
- Los plazos para el cobro de la indemnización son variables, según las diferentes compañías y coberturas. A grandes rasgos se acercan a lo siguiente:
  - Insolvencia: dentro de los 30 días siguientes a la recepción del aviso de insolvencia provisional por parte del Asegurador
  - Mora prolongada: el siniestro se configurará a los 5 meses de la recepción del aviso de insolvencia provisional por parte del Asegurador; el pago de la indemnización ocurrirá 30 días después; total de 6 meses
- El Asegurador quedará subrogado en todos los derechos del Exportador contra el Comprador e irá percibiendo dinero (recuperos) como consecuencia de las gestiones de recobro. Si recibiera importes mayores a lo abonado oportunamente al Asegurado, deberá entregarle los mismos, hasta cubrir la totalidad del crédito objeto del litigio.

## 2.5. Ventajas del SCE para el Exportador

- ✓ Cobertura frente a los riesgos comerciales y políticos ya tratada
- ✓ Le permite al Exportador reducir su Previsión para Deudores Incobrables.
- ✓ Desde el momento en que el Asegurador analiza el riesgo de los compradores antes de asegurarlos, el Exportador tiene la tranquilidad de que los mismos han pasado el escrutinio de un analista profesional. El Exportador evita tener en su estructura administrativa un área de análisis de riesgo (que no es su especialidad) y la terceriza en profesionales, liberando recursos propios que podrá aplicar más eficientemente a su “core-business”. Con el mismo razonamiento, cuando el Asegurador informa que no está dispuesto a asegurar a un comprador, le está transmitiendo una importante señal de alerta al Exportador.

- ✓ En caso que algún cobro efectivamente se complique, el Asegurador generalmente está en mejores condiciones que el Exportador para tramitar las acciones judiciales y/o extrajudiciales en un país extranjero.
- ✓ En la medida que sus cuentas a cobrar están aseguradas, el Exportador ve facilitado su acceso al financiamiento de las exportaciones, mediante la cesión de derechos sobre la póliza a favor de una institución financiera (banco, compañía de factoring, etc.). Ese beneficio, a su vez, lo puede trasladar a sus clientes, ofreciéndoles cantidades y plazos mayores de financiamiento.
- ✓ Al tener asegurados la mayor parte de sus riesgos comercial y político, el Exportador está en condiciones de poder ofrecer a sus clientes trabajar con formas de pago simples y baratas, como la cuenta corriente. Por ejemplo, ya no tiene necesidad de exigirle al Comprador la apertura de una carta de crédito, con lo que libera a éste de ver afectada su línea de crédito con el Bco. Emisor y les resulta menos costoso a ambos.  
Debe tenerse presente que: i) en muchas partes del mundo los Compradores son reacios a abrir cartas de crédito y esta puede ser una solución; ii) de acuerdo a un estudio hecho por un grupo financiero integrado por 11 bancos líderes en el mercado global, actualmente el 80% del comercio internacional mundial se maneja con la forma de pago cuenta corriente, que es muy simple y deja todo el riesgo de cargo del Exportador <sup>6</sup>

### **3 EL SCE EN EL MUNDO**

La figura del SCE nace en Europa, a mediados del siglo XIX, pero se afirma recién después de finalizada la 2da. Guerra Mundial.

Actualmente la mayoría de las Compañías Aseguradoras que trabajan con este instrumento son miembros de al menos alguna de las asociaciones que se indican a continuación (*en sus páginas web se puede consultar quiénes las integran, datos estadísticos, etc.*):

- ✓ International Credit Insurance.& Surety Association (ICISA) <sup>7</sup>
- ✓ Unión de Berna <sup>8</sup>

En la década de los 1990's se produjo una importante concentración en el mercado mundial de seguros de crédito, que actualmente se encuentra dominado por "las 3 grandes" que captan más del 80% de los negocios. Los datos al cierre del 2009 eran:

---

<sup>6</sup> The Wolfsberg Group (*integrado por Banco Santander, Bank of Tolyo-Mitsubishi-UFC, Barclays, Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank, Goldman Sachs, HSBC, JPMorgan Chase, Société Generale y UBS*), The Wolfsberg Trade Finance Principles, 2011, [http://www.wolfsberg-principles.com/pdf/WG\\_Trade\\_Principles\\_Paper\\_II\\_Final\\_11-03-11.pdf](http://www.wolfsberg-principles.com/pdf/WG_Trade_Principles_Paper_II_Final_11-03-11.pdf)

<sup>7</sup> ICISA: <http://www.icisa.org/activities/1544/>

<sup>8</sup> Unión de Berna: <http://www.berneunion.org.uk/>



<b>MERCADO MUNDIAL DE SEGUROS DE CREDITO</b> (en base a las primas facturadas en 2009)	
<b>COMPAÑÍA</b>	<b>%</b>
EULER HERMES (Francia)	34,0
ATRADIUS (Países Bajos)	27,7
COFACE (Francia)	19,9
<b>Subtotal</b>	<b>81,6</b>
CESCE, CHARTIS, QBE, MAPFRE	11,3
OTROS	7,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>
<i>Fuente: Euler Hermes (recibido directamente y chequeado con otras fuentes)</i>	

También resulta interesante observar la siguiente información:

<b>MERCADO MUNDIAL DE SEGUROS DE CREDITO A LA EXPORTACION</b> Nuevos negocios durante cada año (en billones de USD)					
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
A corto plazo	975	1127	1297	1123	1192
A medio y largo plazo	127	142	154	191	173
<b>Total</b>	<b>1102</b>	<b>1269</b>	<b>1451</b>	<b>1314</b>	<b>1365</b>
<i>Fuente: Unión de Berna, <a href="http://www.berneunion.org.uk">http://www.berneunion.org.uk</a></i>					

En concordancia con los datos de la tabla que antecede, en su boletín informativo del 14.04.2011,<sup>9</sup> refiriéndose a las cifras del año 2010, la Unión de Berna indicaba: “USD 1,4 trillones de exportaciones e inversiones, representando el 10% de los flujos globales de exportaciones e inversiones, fueron facilitados por los miembros de la Unión de Berna ...”

