

Seguros de crédito de la exportación

con crecimiento de largo aliento

La industria aseguradora espera vientos favorables para esta póliza, pese a la tensión política entre Colombia y los países vecinos y el fenómeno de la revaluación.

Por:

Ingrid Vergara

Directora de Comunicaciones y Mercadeo

María Ximena Plaza

Analista de Medios y Comunicación
FASECOLDA

Dar un paso en firme en el mercado internacional significa para muchas empresas colombianas saborear las mieles del éxito. Sin embargo, ¿qué pasa si los exportadores nacionales otorgan créditos a compradores internacionales de sus productos y, por una u otra razón, estos deudores incumplen con el pago?

El Presidente de Segurexpo y Vicepresidente de la Junta Directiva de FASECOLDA, Juan Pablo Luque, le explicó a la revista FASECOLDA que esta situación puede llevar a que la conquista de otros países se vea opacada por un hueco de capital en la cartera de las empresas.

De ahí que los exportadores estén buscando cada vez más opciones para disminuir el impacto económico del impago de sus clientes. Una opción consiste en protegerse con una cobertura de crédito a la exportación, incluida en una variedad de pólizas que brinda el mercado

asegurador. Así, podrán gestionar el cobro a sus clientes internacionales y, en caso de que estas acciones no den resultados, les entregan una indemnización.

FASECOLDA: ¿Cuál ha sido el desarrollo del seguro de crédito de la exportación en Colombia?

Juan Pablo Luque: En Colombia ha tenido un desarrollo muy importante. De acuerdo con datos presentados en la reunión de la Panamericana de Fianzas en Río de Janeiro, Colombia y Chile son los países que presentan mayor crecimiento en la penetración de seguro de crédito.

De alguna forma en el país se ha hecho la tarea, pues han entrado más compañías a operar el riesgo del seguro de crédito y, la competencia ayuda a promocionar esta línea de productos así como facilita el entendimiento de los valores agregados de este producto.

El mercado colombiano movió el año pasado alrededor de 15 millones de dólares en el sector de seguro de crédito. Por ende, es un producto que hasta ahora las empresas están incluyendo en sus costos de operación, porque los empresarios se están dando cuenta que es mejor dedicarse a la producción y dejar el manejo de cartera y de riesgos a empresas especializadas. Sin duda en un futuro, los tratados de liberalización comercial facilitarán el desarrollo de este renglón de seguros.

F: Dado que es un seguro anclado a las relaciones comerciales internacionales, ¿cómo afecta la actual coyuntura económica mundial al desempeño que ha tenido este mercado?

J.P: Es evidente que el seguro de crédito está atado a los ciclos económicos. El periodo actual es propicio para vender este tipo de amparos, dado que es cuando los empresarios se ven más expuestos al riesgo de impago de sus clientes internacionales, precisamente, debido a la alteración de la economía mundial. Pero, esta situación también implica que pueden aumentar el número de siniestros.

El crecimiento de los ramos de crédito de la exportación durante el año pasado fue de 21 por ciento y de cara a las dificultades económicas que han aflorado en 2008, es posible que en el año en curso las compañías de seguros muestren una posición menos holgada en el planeta.

De todos modos, el sector está tomando las medidas necesarias para sobrellevar esta coyuntura como, por ejemplo, hemos adoptado un análisis de riesgos más estricto.

F: En cuanto a la realidad colombiana, ¿cómo afecta la revaluación al mercado de seguro de crédito de la exportación?



Juan Pablo Luque
Presidente de
SEGUREXPO

J.P: La revaluación nos afecta en varios frentes. Uno de ellos consiste en que las pólizas son emitidas en dólares y, desde luego las indemnizaciones son pagadas en dólares. En suma, somos un país netamente referido a la moneda en que se exporta el producto.

Adicionalmente, se presenta el efecto de registrar una menor prima, porque el valor recibido en dólares lo pasamos a pesos en nuestros balances financieros. Sin olvidar que las reservas de esta línea de seguros, por ley, deben ser invertidas en títulos de moneda extranjera. De ahí que este fenómeno monetario también impacte los portafolios de inversión del sector.

Respecto el exportador, es cada vez más difícil incursionar en mercados internacionales, porque ya no puede competir por precio frente a otros competidores mundiales. Si bien el dólar ha caído en la mayoría de las naciones, en Colombia este decrecimiento ha sido más pronunciado.

Así que otra afectación indirecta es que estamos perdiendo competitividad, lo que genera que los asegurados en crédito de exportación registren menores ventas y, por ende, se evidencia una menor cobertura de seguro, un menor ingreso de primas de seguros para la industria aseguradora.

F: Segurexpo también ofrece a los exportadores la cobertura de riesgo político. ¿Qué incidencia han tenido las tensiones políticas con Ecuador y Venezuela en el número de reclamaciones presentadas por las empresas?

J.P: Segurexpo es el operador del Gobierno Nacional de la cobertura de riesgo político para los exportadores colombianos. Este amparo entra a operar en esos casos en que se sufra de la inconvertibilidad de divisas, actos terroristas que impliquen un no pago por parte del deudor o desastres naturales en otros países.

En términos generales, protege a las exportadores de las afectaciones graves en las economías, las cuales llevan a la suspensión de los pagos. Por ejemplo, cuando sucedió el 'corralito' de Argentina, fue necesario indemnizar a las firmas.

