

Los riesgos y su cobertura en el comercio Internacional

LÁZARO HERNÁNDEZ MUÑOZ

ESPECIALISTA EN COMERCIO EXTERIOR

La internacionalización de la empresa en cualquiera de sus manifestaciones, esto es, desde la exportación más simple hasta las formas más avanzadas y comprometidas de presencia exterior, como son las inversiones productivas, desempeñan numerosas ventajas a los sujetos exportadores, además de favorecer a la sociedad, en general, al constituir una fuente de riqueza y empleo.

Ahora bien, con ser esto importante, no debe pensarse que la actividad exterior constituye la panacea para resolver los problemas estructurales que pueda tener una empresa ni que su práctica está exenta de dificultades, aunque muchos empresarios, atraídos por cantos de sirena, se hayan embarcado en dicha aventura sin haber sopesado suficientemente sus posibilidades reales y los avatares que ello entraña, zozobrando en el intento, e incluso, haciendo peligrar la propia supervivencia de su negocio.

INTRODUCCIÓN

La decisión de salir al exterior no ha de tomarse de manera precipitada sino que debe constituir un proceso estratégico meditado, procurando que dicha actividad no se convierta en un elemento distorsionador sino en una pieza que se pueda ensamblar perfectamente dentro de la política global de la empresa, ni considerarla como una operación normal, pues encierra una problemática propia.

Desde esta última perspectiva, conviene hacer hincapié que las transacciones comerciales internacionales son más complejas y arriesgadas que las realizadas en el mercado local, entre otras razones, porque intervienen hechos específicos de naturaleza muy diversa, como los que aparecen recogidos en el cuadro 1, que no son los únicos pero sí son los más habituales.

Todas estas circunstancias dan lugar a una serie de riesgos susceptibles de provocar incerti-

dumbre, lo que significa que la empresa en su camino hacia la internacionalización va a tener que enfrentarse a nuevos retos y a otros eventos ya conocidos, por ser también frecuentes en el comercio interior, pero que han de recibir un tratamiento diferenciado.

Sin embargo, las anteriores consideraciones no deben desanimar al empresario en su idea de expandir su actividad a los mercados foráneos, pues, aunque los obstáculos y los riesgos existen, igualmente es cierto que el mercado ofrece numerosos mecanismos para, mediante una adecuada planificación, permitir su prevención e, incluso, minimizar sus consecuencias, si llegan a materializarse. Además, la mayor parte de las contingencias que pueden surgir (desde luego, las más importantes), tienen cobertura suscribiendo la correspondiente póliza de seguro, bien en el mercado privado, bien en el mercado oficial y en muchos casos, simultaneando ambas posibilidades.

CUADRO 1. SITUACIONES PROPIAS DE LA ACTIVIDAD EXTERIOR

- Uso de varias monedas.
- Variedad de mercados.
- Sistemas políticos o económicos desiguales.
- Distancia física importante entre vendedor y comprador.
- Desconocimiento de los idiomas.
- Diversidad de sistemas jurídicos.
- Decisiones restrictivas a las exportaciones o a las inversiones.
- Exigencia de documentación más compleja.
- Trabas de índole técnica, administrativa, aduanera, burocrática, etc.
- Idiosincrasia de cada mercado (características socioculturales y religiosas), usos comerciales.
- Intervención de mediadores financieros y otros sujetos intermediarios.

CÓMO SE GERENCIAN LOS RIESGOS EN EL EXTERIOR

La actividad mercantil, en su conjunto, está sometida a una variada gama de eventualidades debido a que se desarrolla en un entorno de incertidumbre; por eso se dice que el riesgo es un compañero inseparable del empresario. Esta situación se agudiza, lógicamente, cuando el negocio transciende las fronteras nacionales porque, como ya se ha señalado, a las posibles contingencias del mercado doméstico se unen las que son privativas del comercio exterior o que, siendo comunes, requieren una gestión singular.

Ante esta realidad, al empresario no le queda más remedio, salvo que quiera vivir en una inseguridad permanente, que emplear la metodología adecuada para minimizar, al menor coste posible, los efectos adversos de los riesgos potenciales si llegan a manifestarse en siniestro provocando un daño a su masa patrimonial. La aplicación de tales técnicas constituye lo que se conoce como gerencia de riesgos (risk management).

El gerente de riesgos tiene que implantar un proceso sistemático de actuaciones tendentes a la prevención y protección de aquellas contingencias a que está sometida la empresa, capaces de

provocar pérdidas económicas o efectos negativos de cualquier naturaleza, para eliminar la causa productora del daño o, cuando menos, reducir sus consecuencias nocivas. Dicho procedimiento comprende las siguientes fases:

- Identificación del riesgo: inventario riguroso y dinámico de las eventualidades a que está sometida la empresa.
- Análisis: valoración, cuantitativa y cualitativamente, de las causas de riesgo que afectan a sus activos empresariales, calculando, asimismo, los costes asociados que genera su posible cobertura.
- Control del riesgo: determinación de las medidas que deben adoptarse para prevenir y proteger las situaciones de inseguridad a que se halla expuesta la actividad empresarial.
- Elección de las alternativas de acción: seleccionar aquellas opciones más idóneas en cada momento a fin de reducir y controlar los riesgos.

