



El seguro de crédito en economías desarrolladas

Manuel Cisneros

Consejero Delegado de MAPFRE CAUCIÓN Y CRÉDITO

«No hace mucho la transacción comercial era lo visible y evidente. Cada día más la transacción real subyace y lo que aparece con fuerza es la financiación, la ejecución y los riesgos “derivados” o asociados a la transacción real que en sí mismos no son seguro de crédito, y cuyo caso más evidente es el “weather derivative”, cuya cobertura está ligada a hechos meteorológicos medibles y contrastables y no a la insolvencia del comprador.»

El seguro de crédito cubre a un suministrador de bienes o servicios los riesgos derivados de la insolvencia de sus compradores. Por insolvencia se entiende la de derecho, es decir, la suspensión de pagos, quiebra, concurso de acreedores u otras figuras fijadas por las leyes; o la insolvencia de hecho; que es un concepto formado por un hecho más un tiempo: normalmente en Europa se entiende por mora prolongada el impago de una obligación a su vencimiento que se mantiene durante un período de seis meses.

El seguro de crédito sigue a la actividad mercantil y cambiaria de los países industrializados y no se da en países agrícolas o subdesarrollados por un conjunto de razones que tienen que ver con la disponibilidad de información financiera de los agentes –suministradores y compradores– por las condiciones de pago, por los usos mercantiles, o por el entorno económico general.

Así pues el seguro de crédito requiere como figuras básicas: a) un suministrador de bienes o servicios; b) un comprador local o extranjero; c) un asegurador de crédito capaz de asumir un riesgo de crédito.

En una primera fase, el crédito del suministrador nace de un pedido en firme o de un contrato que determina la obligación de entregar un bien o servicio al comprador y establece las con-

diciones de pago en forma y plazo del deudor.

Una mayor sofisticación se da cuando un banco o financiador está dispuesto a movilizar, descontar o factorizar los documentos del crédito. En esta ocasión, el asegurador de crédito extiende su cobertura al banco directamente o a la compañía de **factoring**. En cualquier caso, el pago de la indemnización

«Últimamente en Estados Unidos y Europa ha aparecido la necesidad de adicionar al seguro de crédito otras garantías o derivatives. Los más habituales son los llamados weather derivatives que ofrecen al suministrador coberturas catastróficas relacionadas con inundaciones o heladas. Otro derivative común es la protección a la ejecución de un contrato contra riesgos de guerra o eventos extraordinarios.»

sólo se hará al tenedor legítimo del crédito que resultó impagado por el deudor.

En todos estos casos predomina la relación suministrador-deudor.

En una economía más desarrollada aparecen elementos



que requieren contemplar el riesgo de otra forma. El primero es el mayor peso de los bancos financiadores que solicitan garantías para sus créditos. El segundo es el **project financing**, donde de lo que se trata es de comprender el conjunto de la operación y que debe dar entrada a aspectos técnicos de evaluación del proyecto asegurable.

Últimamente en Estados Unidos y Europa ha aparecido la necesidad de adicionar al seguro de crédito otras garantías o **derivatives**. Los más habituales son los llamados **weather derivatives** que ofrecen al suministrador coberturas catastróficas relacionadas con inundaciones o heladas. Otro **derivative** común es la protección a la ejecución de un contrato contra riesgos de guerra o eventos extraordinarios. La industria turística, que tiene presente la experiencia de la guerra con Irak, espera cubrir la cancelación de plazas

«La última novedad radica en la cobertura del comercio electrónico o lo que se llama B2B (business-to-business trade).

El seguro de crédito ha ido e irá tras el comercio cualquiera que sea la forma que éste adopte, y la habilidad de los aseguradores de crédito será la de adaptarse a estos cambios sin perder el adecuado concepto del riesgo y de su tarificación.»

hoteleras en caso de eventos de guerra o extraordinarios a definir.

El seguro de crédito se convierte a grandes pasos en un conjunto de coberturas que

afectan a una transacción mercantil subyacente. No hace mucho la transacción comercial era lo visible y evidente. Cada día más la transacción real subyace y lo que aparece con fuerza es la financiación, la ejecución y los riesgos «derivados» o asociados a la transacción real, que en sí mismos no son seguro de crédito, y cuyo caso más evidente es el **weather derivative**, cuya cobertura está ligada a hechos meteorológicos medibles y contrastables y no a la insolvencia del comprador.

La última novedad radica en la cobertura del comercio electrónico o lo que se llama **B2B (business-to-business trade)**.

El seguro de crédito ha ido e irá tras el comercio, cualquiera que sea la forma que éste adopte, y la habilidad de los aseguradores de crédito será la de adaptarse a estos cambios sin perder el adecuado concepto del riesgo y de su tarificación. ■