En el ámbito latinoamericano, las primeras experiencias en el tema se vivieron en la década de los 1960's, siendo los pioneros Argentina, Brasil, Colombia y México. La mayoría de las Compañías Aseguradoras de la región se nuclean en la Asociación Latinoamericana de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE).<sup>10</sup> En su página web se puede consultar quiénes la integran e información general.

## **4 EL SCE EN EL URUGUAY**

### **4.1. Antecedentes**

<sup>9</sup> <http://www.berneunion.org.uk/pdf/Press%20Release%20April%202011.pdf>

<sup>10</sup> ALASECE: <http://www.alasece.com>

El BSE fue la primera institución que ofreció el SCE a partir del año 1978 y hasta 1983, en que dejó de operar, dado que el instrumento no había tenido el éxito deseado. En ese período actuaba como monopolio, por lo que no había otros oferentes en el mercado.

Después de un lapso prolongado, ante la aspiración planteada por diversos actores, entre los cuales se destacaba la Unión de Exportadores del Uruguay, con el apoyo de reaseguradores de primer nivel, el BSE relanzó el producto en 1997, manteniéndose en el mercado en forma ininterrumpida hasta el momento actual. En esta segunda etapa, al principio fue también el único oferente, aunque luego se agregó la competencia de compañías privadas. Se ampliará más adelante.

## 4.2. Aspectos jurídicos <sup>11</sup>

**Síntesis:** En las siguientes líneas se analizará la regulación del seguro de crédito a la exportación en el Uruguay, con el objetivo fundamental de determinar si existe algún obstáculo jurídico al desarrollo y utilización de este instrumento en nuestro país.

### 4.2.1. Regulación aplicable

El seguro de crédito de exportación es una variedad (por su objeto, el crédito a la exportación) de contrato de seguros. Por ende le son aplicables la totalidad de las normas que rigen los contratos de seguros.

Y bien, la operativa de seguros tiene dos grandes ámbitos de regulación:

- ✓ Por una parte, el contrato de seguros, está regulado en términos generales por el Código de Comercio, arts. 634 a 672 el cual a partir de la sanción de la ley 16.426 de desmonopolización de los seguros (art. 1º.) puede ser ofrecido – salvo el de accidentes de trabajo – por cualquier empresa aseguradora.
- ✓ Por otra parte, en lo que refiere a la aseguradora (parte en el contrato de seguros) cuando ésta es una entidad que opera en el Uruguay, son aplicables las exigencias y requisitos objetivos y subjetivos establecidos por la citada ley 16.426, su normativa reglamentaria (fundamentalmente decretos 530/93 y 354/94) y complementada por la ley 16.696 (Carta Orgánica del B.C.U.) con las modificaciones introducidas por la ley 18.401. Obsérvese que en el caso del seguro de crédito a la exportación la entidad aseguradora puede ser una entidad autorizada a operar en el Uruguay o una empresa extranjera. Esto es consecuencia de la excepción contemplada por el art. 2 de la ley 16.426, al régimen general de que solamente puedan ofrecerse seguros por empresas autorizadas a funcionar en el país.

Obsérvese, que de lo recién expresado se desprende que los contratos de seguros de crédito de exportación pueden ser ofrecidos por aseguradoras que operen tanto dentro como fuera de fronteras nacionales, en excepción al régimen general consistente en que los seguros sólo pueden ser ofrecidos por aseguradoras instaladas en el país.

---

<sup>11</sup> La redacción de este punto 4.2. pertenece a la Dra. Eva Holz

#### **4.2.2. Régimen del contrato de seguro de crédito de exportación. Autonomía de la voluntad. Contrato de contenido predispuesto.**

El Código de Comercio no regula expresamente el seguro de crédito a la exportación. Admite que el seguro puede recaer sobre cualquier “interés estimable en dinero y toda clase de riesgos”... (art. 635), y prevé además que las partes pueden apartarse de las disposiciones legales en la materia salvo cuando se trate de normas imperativas o prohibitivas que son irrenunciables.

Quiere decir, que en principio rige el principio de la autonomía de la voluntad de las partes para disponer el contenido y alcance de la cobertura y obligaciones de las partes del contrato de seguro de crédito a la exportación. Con los límites excepcionales de que por ejemplo, es nulo el seguro sobre operaciones ilícitas (art. 638), o que es indispensable para la validez del seguro, la existencia de póliza escrita (art. 644).

Se recalca, en idéntico sentido, que las leyes 16.426 y 16.696 y su modificativa 18.401 no regulan el contenido de ningún contrato de seguro. Ellas sólo establecen requisitos para el establecimiento de las entidades que ofrezcan seguros en el país, y obligaciones que éstas deben cumplir especialmente mientras estén en actividad. Rigiendo el principio de la autonomía de la voluntad, en la práctica el contenido y alcance del seguro de crédito a la exportación es establecido unilateralmente por la entidad aseguradora, en general en base a modelos y estándares uniformes emanados de las asociaciones de empresas aseguradoras.

En función de esta característica, contrato con cláusulas predispuestas por una sola de las partes, de contenerse cláusulas abusivas, el asegurado o tomador del seguro podría reclamar judicialmente la nulidad de dichas disposiciones acudiendo a los principios generales del derecho contractual o en su caso, de corresponder, a las disposiciones de la ley 17.250 de defensa del consumidor.

**Conclusión acerca de los aspectos jurídicos:** Analizando el contrato se concluye que su contenido se rige por la autonomía de la voluntad de las partes pese a la preeminencia de la entidad aseguradora, sea esta nacional o extranjera. En suma, no hay ninguna valla jurídica que obste el desarrollo de esta modalidad de seguro.

### **4.3. Algunas cifras**

#### **4.3.1. Los datos oficiales**

En el mercado la única empresa que emite sus pólizas en el Uruguay es el Banco de Seguros del Estado, mientras que las empresas privadas lo hacen en el exterior (*eso quedará más claro al llegar al punto 4.4.*). Por lo tanto, la información estadística oficial va a recoger solamente los datos de la primera de las referidas instituciones.