1. Fórmulas para controlar los riesgos y reducir sus consecuencias

Una vez identificados y evaluados los riesgos a que se halla sometida la empresa, la siguiente etapa consiste en buscar la mejor manera de gestionarlos, es decir, establecer el control y elección de los instrumentos para evitar y, en caso de que

se hagan realidad, amortiguar el impacto adverso que pueden causar, cuya tarea se concreta en cuatro apartados:

- **Prevenir el riesgo**

Conjunto de medidas de prevención necesarias para actuar sobre los potenciales agentes causales a fin de neutralizar o disminuir las posibilidades de que aparezca el siniestro.

La mera prevención, sin embargo, aunque evita que sucedan algunos hechos dañosos o se aminoren sus efectos, no siempre resulta suficiente para eliminarlos en su totalidad.

- **Asumir los riesgos**

En este caso, además de la prevención, se asumen sus consecuencias adoptando alguna fórmula de autoseguro con la que hacer frente a las consecuencias del posible siniestro.

El ahorro, o cualquier otro sistema de autoseguro, requiere la inmovilización de fuertes cantidades de recursos cuya cuantía no es fácil prever porque se desconoce el valor de los daños que puedan producirse.

- **Transferir operativamente el riesgo a terceros**

Siempre que el proceso productivo, o la operación subyacente lo permitan, existe la posibilidad de emplear algunos mecanismos creados por el mercado que contemplan su cobertura; tal es el caso de figuras como el *factoring* y el *forfaiting*.

Sin embargo, la traslación del riesgo a terceros, mediante contratos distintos al seguro, no siempre es factible y, cuando lo es, no todos los instrumentos disponibles posibilitan la cobertura deseada.

- **Transferir aseguradoramente el riesgo**

A través del empleo de determinadas alternativas que proporcionan las entidades crediticias, cuando se trata de contingencias financieras, o contratando en una compañía

de seguros las oportunas pólizas de cobertura. En otros casos, resulta posible protegerse jurídicamente de los riesgos.

Esta protección proporciona al asegurado la certeza de que va a disponer de la indemnización necesaria para hacer frente al daño sufrido pues está comprando, mediante el pago de una cantidad, llamada prima, una promesa de resarcimiento económico por parte del asegurador si, en efecto, el siniestro llega a producirse.

LOS RIESGOS EN EL COMERCIO EXTERIOR

Aunque este trabajo está orientado a destacar las innumerables situaciones que generan riesgo y, por tanto, son causantes de problemas para

la empresa en el normal desarrollo de su actividad internacional, sin embargo, no pueden obviarse otras muchas contingencias que nada o muy poco tienen que ver

con aquéllas, pero que el empresario ha de soportar ineludiblemente, como son los obstáculos al comercio. En unos supuestos, estos impedimentos surgen de los foros internacionales, para proteger la salud de las personas, de los animales y del medio ambiente y, en otros, son producto de exigencias aleatorias de los países, como medidas proteccionistas para desalentar a las empresas extranjeras a vender sus productos en esos mercados. A modo de referencia, pueden citarse como instrumentos de protección, las barreras arancelarias y los obstáculos no arancelarios, bajo cuya denominación tiene cabida una amplia relación de disposiciones de carácter administrativo, comercial y técnico con las que muchas veces sólo se busca poner trabas a los intercambios comerciales.

El siniestro es la materialización del riesgo, mientras que el daño es el resultado del siniestro.

ESTUDIO

Toda esta variedad de escollos contribuye a que los problemas para la empresa exportadora sean más numerosos pues, como resulta fácilmente comprensible, cuantos más requisitos se exijan a la importación de productos o prestación de servicios, más dificultades va a encontrar para poder cumplir con tales formalidades.

Para controlar de algún modo los obstáculos al comercio, se ha hecho necesario regular su existencia a través de la Organización Mundial del Comercio, en el plano internacional, y por medio de directrices regionales, como sucede en el ámbito de la Unión Europea. En el primer caso figu-

Para controlar de algún modo los obstáculos al comercio, se ha hecho necesario regular su existencia a través de la Organización Mundial del Comercio, en el plano internacional, y por medio de directrices regionales, como sucede en el ámbito de la Unión Europea.

ran sendos documentos negociados en la Ronda de Uruguay relativos al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (TBT) y el Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS). La Unión Europea, por su parte, ha puesto en marcha varios programas para la remoción de obstáculos al comercio, tanto respecto del mercado interior como con terceros países, contenidos en diversas Directivas y Reglamentos.