Algo novedoso de este producto es que el Gobierno Nacional algunas veces actúa como reasegurador. La

aseguradora cuenta con una reserva, que ha sido producto de las primas del ramo, para cubrir las indemnizaciones, pero cuando esta vía se agota acudimos a Bancoldex, uno de nuestros mayores accionistas, que a su vez recupera el monto requerido con el presupuesto nacional.

Ahora bien, cuando por primera vez se presentó la suspensión de la convertibilidad de la moneda en Venezuela, se registraron pérdidas. Sin embargo, fue una oportunidad para que las empresas que no estaba aseguradas adquirieran conciencia respecto a la necesidad de contar con algún tipo de protección, ya sea tomar el seguro de crédito o recurrir a otros mecanismos como la protección de la Asociación Latinoamericana de Protección (ALADI) entre Bancos Centrales, de manera que cada vez más los exportadores están previniendo la ocurrencia de riesgos.

Hoy por hoy Venezuela sigue siendo un país de alto riesgo para nosotros y, de hecho, para el reaseguro internacional. De todos modos la industria aseguradora mantiene abierta esa cobertura con el respaldo de la nación, dado que el deudor venezolano sigue siendo un buen pagador. Lo que sucede es que la inestabilidad política que se aprecia desde el exterior, hace que Venezuela ostente un factor de riesgo muy alto. A esta situación se suma la fijación de un difícil sistema de pago de las facturas de importación en esta nación.

Ecuador, por su parte, es una economía pequeña, por ende, consideramos que no hay un mayor riesgo respecto a una alteración de esta economía. Adicionalmente, hay que tener en cuenta que ambos países son dependientes de sus relaciones comerciales con los países latinoamericanos.

F: Segurexpo también ofrece el seguro de crédito local o doméstico, ¿cómo es el comportamiento de este producto?

J.P: Asimismo contamos con la línea de seguro de crédito interno o doméstico, es decir, cubrimos a los empresarios en Colombia en la venta de sus productos en su propio país.

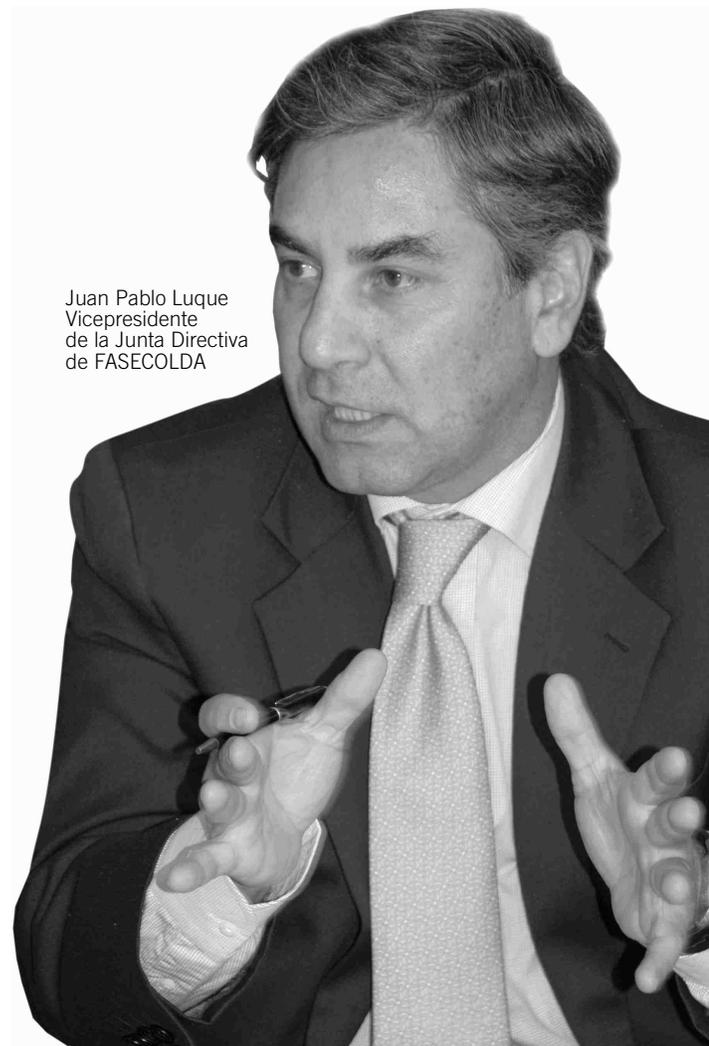
En Colombia parece más fácil penetrar el mercado nacional porque es mayor la circulación de facturas. Además, esta póliza se está ofreciendo desde hace alrededor de

ocho años y, por eso, hay un gran potencial. Esta línea ha mostrado un mejor desempeño - el año pasado creció 22 por ciento-.

F: Finalmente, ¿cuál es el reto de los ramos de crédito para el cierre del año?

El crecimiento de 28 por ciento del seguro en América Latina evidencia que es una línea atractiva para el empresariado. Una motivación para realizar una permanente divulgación de esta póliza y realizar esfuerzos para que el colectivo empresarial entienda que más allá de ser un gasto, se trata de una inversión para su propio negocio, en la medida en que se ampara el flujo de caja de la cartera, que es el activo más importante de una empresa.

Si bien es cierto que este renglón de seguros está enlazado a los ciclos económicos y, por ello, podemos esperar años difíciles de siniestralidad; las perspectivas a largo plazo tienen todo el sentido para apostarle a su penetración en el mercado en los años venideros.



Juan Pablo Luque
Vicepresidente
de la Junta Directiva
de FASECOLDA