De la información publicada por la Superintendencia de Servicios Financieros en la página web del Banco Central del Uruguay,<sup>12</sup> con datos acumulados al 31.12.2008, se extraen las siguientes conclusiones:

- ✓ Las cifras están desactualizadas, pero son las últimas disponibles. Igualmente se tendrán en cuenta, porque contribuyen a presentar una primera aproximación a la realidad.
- ✓ Las primas cobradas por la rama de crédito fueron de \$ 2.741.503 (*pág. 6 del informe*), que al tipo de cambio de \$ 24,35 manejado en el mismo equivalían a USD 112.587.
- ✓ Por otra parte, las primas totales generadas ese año fueron de USD 443 millones (*pág. 4 del informe*)
- ✓ Por lo tanto, las primas de la rama de crédito representaron el 0% del total de primas recaudadas durante el año (*la cifra es tan insignificante que no alcanza para aparecer en el porcentaje expresado en números enteros*)
- ✓ En el cuadro “Composición por ramas y crecimiento” (*pág. 4 del informe*) se confirma la participación del 0% en el total y se agrega el dato preocupante de que la rama que nos ocupa tuvo la 2da peor performance en el total de 14 ramas consideradas, con un crecimiento negativo del 67%
- ✓ Sin duda estos números representan un importante llamado de alerta en cuanto a la importancia del SCE en relación a las demás ramas de seguros en el Uruguay.

#### 4.3.2. Las estimaciones no oficiales

Está claro que, si se desea hacer una estimación medianamente fidedigna del mercado, se deberían ajustar las cifras anteriores con los negocios manejados por las aseguradoras privadas.

De las entrevistas mantenidas con los especialistas en la materia surge que, además de los negocios que cada broker canaliza hacia su representada en el exterior, existen tratos directos entre varios exportadores y sus respectivas aseguradoras. Unos cuantos de ellos son multinacionales que se conectan con un proveedor global de estos servicios, que atiende a todas las unidades de su grupo económico. La mezcla de todas estas situaciones hace difícil proyectar una cifra relativamente confiable.

No obstante, resulta interesante comentar una coincidencia que se dio entre 2 entrevistados del área de las aseguradoras, totalmente independientes entre sí que, ante la pregunta acerca de una estimación sobre el valor anual actual de los SCE en el Uruguay (*de todas las compañías*), respondieron de la siguiente manera, después de algunas cavilaciones, en lugares y momentos diferentes:

- ✓ Uno estimó el total anual asegurado en “no más de USD 400 a 500 millones”
- ✓ El otro estimó que las “primas” anuales por este concepto rondaban los USD 2 millones

---

<sup>12</sup> BCU, Superintendencia de Servicios Financieros, Informe trimestral del mercado asegurador uruguayo al 31.12.2008, <http://www.bcu.gub.uy/Servicios-Financieros>  
SSF/Documents/Seguros/Datos%20del%20Mercado/Informacion%20Tecnica%20y%20Financiera%20del%20Mercado%20Asegurador/informe\_trim\_merc\_aseg\_dic08.pdf

- ✓ Si se toma la respuesta de los USD 400 millones y se le aplica una prima promedio de aprox. 0,5% (*es razonable, según lo que se verá en el punto 4.3*), el resultado casualmente coincide con los USD 2 millones de la otra respuesta
- ✓ Por otra parte, considerando que el total de las exportaciones uruguayas de bienes en 2010 fue de casi USD 6.800 millones, si la estimación de los USD 400 millones en SCE fuera acertada, implicaría que se estaría cubriendo un 6% de los flujos totales de exportaciones, frente al 10% registrado en el ámbito mundial (ver numeral 3 que antecede). Los porcentajes no parecen descabellados, teniendo en cuenta que el SCE se usa con mayor intensidad en el resto del mundo que en el Uruguay.
- ✓ Entonces, con las salvedades del caso, vale tomar en cuenta las estimaciones como referencia, dada la alta calificación de los interlocutores y las coherencias encontradas

## 4.4. La oferta del SCE

### 4.4.1. Compañías aseguradoras

De las entrevistas realizadas a las personas vinculadas con las empresas aseguradoras, surgió que quienes están actualmente ofertando el SCE en nuestro mercado son las compañías que aparecen a continuación:

ASEGURADOR	OFICINA PCIPAL.	CAPITAL	CALIF. DE RIESGO	QUIÉN / DÓNDE EMITE LA PÓLIZA
BSE	Uruguay	Público		El propio asegurador, en Uruguay
COFACE (miembro del Grupo Natixis)	Francia	Privado mayoría Natixis 13	AA- (Fitch) A2 (Moody's) 14	Siempre lo ha hecho la sucursal ("full branch") Buenos Aires, en Argentina Está en negociaciones tendientes a lograr que en el futuro se pueda emitir en Uruguay, con el reaseguro de COFACE Francia,
CIA. DE SEGUROS CREDITO CONTINENTAL (miembro del Grupo Atradius)	Chile	Privado 50,1% Agustinas 49,9% Atradius 15	AA- (Fitch) (Humphreys) 16	El propio asegurador, en Chile
EULER HERMES (miembro del Grupo Allianz)	Francia	Mixto 29% público 68% Allianz 3% otros 17	AA (S&P) 18	Euler Hermes Argentina (no es "full branch")

<sup>13</sup> [http://www.coface.co.cr/CofacePortal/CR/es\\_ES/pages/home/www/historia\\_de\\_coface](http://www.coface.co.cr/CofacePortal/CR/es_ES/pages/home/www/historia_de_coface)

<sup>14</sup> [http://www.coface.com/CofacePortal/COM\\_en\\_EN/pages/home/Who\\_we\\_are/financial\\_data](http://www.coface.com/CofacePortal/COM_en_EN/pages/home/Who_we_are/financial_data)

<sup>15</sup> Continental, Memoria Anual 2010, pág. 9

<sup>16</sup> Idem anterior

<sup>17</sup> <http://www.eulerhermes.com/fr/actionnariat/actionnariat.html>

<sup>18</sup> [http://www.eulerhermes.com/en/press/press\\_20110801\\_00100239.html](http://www.eulerhermes.com/en/press/press_20110801_00100239.html)