Centrándonos exclusivamente en las situaciones que generan riesgo, de forma tradicional se han venido clasificando en los siguientes grupos del cuadro 2:

CUADRO 2. RIESGOS BÁSICOS EN EL COMERCIO EXTERIOR	
Riesgos comerciales	Riesgo de resolución de contrato Riesgo de crédito
Riesgos políticos y extraordinarios	
Riesgos financieros	Riesgos cambiarios Riesgos de tipos de interés
Riesgos de transporte de mercancías	
Riesgos diversos	De naturaleza técnica y de calidad De prospección de mercados De asistencia a ferias comerciales De elevación de costes extraordinarios De ejecución de fianzas De carácter jurídico
	Del personal desplazado De no ratificación o efectividad de un contrato, etc.

LOS RIESGOS COMERCIALES

Tienen esta consideración aquellos eventos relacionados con la posibilidad de incumplimiento, por parte de una persona física o jurídica privada, de cualquier clase de obligación contractual o financiera.

Los riesgos comerciales son las más graves y los que con mayor frecuencia deben afrontarse, pues, en la práctica, cualquier empresario ha sufrido en alguna ocasión una contingencia de esta naturaleza. Su gravedad puede variar desde una demora, más o menos prolongada hasta la pérdida total del valor de la mercancía exportada o de la inversión realizada, hechos motivados por una suspensión de pagos de su cliente importador, de una quiebra o de otras circunstancias que conduzcan a idéntico resultado.

El exportador está más capacitado para controlar el riesgo comercial que para cualquier otro, puesto que también existe en el comercio interior, donde se gestiona de idéntica forma, salvo en lo que se refiere a la posibilidad de utilizar una serie de mecanismos que son privativos del comercio exterior.

La ocurrencia de estas eventualidades se produce en dos momentos distintos:

- Antes de materializarse el embarque de la mercancía exportada: cualquier suceso producido desde la firma del acuerdo de compraventa hasta su expedición, que impida realizar la misma, se denomina riesgo de resolución de contrato.
- Con posterioridad al embarque o entrega de los productos vendidos: en este caso, aparece el riesgo de crédito que viene motivado

por la existencia de aplazamientos, algo habitual para el exportador si quiere ser competitivo, facilidades que, muchas veces, dan lugar a problemas de cobro en tiempo y forma.

1. Riesgo de resolución de contrato y su cobertura

Los riesgos por resolución de contrato comprenden aquellas circunstancias que provocan el que el contrato de compraventa haya de ser rescindido o que no puedan cumplirse los acuerdos alcanzados. Se trata de una situación temporal que nace cuando se firma el contrato o la empresa exportadora recibe un pedido en firme, concluyendo en el mismo momento en que se expide o entrega la mercancía al comprador extranjero.

Las mayores posibilidades de que se produzca este riesgo se dan en exportaciones que precisen de largos períodos de fabricación (bienes de equipo y asimilados), o cuando se trata de productos singulares o especialmente fabricados para el comprador, por ejemplo.

Los motivos que pueden dar lugar a esta clase de riesgos, son:

- Rescisión unilateral del contrato por parte del comprador extranjero.
- Medidas dictadas por las autoridades españolas o del país importador que hagan imposible llevar a cabo la exportación o recibir el pago.
- Hechos catastróficos o extraordinarios en el país de destino, que impidan la ejecución normal del contrato firmado.

Para limitar los efectos de tales contingencias, la empresa exportadora dispone de diversas alternativas, entre las que deben ser destacadas:

- Acordar como medio de cobro de su venta un crédito documentario irrevocable y confirmado por un banco español.

El exportador está más capacitado para controlar el riesgo comercial que para cualquier otro, puesto que también existe en el comercio interior, donde se gestiona de idéntica forma, salvo en lo que se refiere a la posibilidad de utilizar una serie de mecanismos que son privativos del comercio exterior.

CASO Nº 1. SEGURO DE RIESGO DE RESOLUCIÓN DE CONTRATO

Una empresa española tiene firmado un contrato con un cliente de un país africano para el suministro de varias centrales telefónicas por valor de 100 millones de pesetas (600.000 euros, 540.000 dólares) su valor de coste, es de 70 millones de pesetas (420.000 euros, 380.000 dólares) a pagar mediante crédito documentario, con un anticipo del 15 por 100 del total de la operación. Algunas fechas antes de efectuar el embarque, las autoridades españolas prohíben los intercambios con dicho país, en cumplimiento de una disposición adoptada por las Naciones Unidas, decretando el embargo comercial debido a los graves y reiterados actos de su gobierno contra los derechos humanos de parte de sus ciudadanos. El exportador tiene suscrita con una compañía de seguros una póliza de resolución de contrato que cubre el 99% de la pérdida calculada sobre el coste real de los bienes a exportar o ya exportados.