Nótese que, además del BSE, están representadas (directa o indirectamente) las “3 grandes” del mercado global, según se vio en el numeral 3. Estas últimas actúan por intermedio de representantes o brokers y todas emiten sus pólizas en el exterior (2 a través de sucursales y la tercera a través de una empresa asociada)

De las 25 respuestas de los Exportadores recibidas en la encuesta, ante la pregunta “con cuáles aseguradoras tuvo contacto en relación con el SCE en los años 2010 y 2011”, se recibieron los siguientes resultados:

BSE	COFACE	CONTINENTAL	EULER-HERMES	OTROS (*)
7	4	0	0	6

(\*) En “Otros” se señaló a brokers, excepto 1 caso en el cual el Exportador indicó una empresa privada instalada en nuestro país (consultada telefónicamente, dicha aseguradora manifestó no estar trabajando con el SCE en Uruguay)

Existe coincidencia entre los datos que anteceden y el hecho de que el único Banco entrevistado que manifestó manejar habitualmente el SCE como garantía con sus clientes, preguntado acerca de cuáles eran los aseguradores que veía con más frecuencia, nombró al BSE, a COFACE y a Continental, en ese orden. Repreguntado acerca de Euler-Hermes, no recordaba haberlos visto.

#### 4.4.2. Productos ofrecidos

BSE	CONCEPTO	CIAS. PRIVADAS
SI (flexible)	¿Exige toda la cartera?	NO, pero: Mínimo 3 clientes, ó Un cliente con mínimo USD 5 millones
SI	Cobertura de riesgo comercial	SI
NO	Cobertura de riesgo político	SI
Hasta 80%	Porcentaje de cobertura	Hasta 90%
180 días (flexible)	Plazo máximo	180 días (flexible)
NO	¿Se cobra prima mínima? (en caso afirmativo puede resultar muy oneroso para Exportadores pequeños)	SI Mínimo: USD 7.000 anuales

#### 4.5. La demanda del SCE: ¿a cuántos exportadores les interesa?

De las 25 respuestas recibidas de los Exportadores sólo 4 habían contratado SCE. Tienen las siguientes características:

- ✓ Exportador de más de USD 50 millones anuales, del sector lanero, vende el 100% a clientes tradicionales, un 15% en cobranza y el restante 85% se reparte en partes casi iguales entre cuenta corriente y crédito documentario, cliente de COFACE
- ✓ Exportador de más de USD 50 millones anuales, del sector pesquero, vende el 90% a clientes tradicionales, un 70% en crédito documentario, 20% en pago anticipado y sólo 10% en cuenta corriente, cliente del BSE

- ✓ Exportador de entre USD 1 millón y 10 millones anuales, del sector de reparaciones navales, vende el 80% a clientes tradicionales y el 100% en cuenta corriente, cliente del BSE
- ✓ Exportador de menos de USD 1 millón anuales, del sector productos de limpieza, vende el 100% a clientes tradicionales, el 90% en cuenta corriente y el 10% en pago anticipado, cliente del BSE

En resumen:

- ✓ Hay exportadores grandes, medianos y pequeños, con leve predominio de los primeros, todos de diferentes sectores de actividad
- ✓ Todos venden en su mayoría a clientes tradicionales
- ✓ Dos de ellos venden en su mayoría en cuenta corriente, el tercero en cuenta corriente/cobranza y llama la atención que el otro vende el 90% con formas de pago que no justificarían el uso del SCE (crédito documentario y pago anticipado)
- ✓ Se confirma la tendencia vista en análisis anteriores que coloca en primer lugar al BSE y en segundo lugar a COFACE

Por otra parte, los que nunca contrataron un SCE presentan las siguientes características:

- ✓ Son 21 empresas, de un total de 25 encuestadas
- ✓ Todos venden mayormente a clientes tradicionales (en esto coinciden con los que contrataron el SCE)
- ✓ Sólo el 62% recordaba haber recibido información adecuada sobre el SCE y el 57% había analizado la posibilidad de emplear esta alternativa

Los motivos por los cuales optaron por no utilizar el SCE fueron:

- ✓ El 95% declaró que sus clientes eran solventes y que, en consecuencia, no sentía necesidad de asegurar
- ✓ El 43% entiende que el costo del SCE es elevado frente a otras alternativas
- ✓ El 38% declaró que vende con pago anticipado y/o crédito documentario, que está satisfecho con esas opciones y que no siente la necesidad de asegurar
- ✓ El 33% manifestó que el SCE aún le resulta desconocido y le genera dudas
- ✓ El 10% declaró que exporta a filiales y que en consecuencia no siente la necesidad de asegurar
- ✓ Se registraron además los siguientes comentarios individuales:
  - Dudas sobre seguros ofrecidos por empresas que no están radicadas en nuestro país
  - Las condiciones para que la aseguradora pague la indemnización son difíciles de cumplir
  - La Dirección está cerrada a utilizar instrumentos diferentes al pago anticipado
  - Las propuestas recibidas no permiten asegurar de manera selectiva (sólo al conjunto de los clientes)
  - El margen de los commodities es muy bajo para soportar el costo del seguro
  - *“En el 2007 nuestra empresa contrató un SCE en .... para las exportaciones de peras frescas a Italia y Francia. Tuvimos problemas de cobro con el cliente en Francia por el 50% de lo exportado. El Asegurador no respondió ni tiene idea de cómo debe funcionar este instrumento.*

*Nuestra empresa le inició entonces un juicio al Asegurador por no responder frente al siniestro y ganamos en las 2 instancias. En agosto de 2011 pudimos cobrar lo que nos correspondía. En otras empresas que hoy venden este instrumento, como nuestro valor de exportaciones es muy bajo, no calificamos para acceder a esta herramienta”*

#### **4.6. Conocimiento de los Exportadores acerca del SCE**

Ante la pregunta en relación con su grado de conocimiento acerca del SCE, los Exportadores encuestados respondieron:

- ✓ El 36%: alto
- ✓ El 40%: medio
- ✓ El 20%: bajo (está compuesto por 3 empresas que exportan más de USD 50 millones anuales y 2 que lo hacen por menos de USD 1 millón; solo 1 de este segundo grupo de empresas tuvo alguna vez contacto con una Aseguradora)
- ✓ El 4%: nulo (la persona que dio esta respuesta es el Gerente General de una empresa que exporta más de USD 50 millones anuales y que declara que nunca había tenido contacto con una Aseguradora)

Desde hace 14 años el SCE se viene ofreciendo en forma ininterrumpida en nuestro país, al principio sólo por el BSE y luego también por las compañías privadas que se fueron incorporando al mercado. En buena medida el trabajo de los promotores de los aseguradores explica el aspecto positivo de que hoy un 76% de los encuestados manifieste que tiene un grado de conocimiento alto o medio sobre el tema. No obstante, llama poderosamente la atención lo siguiente:

- ✓ Las empresas que exportaron más de USD 50 millones en el año 2010 son solo 43<sup>19</sup> y parecen buenas candidatas a trabajar con el SCE
- ✓ De ellas hay 4 que manifiestan en esta encuesta que tienen un conocimiento bajo o nulo acerca del tema y que no habrían tenido contacto con Aseguradora alguna

Ante la pregunta acerca de qué acciones se podían tomar para incrementar el uso de este instrumento, los 3 representantes de Aseguradoras encuestados coincidieron al expresar en primer lugar: “Todavía queda mucho trabajo por hacer” (o expresión similar). Lo indicado en el párrafo anterior (entre otras cosas) le da la razón a esa afirmación.

#### **4.7. El costo del SCE**

La fijación de la prima del SCE depende de numerosos factores, entre los cuales se pueden mencionar: la diversificación de la cartera, el grado de riesgo de los compradores y de los países en que estos se encuentran, los antecedentes negativos que se registren en relación con la cartera del Exportador, etc. Esto trae como consecuencia que sea difícil poder hacer comparaciones de primas entre diferentes Exportadores. No obstante, se intentará hacer una aproximación al tema, intentando determinar mínimos y máximos

---

<sup>19</sup> Uruguay XXI: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/file/667/1/empresas.xls>



### 4.7.1. En el ámbito internacional

Se tomarán diversos ejemplos y se buscarán los valores promedio:

PRIMAS EN EL AMBITO INTERNACIONAL		
FUENTE (aplicable a pólizas múltiples)	DESDE:	HASTA:
EXIMBANK, USA – Para PYMEs – 180 días <sup>20</sup>	0,35%	1,15%
US SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (SBA), USA <sup>21</sup>	¿?	1,00%
MERIDIAN FINANCE GROUP, USA <sup>22</sup>	¿?	1,00%
EXPORTCREDITINSURANCE, <sup>23</sup>	¿?	1,00%
AMERICAN CREDIT INDEMNITY, USA <sup>24</sup>	0,50%	1,00%
ESPAÑA <sup>25</sup>	0,20%	1,00%
<b>PROMEDIO:</b>	<b>0,35%</b>	<b>1,03%</b>
<i>“Ante la naturaleza complicada de los cálculos actuariales necesarios para determinar las primas de los seguros sobre riesgos de comercio exterior y la imposibilidad de predecir crisis económicas, cambios políticos y otras catástrofes que afectan el pago de las deudas, las primas con frecuencia se basan en que una compañía copie las primas de otras.” ☺ <sup>26</sup></i>		

### 4.7.2. En el ámbito local

Se sigue el mismo criterio que para el ámbito internacional. En este caso se tomarán los valores informados por las 3 personas entrevistadas del área de las Aseguradoras. Por tratarse de un tema delicado no se identifican las empresas, que se colocan en un orden al azar:

PRIMAS EN EL AMBITO LOCAL		
FUENTE (aplicable a pólizas múltiples)	DESDE:	HASTA:
Entrevistado 1	0,30%	1,00%
Entrevistado 2	0,30%	1,50%
Entrevistado 3	0,53%	1,90%
<b>PROMEDIO:</b>	<b>0,38%</b>	<b>1,47%</b>

<sup>20</sup> <http://www.exim.gov/pub/ins/pdf/eib01-05.pdf>

<sup>21</sup> <http://www.sba.gov/content/what-does-export-credit-insurance-cost>

<sup>22</sup> [http://meridianfinance.com/export\\_credit.html#3](http://meridianfinance.com/export_credit.html#3)

<sup>23</sup> <http://www.exportcreditinsurance.net/Export-Credit-Insurance-Cost.html>

<sup>24</sup> Burd, Laura, ALLBUSINESS, <http://www.allbusiness.com/business-finance/business-loans-business-credit/512915-1.html#ixzz1cMXOQCRN>

<sup>25</sup> Francisco, Carmen Gloria – Universidad de la Laguna – El seguro de crédito - <http://ciberconta.unizar.es/leccion/segure/>

<sup>26</sup> Braido, Alex - Institute for Advance Strategic and Political Studies, Israel's Export Credit Insurance Market, (2001), pág. 16, <http://www.iasps.org/policystudies/ps48.pdf>

La comparación nos permite concluir que:

- ✓ En uno de los casos se está muy próximo a los parámetros internacionales
- ✓ En el otro el mínimo está dentro de los parámetros, pero el máximo se aparta
- ✓ En el tercer caso mínimo y máximo están por encima de los valores internacionales
- ✓ Se recuerda la importancia de lo relativo de estos razonamientos, ante los múltiples factores que inciden en la fijación de las primas

En una investigación similar realizada en el año 2003 en la monografía ya citada que sirve como antecedente básico para este trabajo, los valores encontrados para las primas habían sido:

- ✓ Ambito internacional: entre 0,70% y 1,25%
- ✓ Ambito local: entre 0,70% y 4,00%

Los números parecerían indicar que en los años transcurridos ha habido una tendencia a alinearse más con los valores internacionales (en especial el máximo).