El exportador español comunica esta contingencia a la aseguradora quien, una vez realizadas las oportunas diligencias e informes, paga la correspondiente indemnización según los términos de la póliza:

Importe a pagar como compensación: **277.695 euros** (99% sobre el 85% de 330.000 -valor de coste menos el anticipo recibido-).

- Exigiendo algún tipo de afianzamiento bancario a su favor.
- Contratando una póliza de seguro específica en una entidad aseguradora autorizada a operar en los ramos de crédito y caución.
- Consiguiendo del importador un anticipo de fondos, sirviendo como elemento disuasorio para que éste no resuelva arbitrariamente el contrato.

2. El riesgo de crédito y sistemas de protección

Este riesgo, conocido asimismo como de financiación, comprende la posibilidad de que el importador o sus garantes (que siempre deben ostentar la personalidad jurídica privada), no paguen la compra o lo hagan con retraso. Nace, por consiguiente, cuando la empresa exportadora concede aplazamientos de pagos a sus clientes, y afecta al período comprendido desde que se produce la

entrega o expedición de los bienes exportados hasta que tiene lugar el reembolso del precio pactado.

Se consideran supuestos que dan lugar al riesgo de crédito, los siguientes hechos:

- La insolvencia de derecho del deudor (cuando judicialmente sea declarado en estado de suspensión de pagos o de quiebra).
- La insolvencia de hecho (el deudor se muestra insolvente y además el inicio de cualquier acción judicial resulta inútil).
- Morosidad prolongada, es decir, cuando transcurre un plazo de tiempo mayor de lo habitual y el deudor continúa sin cumplir con sus obligaciones de pago.

En el recobro de impagados conviene tener presente que la celeridad en iniciar las oportunas gestiones juega un papel importante, desde el punto de vista de los gastos, porque a mayor antigüedad de la deuda, más elevados son los honorarios que cobran las empresas encargadas de los trámites. Si bien las tarifas no son uniformes, puede establecerse a modo de referencia que, para una deuda con un plazo de demora de tres meses, el baremo de emolumentos se sitúa en torno al 5 por 100, mientras que para las cantidades consideradas como fallidas o de una morosidad prolongada, dicho porcentaje puede llegar a ser diez veces superior.

En el recobro de impagados conviene tener presente que la celeridad en iniciar las oportunas gestiones juega un papel importante, desde el punto de vista de los gastos, porque a mayor anti-

ESTUDIO

güedad de la deuda, más elevados son los honorarios que cobran las empresas encargadas de los trámites. Si bien las tarifas no son uniformes, puede establecerse a modo de referencia que, para una deuda con un plazo de demora de tres meses, el baremo de emolumentos se sitúa en torno al 5 por 100, mientras que para las cantidades consideradas como fallidas o de una morosidad prolongada, dicho porcentaje puede llegar a ser diez veces superior.

El exportador puede cubrirse frente a este riesgo de la siguiente manera:

- Empleando las mismas técnicas señaladas en el riesgo de resolución de contrato.
- Utilizando sistemas que contemplan la cesión de crédito, como es el caso del *factoring* y del *forfaiting*.
- Con la adecuada redacción del contrato comercial que, si bien no garantiza el buen fin de la operación a que se refiere, puede contribuir a solventar muchos problemas en caso de litigio.
- Incluyendo en el contrato la cláusula de reserva de dominio, si es aceptada por la legislación del país comprador (esta cláusula garantiza al exportador la propiedad de los bienes vendidos hasta que cobre lo pactado, aunque su eficacia es desigual, según países).
- Solicitando referencias bancarias e informes del cliente que, aunque no suponen ninguna garantía, al menos, en una primera relación comercial, constituye una elemental norma de prudencia.

CASO N° 2. SEGURO DE RIESGO DE CRÉDITO

Una empresa editorial española ha realizado una exportación de libros y fascículos a un distribuidor de Venezuela por valor de 19 millones de pesetas (114.000 euros, 100.000 dólares), a pagar a los 90 días de la fecha de embarque, mediante crédito documentario irrevocable, confirmado por el Banco Español, S. A., de Madrid.

El exportador organiza la expedición, realiza el embarque, prepara los documentos exigidos en el crédito y los entrega en su banco, que es la propia entidad confirmadora. Ésta, revisa la documentación recibida y, encontrándola conforme, la remite al banco emisor venezolano solicitándole el reembolso a su vencimiento, por el valor de la factura comercial. La Editorial, necesitada de tesorería, solicita del banco la negociación anticipada del crédito documentario, quien abona en cuenta a su cliente el importe líquido (nominal menos las comisiones y los intereses hasta el día del vencimiento para el pago).

Cuando faltan 30 días para que venza el pago, la entidad bancaria española recibe notificación del banco emisor venezolano comunicándole que, por problemas para transferir las divisas, derivados de las medidas adoptadas por el Gobierno venezolano, no va a poder realizarle, de momento, el reembolso del crédito. En consecuencia, por tratarse de un crédito documentario confirmado, la contingencia surgida por la falta de pago ha de soportarla, necesariamente, el banco confirmador pues no cabe recurso contra el beneficiario y, por tanto, el abono recibido en su momento por la Editorial se considera en firme.

A la vista de cuanto antecede, puede observarse que la confirmación de un crédito documentario supone para el beneficiario/exportador una mayor seguridad, algo parecido a una garantía superpuesta, ya que si el ordenante o el banco emisor (como es el caso) no cumplen con los compromisos contraídos en la apertura del crédito, por motivos no imputables al beneficiario, el banco confirmador está obligado a pagar, aceptar o negociar los documentos sin recurso contra el exportador.

Gracias a la modalidad de pago empleada, la Editorial ha conseguido evitar el impago de su venta al exterior que, en este caso, se da por causas totalmente ajenas a su cliente.

RIESGOS POLÍTICOS, RIESGOS EXTRAORDINARIOS Y RIESGO PAÍS

Se consideran **riesgos políticos** toda una serie de circunstancias que desencadenan el impago de una exportación o de la prestación de un servicio, por causas ajenas a la voluntad del comprador extranjero. Dichos eventos vienen motivados por la situación del país importador (tensiones o conflictos sociales, crisis política o económica, cambios legislativos, etc.), cuyas autoridades toman decisiones que impiden realizar el pago, o que lo autorizan pero en condiciones diferentes a las contractualmente acordadas (por ejemplo, en moneda local o a largo plazo), lo que provoca un quebranto para la empresa exportadora.

Tienen igualmente la consideración de riesgos políticos, las decisiones adoptadas por el Gobierno, con respecto a dicho país, que imposibilitan llevar a cabo la exportación, recibir el importador las mercancías o cobrar el valor de las mismas.

Como puede observarse, todos estos hechos se producen sin que en los mismos intervengan los sujetos contractuales, resultando mucho más difícil prevenirlos que los provocados por los riesgos comerciales; tales eventos suelen darse cuando los aplazamientos de pago son muy dilatados pues la situación de un país no se deteriora de forma repentina, salvo casos puntuales.

En cuanto a los **riesgos extraordinarios**, debe señalarse que también aparecen por hechos

no provocados por el importador y que, sin embargo, acarrearán idénticos resultados que los riesgos políticos en cuanto a que impiden cobrar el valor de lo exportado o el cumplimiento contractual.

Entre los supuestos más comunes que tienen el carácter de riesgos extraordinarios, figuran los siguientes:

- Guerras, revoluciones, revueltas o cualquier situación similar, que imposibiliten la realización de los pagos.
- Sucesos de carácter catastrófico natural que impidan al deudor efectuar el pago: inundaciones, incendios, terremotos, maremotos, etc. También tienen la consideración de sucesos catastróficos los calificados como extraordinarios por las disposiciones españolas que regulan la compensación de tales siniestros.
- Insolvencia de hecho o de derecho del deudor derivada de tales siniestros.

Por lo que respecta al **riesgo país** hay que señalar que no se trata de un riesgo, *estricto sensu*, sino de un conjunto de

factores distintos a los hechos considerados como riesgos comerciales, que sirven para establecer el grado de confianza y de solvencia que merece un país para concederle facilidades financieras, o para realizar intercambios comerciales.

El Banco de España considera como riesgo país el que concurre en las deudas de un país, globalmente consideradas, por circunstancias distintas del riesgo comercial habitual, comprendiendo el riesgo soberano, el riesgo de transferencia y los restantes riesgos derivados de la actividad financiera internacional.

El Banco de España considera como riesgo país el que concurre en las deudas de un país, globalmente consideradas, por circunstancias distintas del riesgo comercial habitual, comprendiendo el riesgo soberano, el riesgo de transferencia y los restantes riesgos derivados de la actividad financiera internacional.

1. Cómo enfrentarse a los riesgos políticos y a los extraordinarios

Las alternativas para limitar el impacto de este grupo de contingencias dependerá de la clase de operación que se pretenda realizar pues resulta evidente que su incidencia no es la misma en una exportación comercial pura que en un ambicioso proyecto de inversión. De todos modos, siempre debe tenerse presente que en su elección influirá el que se trate o no de hechos impredecibles y del coste de la cobertura porque, dada su elevada cuantía, puede recortar sensiblemente el margen de los beneficios calculados.

El exportador puede evitar los riesgos derivados de las situaciones enunciadas anteriormente:

- No comerciando con países expuestos a dicha inestabilidad, bien porque las catástrofes sean habituales (zonas de actividad sísmica frecuente, por ejemplo), bien porque la situación política sea insegura y preocupante.
- Empleando medios de cobro seguros, como los créditos documentarios confirmados por bancos de primer orden, exigiendo una garantía bancaria o utilizando fórmulas de financiación o de cobertura sin recurso que garantizan el pago en su totalidad, como el *forfaiting*.
- Contratando una póliza con una de las entidades aseguradoras dedicadas al ramo de crédito y caución como son CESCE que, en estos supuestos, actúa en nombre propio pero por cuenta del Estado, como por ley tiene asignado, MAPFRE Caución y Crédito, Crédito y Caución o Caface Ibérica, por ejemplo.

EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

Hemos visto en los anteriores apartados que la cobertura de los cobros derivados de opera-

ciones comerciales internacionales puede conseguirse por vías muy diferentes, pero la empresa exportadora dispone, además, de otra alternativa para asegurarse de que va a cobrar el importe de la exportación. Esto supone que, aunque su cliente extranjero no cumpla con los compromisos de pago acordados en el contrato de compraventa, recibirá dicho importe de la compañía de seguros en la que haya asegurado la transacción: es el seguro de riesgo de crédito a la exportación, que se puede formalizar bien en las aseguradoras privadas, bien en el mercado oficial.

Conviene reseñar al respecto, que dicha cobertura nunca alcanza la totalidad de la operación pues un porcentaje variable ha de ser asumido necesariamente por el asegurado y ello por dos razones: porque así está legislado (en el caso del seguro de crédito oficial) y por simple técnica aseguradora, ya que de esta manera el exportador/asegurado se involucra en el buen fin de la operación, dado que la posible indemnización sólo cubrirá la pérdida producida pero no garantizará un beneficio.

1. El mercado privado del seguro

En España, desde la extinta Ley 33/1984, de 2 de agosto, sobre la ordenación del seguro privado, cualquier entidad aseguradora autorizada a operar en el ramo de crédito y caución, puede asegurar libremente los riesgos derivados del comercio exterior, si bien, la cobertura de los riesgos políticos y extraordinarios por cuenta del Estado, corresponde en exclusiva a la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S. A. (CESCE). Las compañías que operan en este mercado tienen disponible un amplio abanico de coberturas para asegurar el cobro de las ventas al extranjero y otras contingencias relacionadas con este riesgo.

2. El mercado oficial del seguro en España

Según se acaba de señalar, CESCE es la compañía de seguros que gestiona con carácter exclusi-

vo la cobertura de los riesgos que son asumidos por el Estado en el ámbito del comercio exterior e internacional. Asimismo, cubre en nombre y por cuenta propia los restantes riesgos de la actividad internacional de la empresa, operando igualmente en los ramos de crédito y caución a corto plazo, referidos a operaciones de mercado interior.

LOS RIESGOS FINANCIEROS

En este grupo se engloban aquellas contingencias originadas por las fluctuaciones que sufren los mercados monetario y de divisas, apareciendo, en el primer caso, el riesgo de tipos de interés y, en el segundo, el riesgo de cambio.

Las empresas que acuden al mercado de dinero para solicitar financiación o para colocar sus excedentes de tesorería pagan o reciben, respectivamente, en contrapartida unos intereses cuyos tipos se ven influidos por una serie de factores, como las políticas monetarias de los países, la globalización de los mercados financieros, la flotación de las divisas, etc., que provocan una fuerte volatilidad debido, sobre todo, a los plazos tan dilatados de las operaciones subyacentes.

Los sujetos que intervienen en este mercado son, básicamente, las grandes compañías, suponiendo para las pequeñas y medianas empresas un riesgo marginal, tanto por su frecuencia como por su volumen, pudiendo resultarles más costoso elaborar un plan para gestionar su cobertura que las potenciales pérdidas a eliminar. Por este motivo, pasamos de puntillas sobre este tema ya que no tiene un peso específico importante en la internacionalización de las empresas, consideradas numéricamente.

Sin embargo, el riesgo de cambio sí que afecta tanto a las empresas de mediano y pequeño tamaño como a las grandes corporaciones, por lo que sobre esta contingencia vamos a centrar nuestra atención en cuanto a los riesgos financieros.

1. El riesgo de cambio

Cualquier empresa que deba realizar cobros o pagos aplazados en una moneda distinta a la de su propio país, está expuesta al riesgo cambiario, puesto que desde que se formaliza la operación comercial hasta el pago de la mercancía o servicio correspondiente, existe un período más o menos prolongado durante el cual las divisas, debido a razones internas o externas a las mismas, sufren continuas fluctuaciones, en ocasiones sustanciales, dando como resultado pérdidas o beneficios inesperados.

El riesgo cambiario no siempre es sinónimo de quebranto pues, con alguna frecuencia, las oscilaciones de las divisas pueden proporcionar beneficios a los operadores económicos en comercio exterior. Por ello, la empresa exportadora no debe tomar como norma la cobertura sistemática de todas las operaciones sino, sobre la base de un estudio individualizado de cada una, realizar un aseguramiento selectivo. Otra cosa distinta es embarcarse en aventuras especulativas, es decir, dejar una posición abierta sin cubrir esperando que la moneda de facturación no se deprecie antes del vencimiento del cobro pues la misión del empresario consiste, ante todo, en vender y cobrar el valor de lo exportado y no correr con unos riesgos si el mercado le ofrece la posibilidad de cubrirlos.