De los 4 exportadores que respondieron el cuestionario indicando que usaban el SCE solo 1 informó la prima que estaba pagando: 2,5%. Se trata de una empresa que exporta menos de USD 1 millón anual, y cuyo principal mercado es Venezuela, lo que nos hace presumir fácilmente el motivo de la prima por encima del promedio, ante el alto riesgo que representa dicho país en relación con la convertibilidad y transferibilidad de las divisas.

Cabe destacar que, además de la prima, el Asegurado deberá pagar el costo por el estudio de cada importador, que a grandes rasgos consiste en lo siguiente:

- ✓ BSE: USD 90 una vez al año por cada deudor (puede haber descuento por cantidad). Cuando no se puede acceder a la información, no se cobra; cuando la información es negativa igualmente se cobra.
- ✓ COMPAÑIAS PRIVADAS: USD 70 a 90 por cada importador aprobado

## **4.8. El SCE como facilitador del financiamiento**

Como ya se mencionó en el numeral 2.5., en la medida que sus cuentas a cobrar están aseguradas, el Exportador puede ver facilitado su acceso al financiamiento de las exportaciones, mediante la cesión de derechos sobre la póliza a favor de una institución financiera (banco, compañía de factoring, etc.). Se verá a continuación la aplicación de este aspecto en el Uruguay.

### **4.8.1. Normas bancocentralistas**

#### **a) Garantía admitida en el cálculo de las provisiones para riesgos crediticios <sup>27</sup>**

Como rutina, las Instituciones Financieras deben constituir provisiones por todos sus riesgos crediticios, para enfrentar eventuales incumplimientos de sus clientes. El monto de esas provisiones está en relación directa con el riesgo (a menor riesgo,

---

<sup>27</sup> BCU, Normas Contables para empresas de Intermediación Financiera, Norma particular 3.17, "Otras garantías", literal f, numeral iv

menor previsión). Las provisiones son reservas que implican dinero inmovilizado para el Banco, que le afecta la rentabilidad. Como parte del negocio, los bancos acuerdan con sus clientes que estos les otorguen diversas garantías, pero no todas son admitidas por el BCU para computarlas a efectos de disminuir el cálculo del riesgo y de la consiguiente previsión.

En cambio, sí son admitidas las cesiones de SCE a favor de la empresa de intermediación financiera, que amparen préstamos para financiamiento de exportaciones cuyos embarques o servicios ya se hubieran cumplido, siempre que los seguros se hayan contratado en compañías que cumplan ciertas condiciones <sup>28</sup>

### **b) Garantía que permite el incremento del tope de riesgos crediticios <sup>29</sup>**

Como forma de limitar la exposición al riesgo con cada cliente, las normas del BCU establecen que normalmente la Institución Financiera puede asistir a su cliente por hasta un tope equivalente al 15% de la responsabilidad patrimonial neta de la primera.

No obstante, ese tope podrá llegar hasta el 25%, con la condición de que el incremento esté cubierto por las cesiones de SCE a favor de la empresa de intermediación financiera, que amparen préstamos para financiamiento de exportaciones cuyos embarques o servicios ya se hubieran cumplido, siempre que los seguros se hayan contratado en compañías que cumplan ciertas condiciones *(las mismas que el pie de página 28 visto recién)*

Este recurso puede ser útil en aquellos casos de Exportadores grandes que demandan asistencia crediticia muy importante y a los cuales el Banco quiere atender, pero se ve limitado por el tope de riesgo (son casos excepcionales)

### **c) Calificación de las Aseguradoras que operan en el mercado local**

Cada Banco que vaya a tomar la cesión de un SCE como garantía deberá verificar si la Aseguradora cumple con las condiciones que requiere la normativa bancocentralista. Tomando como base el cuadro del numeral 4.4.1. se razona así:

- ✓ BSE: entidad aseguradora instalada y autorizada a operar en el país, con reaseguro en entidades bien calificadas: no debería haber problema
- ✓ COFACE: La que está bien calificada es la casa matriz en Francia, pero al emitirse la póliza en Argentina se está expuesto a ese riesgo país (que no tiene grado de inversión). Como la oficina en la vecina orilla es una sucursal plena (full branch) de la matriz, ésta sostiene que se trata de una sola persona jurídica, que en consecuencia las obligaciones de la sucursal comprometen a la matriz y que en definitiva la póliza cuenta con el respaldo directo de COFACE Francia. Para reforzar este aspecto, algunos Bancos en Uruguay le piden a COFACE Francia

<sup>28</sup> Los seguros deberán ser contratados en:

- Entidades aseguradoras calificadas en una categoría no inferior a BBB+ o equivalente
- Entidades aseguradoras instaladas y autorizadas a operar en el país, con reaseguros de estos contratos en entidades reaseguradoras calificadas en una categoría no inferior a BBB+ o equivalente, inscriptas en el Registro de empresas reaseguradoras no instaladas en el país que lleva la Superintendencia de Servicios Financieros

<sup>29</sup> BCU, Normas de Regulación y Control del Sistema Financiero, art. 59

la firma de una “comfort letter” (una especie de carta de garantía) en la cual asegura que pagará las obligaciones de su sucursal argentina. Estaríamos en el caso de asegurador bien calificado y en general los bancos que operan con este tema la tomarían como garantía admitida.

Un referente calificado del sistema financiero que no está entre los entrevistados, pero que interactuó en este tema hasta hace pocos años, expresó que su duda siempre fue cuánto tiempo se demoraría en cobrar si hubiera que reclamar en Francia. En su momento le solicitó al Asegurador que se fijara un plazo y se incluyera en el contrato, pero no tuvo éxito.

- ✓ CONTINENTAL: Asegurador bien calificado con sede en un país con grado de inversión: no debería haber problema
- ✓ EULER HERMES: En principio similar a la situación de COFACE, en cuanto a que la matriz está muy bien calificada, y que la póliza se emite en la sucursal Argentina. La gran diferencia en este caso es que no se trata de una sucursal plena, entonces es una persona jurídica diferente y se estaría expuesto al riesgo país Argentina. Es altamente probable que no se tome como garantía admitida.

#### **4.8.2. Respuestas del trabajo de campo**

El 75% de los Exportadores que contestaron la encuesta manifestaron que habían hecho uso de las posibilidades de financiamiento que les da el SCE.