2. Estrategias de cobertura del riesgo cambiario

Las medidas de cobertura del riesgo de cambio que se utilizan más habitualmente en la práctica para controlar sus consecuencias, son las que aparecen en el Cuadro 3.

Aunque no todas las fórmulas reseñadas eliminan por completo el riesgo cambiario, todas son posibles y todas sirven para gestionarlo adecuadamente minimizando o cubriendo sus posibles efectos negativos, por lo que la empresa valorará cada una de ellas, analizará sus ventajas e inconvenientes y elegirá aquella que resulte más idónea en cada supuesto.

ESTUDIO

CUADRO 3. MODALIDADES DE COBERTURA DEL RIESGO CAMBIARIO

Fórmulas de autoseguro	Facturación en pesetas/euros o en divisas euro Facturación y financiación en la misma divisa Adelantos y atrasos (<i>leads y lags</i>) Compensación neta de cobros y pagos (<i>netting</i>) Apertura de cuentas en divisas Cláusula de revisión del tipo de cambio
Transferencia del riesgo a terceros	<i>Forfaiting</i> Crédito al comprador extranjero Confirmación de pedido
Instrumentos financieros básicos	Compraventa de divisas a plazo (seguro de cambio) Opciones sobre divisas Futuros sobre divisas

3. El seguro de cambio

De entre todas posibilidades, resulta obligado destacar el seguro de cambio o compraventa de divisas a plazo por tratarse del instrumento de cobertura más utilizado por los empresarios españoles (importadores y exportadores) para cubrirse contra las oscilaciones de las divisas pues, aproximadamente, en nueve de cada diez operaciones se emplea esta modalidad.

Este sistema permite al exportador, cuando llegue el vencimiento de cobro de una exportación,

recibir su contravalor en pesetas/euros al cambio previamente pactado con un banco, al margen de cualquier posible oscilación de la divisa contratada con respecto a la peseta/euro, lo que supone eliminar una causa de incertidumbre (esto implica renunciar, por otro lado, a un posible beneficio si, en el momento de liquidar el seguro, la divisa de facturación se ha revalorizado).

El plazo de contratación oscila desde tres días hábiles de mercado hasta una fecha sin límite, siempre que los agentes del mercado lo proporcionen, lo más habitual, sin embargo, es que sea

CASO N° 3. SEGURO DE RIESGO DE CAMBIO

El día 21 de febrero de 2001, una empresa española sabe que dentro de 90 días tiene que cobrar 14 millones de pesetas (88.500 euros, 75.000 dólares), importe de una venta realizada a un cliente mexicano pero, como no desea soportar el riesgo de cambio ni vivir con la inseguridad sobre el comportamiento del euro con respecto a la divisa americana, solicita en su banco cotización para una venta de divisas a plazo o seguro de cambio, con vencimiento 22 de mayo de 2001 ya que todos los indicadores económicos apuntan a que la cotización del dólar sufrirá una caída con respecto a la moneda europea.

Los cambios básicos de la operación son los siguientes:

- Cambio de contado USD/euro al día 21 de febrero: 1,177 USD/euro
- Cambio a plazo que le ofrece el banco para el 22 de mayo: 1,180 USD/euro

El exportador acepta el cambio ofertado y formaliza la operación suscribiendo el correspondiente contrato; de esta manera, sabe que al vencimiento del seguro recibirá 88.500 euros. Llegada la fecha de vencimiento, las expectativas que se tenían hace tres meses se cumplen pues el dólar americano cotiza a 1,178 euros. Podría haber ocurrido, sin embargo, que tales estimaciones no se hubieran realizado y el USD tuviera un cambio de contado el día 22 de mayo de 1,183 euros, con lo que el exportador no se habría aprovechado de dicha subida del billete verde frente al euro.

hasta un año y después reconducir el plazo a través de sucesivas renovaciones ya que, para períodos superiores, el mercado se vuelve más opaco.

El seguro de cambio se materializa acudiendo a una entidad bancaria a la que se facilitan los datos básicos de la operación que se plasman en el modelo establecido por cada banco, sirviendo dicho formulario de contrato, una vez firmado.

RIESGOS DE NATURALEZA DIVERSA

La serie de contingencias hasta aquí contempladas no constituye una lista cerrada porque existen otras muchas causas en el comercio internacional que implican riesgo para el exportador; sin embargo, tratar de confeccionar una relación exhaustiva de todas ellas resulta una tarea casi imposible debido al alto grado de subjetividad que conlleva tal misión, a la heterogénea tipología existente y a las continuas situaciones que van apareciendo; no debe olvidarse que el comercio internacional es una dinámica afectada permanentemente por nuevas situaciones o por aspectos distintos a los analizados hasta un momento concreto.