De los 3 entrevistados del sector asegurador, 2 fueron coincidentes en que “la mayoría” de sus clientes usa el SCE como garantía para sus financiamientos, mientras que el 3ro manifestó que se usa poco con ese fin.

De los 3 Bancos consultados (*se recuerda que cada uno de ellos ocupa una porción importante del mercado*) hubo 2 que manifestaron no tener operaciones relacionadas con el SCE y no mostraron mayores signos de interés.

El tercero le presta atención a este instrumento y tiene un número “más o menos importante” de operaciones garantizadas con él. Incluso está en tratativas con uno de los Aseguradores para contratar una póliza en la cual el beneficiario sea el propio Banco, que lo trasladaría a sus clientes. El Banco armaría la mezcla de operaciones a presentar al Asegurador en cada oportunidad, garantizándole la diversificación, y una vez aprobados los Importadores por el Asegurador le adelantaría los fondos a sus clientes Exportadores con esa garantía.

#### **4.9. Comparación entre el SCE y el Crédito Documentario**

El Crédito Documentario o Carta de Crédito (en adelante “L/C” – del inglés: letter of credit -) es un instrumento alternativo al SCE a disposición del Exportador, en la medida en que cubre riesgos parecidos:

- ✓ Cuando el SCE cubre riesgos comerciales y políticos: su equivalente es la L/C confirmada, en la cual existen 2 bancos que se comprometen a pagar si el Exportador cumple con todas las condiciones del crédito: el banco emisor

(normalmente en el país del comprador) y el banco confirmador (normalmente en el país del Exportador o en un tercer país de bajo riesgo). Entonces los riesgos comerciales (ej.: insolvencia del comprador) están cubiertos por los 2 bancos y los políticos (ej.: imposibilidad de transferir divisas desde el país importador) están cubiertos por el banco confirmador.

- ✓ Cuando el SCE no cubre riesgos políticos: su equivalente es la L/C solamente avisada (sin confirmar) por parte del banco del país del Exportador.

En la comparación se supondrá que se está ubicado en el primero de los casos

En primer lugar se analizará la comparación de costos para el Exportador. Siempre que se analizan costos existe una variación muy grande en función de diversos factores (Banco, Exportador grande o pequeño, importe y plazo de la operación, etc.), por lo que se intentará una aproximación general. En la L/C el Exportador estará a cargo de las siguientes comisiones y gastos de su país:

- ✓ Comisión de aviso: cifra fija, entre USD 100 y 300
- ✓ Comisión de confirmación (por trimestre o fracción): entre 0,13% y 1,00% (mínimo: hasta USD 200)
- ✓ Comisión de manejo de documentación: entre 0,125% y 0,375%
- ✓ Comisión de modificación: sólo si se produce
- ✓ Comisión de discrepancia: sólo si se encuentran: cifra fija
- ✓ Gastos (courrier, swift): USD 100
- ✓ Resumen general: suponiendo un negocio por un importe mayor a USD 100.000 se puede estimar que varía entre 0,35% y 1,80% más gastos
- ✓ Se destaca que para importes pequeños lo anterior no es válido, porque todas las comisiones tienen sus mínimos, que analizadas en términos porcentuales pueden llegar a dar costos muy altos

Pasando ahora a una comparación general, se advierte:

COMPARACION SCE vs L/C		
SEC	Concepto	L/C
80% o 90%	Importe a cobrar al vto.	<b>100%</b>
Hasta 180 días	Demora en cobrar llegado el vto.	<b>inmediato</b>
<b>NO</b>	Ocupa línea de crédito al Comprador	SI
<b>bajo</b>	Costo para el Comprador	alto
<b>baja</b>	Complicación en el trámite para el Comprador	alta
0,38% a 1,47% más gastos	Costo para el Exportador (a grandes rasgos: indistinto)	0,35% a 1,80% + gastos
<b>alta sólo al contratar seguro</b>	Complicación en el trámite para el Exportador (a grandes rasgos: indistinto)	alta en cada operación

En resumen, mientras la L/C se muestra más favorable para el Exportador en los 2 primeros factores, la fortaleza del SCE se presenta en que hace el negocio mucho

más simple para el Comprador, facilitando la venta. Frente a igualdad en las demás condiciones de la oferta, un Exportador que cubra sus riesgos con un SCE y ofrezca trabajar con la forma de pago cuenta corriente siempre va a estar en condiciones más competitivas que otro Exportador que le exija a su Comprador la apertura de una L/C. En un mundo en el cual es cada vez más difícil conseguir compradores dispuestos a abrir L/Cs, el señalado es el principal factor diferenciador entre el SCE y la L/C

#### **4.10. Ventajas del SCE para las personas encuestadas**

En base a lo analizado en el numeral 2.5 para el SCE en general, se amplía ahora cuál es la visión de los Exportadores entrevistados al respecto. Entre quienes tienen experiencia contratando SCE, los porcentajes indicados abajo manifiestan que les sirvió:

- ✓ Como cobertura del riesgo de insolvencia o mora prolongada: 100%
- ✓ Como cobertura de riesgos políticos: 25%
- ✓ Para investigar la solvencia de los clientes: 75%
- ✓ Para facilitar la obtención de post-financiación: 75%
- ✓ Para venderles a quienes no querían abrir crédito documentario: 75%
- ✓ Tuvieron siniestros y la experiencia con el instrumento fue satisfactoria: 75%
- ✓ Los plazos máximos fueron 120 días, 180 días y 360 días (2 casos, lo que confirma la flexibilidad declarada por las aseguradoras en este aspecto)

Entonces se concluye que los Exportadores encuestados perciben como beneficios la mayoría de los que se señalan en la literatura sobre el tema, excepto por la cobertura del riesgo político en aquellos que contratan con el BSE (que no lo cubre).

#### **4.11. Desventajas y aspectos a mejorar del SCE para las personas encuestadas**

Como desventajas se destaca que un Exportador se manifiesta muy crítico con su experiencia de haber tenido que tramitar un juicio para cobrarle al Asegurador.

Entre los aspectos a mejorar, algunas respuestas señalan:

- ✓ Que el BSE atienda operaciones específicas y no sólo la totalidad de la cartera (2 comentarios similares)
- ✓ Que el BSE amplíe el porcentaje de cobertura más allá del 80%
- ✓ Siendo el Uruguay un país que exporta mayoritariamente commodities, se podría estructurar un SCE específico para este tipo de productos

Una opinión coincidente entre los 3 voceros de las aseguradoras fue la ausencia de una cultura del riesgo entre los Exportadores uruguayos, que están acostumbrados a asegurar otros activos (mercaderías, vehículos, edificios, etc.), pero no piensan en las cuentas a cobrar, que suelen ser una parte importante del activo, que al estar desprotegido implica un riesgo latente. Una de las personas entrevistadas señalaba al respecto que la situación es muy diferente en otros lugares del mundo. Por ejemplo, tiene clientes europeos que ya vienen con la idea de asegurar asumida.

## 5 CONCLUSIONES

Como corolario de este trabajo se resumen las siguientes conclusiones:

- ✓ La concentración que se ha dado a nivel mundial entre las Aseguradoras que ofrecen este producto ha llevado a que 3 poderosas firmas multinacionales dominen más del 80% del mercado. En un mundo globalizado, esas 3 firmas también compiten en Uruguay, por sí mismas o a través de compañías subsidiarias. El BSE, como actor local del mercado asegurador, es conveniente que lo tenga presente para estar a la altura de las circunstancias.
- ✓ En relación con la actuación del BSE parece importante señalar lo siguiente:
  - Su principal fortaleza está dada por el hecho de ser una empresa residente en el país, con la garantía del Estado, que emite sus pólizas en el país y contra la cual, ante la eventualidad de inconvenientes, se puede litigar en el país
  - Otra fortaleza frente al mercado de los Exportadores medianos y pequeños es que el BSE no cobra una comisión mínima, mientras que las compañías privadas lo hacen (las comisiones mínimas pueden implicar que el producto resulte caro o muy caro en operativas menores a USD 1 millón anuales)
  - Entre sus debilidades se destaca el hecho de que aún no ofrezca cobertura contra los riesgos políticos, cosa que su competencia hace.
  - Otra de sus debilidades frente a la competencia ha sido su requisito esencial de presentar toda la cartera si se desea asegurar. Aparentemente en los últimos tiempos estaría comenzando a aplicar alguna flexibilidad, lo que parece recomendable
- ✓ No se advierten aspectos jurídicos que puedan complicar el desarrollo de este instrumento en nuestro país, estando habilitada la libre competencia.
- ✓ Las cifras que este negocio representa en el total de las del mercado asegurador en el Uruguay son modestas y, a su vez, inciertas, en la medida en que no hay registro de los negocios efectuados por las compañías privadas que emiten pólizas en el extranjero.
- ✓ Da la sensación de que se ve a las Aseguradoras “empujando” el mercado para introducir su producto, mientras que una buena parte de la demanda potencial lo ve con cierta apatía. En las respuestas recibidas a la encuesta realizada, el 84% nunca había contratado un SCE. Un 95% de ellos (o sea, un 80% de la muestra que representa a la totalidad de los Exportadores) expresó que no lo había hecho porque sus clientes eran solventes y, en consecuencia, no sentían la necesidad de asegurar. En este contexto, parecería que un punto importante a trabajar para el desarrollo de este producto es el de la cultura aseguradora sobre las cuentas a cobrar
- ✓ El 43% de quienes nunca habían contratado un seguro (el 36% de la muestra total) entiende que su costo es elevado frente a otras alternativas. El estudio llega a la conclusión de que no se ven diferencias significativas (ni en la

comparación internacional ni contra la carta de crédito, que sería uno de sus alternativas más cercanas). Tal vez parte de este grupo de Exportadores aún mantiene el recuerdo de épocas pasadas, en las cuales el costo del seguro fue más alto. O tal vez su estructura no es la más apropiada para trabajar con el SCE (por ejemplo: escasa diversificación de su cartera de clientes).

- ✓ Después de 14 años ininterrumpidos de tener este instrumento funcionando en el país, es razonable que un 76% de la muestra de Exportadores manifieste tener un conocimiento alto o medio acerca del mismo. No obstante, aún queda un 24% con un conocimiento bajo o nulo. Lo alarmante es que, dentro de este último grupo, el relevamiento efectuado detectó 4 exportadores mayores de USD 50 millones, que representan el 10% del total de esa franja. Entonces aún se necesita seguir trabajando en la difusión de los aspectos básicos.
- ✓ Así como entre los Exportadores se percibe cierta apatía hacia este producto, también se la percibe dentro de algunas Instituciones Financieras. En la muestra, de un total de 3 bancos, mientras uno estaba claramente interesado en la garantía que ofrece este instrumento para otorgar financiamiento a los Exportadores, los otros 2 no la tenían en cuenta en absoluto. Es un sector del mercado a trabajar, donde puede ser un buen aporte de las compañías no residentes contribuir a resolver las eventuales dudas que puedan haber en la categorización, a los efectos de tomar la cesión de derechos del SCE como garantía computable.
- ✓ Finalmente, resulta útil recordar que este estudio incluyó el dato de que a nivel global el SCE había cubierto el 10% de las transacciones. Extrapolando esa información a las exportaciones uruguayas, se diría que se podrían llegar a cubrir unos USD 700 millones anuales. Si los cálculos de los 2 especialistas que se recogieron en este trabajo estuvieran medianamente acertados cuando estimaron que los importes asegurados rondaban los USD 400 millones anuales, aún quedaría un margen para incrementar los negocios de USD 300 millones (eso, sin tener en cuenta los que se puedan captar de ventas desde los polos logísticos ubicados en exclaves aduaneros – zonas francas, puertos libres, depósitos aduaneros - )

## **BIBLIOGRAFIA:**

- Se tomará en cuenta la indicada en los pie de página a lo largo del texto
- Todas las páginas Web mencionadas fueron consultadas en octubre de 2011