En consecuencia, el gerente de riesgos deberá estar preparado para dar una respuesta inmediata a los nuevos problemas que vayan surgiendo mediante la búsqueda de los instrumentos más adecuados a fin de ofrecer en cada caso una solución oportuna y eficaz.

Entre las eventualidades que pueden presentarse a la empresa en su aventura exterior, las citadas a continuación representan sólo una muestra de las numerosas situaciones que pueden generar riesgo, aunque no todas las empresas se vean afectadas por igual:

- Transporte de los bienes exportados: riesgos de accidente, de robo, de pérdida o de deterioro de los mismos.

- Rechazo de las mercancías por el importador: gastos de almacenaje, reimportación, destrucción, o búsqueda de un nuevo comprador.
- Prospección de mercados: se desconoce si los recursos empleados van a poder amortizarse con las ventas derivadas de dicha gestión.
- Asistencia a ferias en el exterior: los productos expuestos pueden ser requisados, robados, destruidos o que resulte imposible su reimportación.
- Elevación de los costes: en operaciones con plazos de ejecución muy dilatados, puede aparecer un aumento excepcional en las materias primas, mano de obra, energía, etc., no recogidos en el precio ofertado de los productos a exportar.
- No ratificación material de preacuerdos: en la creencia de que no van a surgir dificultades, se inicia el proceso de fabricación de un producto exclusivo pero, el contrato no llega a firmarse, y no existe concertado seguro, por lo que la inversión realizada no se recupera.
- Desplazamiento del personal técnico: asesoramiento, formación, gerencia u otras causas obligan a tener que viajar al extranjero, en ocasiones, a países muy vulnerables en cuanto a seguridad ciudadana o problemas sanitarios.
- Ejecución injustificada de garantías o fianzas, prestadas para responder de una obligación.
- Responsabilidad civil por productos defectuosos.
- Riesgos jurídicos: redacción inadecuada de contratos, no fijación de leyes o de tribunales en caso de litigio.
- En el comercio compensado: posibilidad de una falta de entrega de los bienes de contrapartida.

En general, como puede observarse, se trata de eventos que no fomentan de manera directa la actividad exportadora, por lo que el seguro oficial se suele desvincular de su cobertura,

debiendo acudir, por tanto, a las aseguradoras privadas, nacionales o extranjeras, pues, como ya conocemos, cualquier operación razonablemente interesante, desde el punto de vista comercial, es susceptible de aseguramiento por este mercado.

CONCLUSIONES

Si cualquier actividad mercantil está sometida a una variada serie de contingencias, porque se desarrolla en un entorno de incertidumbre, cuando la misma tiene lugar en los mercados exteriores se acentúa esta incertidumbre al aumentar los supuestos de inseguridad apareciendo, en consecuencia, más obstáculos y más riesgos potenciales que afectan a la empresa.

Estas circunstancias obligan al empresario que desea embarcarse en la aventura exterior a sopesar cuidadosamente su decisión analizando las diferentes estrategias de marketing internacional, además de detenerse en la detección de las causas que pueden ser motivo de preocupación, así como en la identificación, evaluación y control de los riesgos, para lo cual le resulta imprescindible manejar adecuadamente los mecanismos que ofrece el mercado para proteger su negocio de los posibles efectos dañosos, si ocurre un siniestro.

Esto, por desgracia, no siempre es así pues existen muchas operaciones que no están amparadas suficientemente o, incluso, que se realizan sin ningún tipo de cobertura, lo que provoca un buen número de problemas para sus responsa-

bles, materializados en impagados, clientes morosos, quebrantos de moneda, daños a los productos exportados y otras pérdidas irreparables.

Como hemos visto en los epígrafes precedentes, los riesgos que acechan a la empresa son muchos y de naturaleza muy diversa pero, de una u otra forma, casi todos pueden ser cubiertos, por lo que esta circunstancia no debiera ser un motivo de desánimo para el empresario que está interesado en internacionalizar su actividad.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

El Crédito Documentario. 2ª edición - Hernández Muñoz, L.- ICEX -Madrid, 2000.

Exporter. Pratique du Commerce International. - Barelier, A. y otros - Les Éditions Folucher - París, 1994.

Gerencia de Riesgos y Seguros en la Empresa - Editorial MAPFRE, S. A. - Madrid, 1998.

Gestión de Riesgos en la Empresa. Trabajo colectivo. - Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias. Edición CINCO DÍAS. - Madrid, 1998.

Gestión del Riesgo de Cambio. Peter W. Brigg - Ediciones Gestión 2000, S. A. - Barcelona, 1992.

La internacionalización de la PYME española paso a paso - Hernández Muñoz, L. Banco Santander Central Hispano - Madrid, 1999.

Riesgo y Exportación. Instrumentos alternativos - Jornadas de exportación - Instituto Nacional de Fomento a la Exportación - Madrid, 1986.