

MAPFRE CAUCION Y CREDITO, S.A.

R. 9.143

Hoy-2

m. 4. 8247

Texto de la Conferencia impartida por Carlos Hoyos en el :

VII SEMINARIO DE FIANZAS
Bariloche, Argentina

Noviembre, 1989

VII SEMINARIO DE FIANZAS

(Bariloche)

Todas las compañías afianzadoras del mundo (excepto las de los países escandinavos, Estados Unidos y algún otro), excluyen de su política de suscripción las fianzas financieras, y de la misma manera están excluidas en la práctica totalidad de los tratados de reaseguro, incluso en algunos países la propia Ley reserva la emisión de este tipo de fianzas a la banca.

Antes de seguir adelante con mi exposición, voy a tratar de definir qué entiendo por fianza financiera, y lo haré de una manera muy simple, diciendo que considero financieras todas las fianzas que garantizan el cumplimiento de obligaciones de pago, o dicho de otra manera obligaciones de dar, en sentido genérico, en contraposición con las de hacer. Sin embargo, dentro de las fianzas financieras hay matices importantes que las hacen diferentes y que luego veremos.

Esta definición es un poco más amplia que la que dió en una Conferencia en Caracas Hugo Sluijter, bien conocido por todos nosotros, y que decía "las fianzas financieras están siempre estrechamente vinculadas o en conexión con créditos bancarios.

De una forma natural, y con las excepciones mencionadas al inicio de mi exposición, las compañías de caución han venido emitiendo desde hace décadas únicamente fianzas en garantía de obligaciones de hacer. Parece haberse extendido entre las aseguradoras una cierta prevención o prudencia extrema respecto a las fianzas financieras, hasta el punto de entender que no están capacitadas para suscribirlas correctamente, rechazando por lo tanto su emisión. Sin embargo, casi todos los días, estas mismas compañías otorgan fianzas que pueden ser consideradas como financieras al garantizar obligaciones de pago. Este caso se aplica también a España y así voy a enumerar algunas de las fianzas que más o menos habitualmente se emiten en mi país y que encajan dentro de mi concepto de fianza financiera.

Empezaré por las que aparecen en el título de la Conferencia.

I. FIANZAS DE ADUANAS.

La práctica totalidad de las fianzas de Aduanas, no tienen carácter financiero, así las fianzas que se exigen para:

1. Tránsitos. Se trata de mercancías que entran en España con destino a otros países.
2. Importaciones Temporales. Se trata de mercancías que entran en España, donde permanecen durante un determinado período, volviendo a salir.
3. Tráfico de Perfeccionamiento. Se trata del mismo supuesto que en el caso anterior, pero aquí, el producto que se exporta es diferente al que se ha importado al haber sido manipulado (así por ejemplo, se importa trigo y se exporta harina).

En estos tres casos, la Aduana debería cobrar un arancel a la entrada del producto en España y devolverlo a la salida, pero las Ordenanzas Aduaneras permiten la entrega de una fianza, por la que se garantiza a la Aduana la salida de la mercancía, o en caso contrario, el pago del derecho arancelario no cobrado.

Otras operaciones aduaneras que requieren fianzas no financieras son :

4. Fabricación mixta, en la que la fianza garantiza que la mercancía importada e incorporada a un producto nacional, será finalmente re-exportada.
5. Importaciones exentas de arancel. Existen una serie de importaciones que no deben pagar el impuesto aduanero por su destino final, así por ejemplo las compras que realizan el Ejército español u otros organismos de interés nacional. En estos casos el importador o su Agente de Aduanas debe entregar una fianza hasta que acredite la entrega final de la mercancía al organismo exento del pago de los derechos arancelarios.
6. Recursos por disconformidad en la aplicación del arancel. En estos casos la fianza garantiza a la Administración de Aduanas el pago por parte del importador del arancel en suspenso si el recurso le fuera favorable, pero sin embargo no la considero financiera, ya que aunque garantiza el pago del impuesto, existe la posibilidad de que nuestro cliente gane el recurso y por lo tanto, no se vea obligado al pago.

Sin embargo, existe en España una fianza de Aduanas que, probablemente, es la más importante de todas ellas y que tiene carácter marcadamente financiero. Se trata de la fianza del

7. Artículo 102 de las Ordenanzas Aduaneras por el que se exige al importador (o a su Agente de Aduanas) que en caso de que levante la mercancía sin haber sido pagados los derechos arancelarios (hecho éste que ocurre en la práctica totalidad de los casos), entregue una Fianza a la Aduana en garantía del pago de los mismos.

Como vemos se trata de una fianza puramente financiera y de mucho más riesgo que las mencionadas hasta este momento, con el agravante frecuente de la intervención de un intermediario entre el importador y la Aduana, como es el Agente de Aduanas, cuya presencia en la operación supone un aumento del riesgo al concentrarse en el Agente las fianzas de muchos importadores, y además al existir dos posibilidades de siniestro:

- * la derivada de la falta de pago del impuesto por parte del Agente de Aduana, debido a una acción fraudulenta de éste (riesgo que aumenta si los plazos de pago son largos y no existe un control riguroso por parte de la Aduana) o a la imposibilidad de realizarlo por encontrarse en situación económica de quiebra o suspensión de pagos, y
- * la que puede derivarse si el Agente de Aduanas no recibiera de sus clientes la necesaria provisión de fondos para el pago del impuesto a la Aduana.

Es muy corriente que los Agentes de Aduanas no tengan una póliza de seguro de crédito, que les cubra de esta eventualidad, que sin embargo se repite con frecuencia.

Para este tipo de fianzas así como para otras de la misma naturaleza, nuestra política de suscripción es extremadamente rigurosa, pero incluso así el riesgo siempre esta latente.

Hasta donde sabemos, éstas o fianzas semejantes se dan en casi todos los países del mundo. La duración de las fianzas del Artículo 102 nunca sobrepasan el año, y en ocasiones se cancelan en un plazo inferior.

II. FIANZAS IMPOSITIVAS.

Aunque no tan habituales como las fianzas de Aduanas, existen en España varias fianzas que permiten el aplazamiento del pago de impuestos, entre las que destacamos las siguientes:

1. Fianzas para Precintas Alcohólicas. La Ley de Impuestos Especiales permite a los fabricantes de productos alcohólicos la compra de las precintas, es decir, del impuesto, y su pago diferido al momento de la venta del producto, permitiendo así que el fabricante no anticipe el pago del impuesto ya que realmente no es él quien debe pagarlo, sino el consumidor final. La duración de estas fianzas es reducida y no supera normalmente los seis meses.
2. Fianzas en Garantía del Fraccionamiento y Aplazamiento del pago del Impuesto de Sociedades.
3. Fianzas en Garantía del Aplazamiento del pago del IVA.
4. Fianzas en Garantía del Aplazamiento del pago del ingreso de las Retenciones del IRPF (Impuesto de la Renta Personas Físicas).
5. Fianzas en Garantía del Aplazamiento del pago de impuestos como consecuencia del Levantamiento de Actas de Inspección.
6. Fianzas por Recursos contra las Hacienda Pública por temas relacionados con el pago de Impuestos.

Con excepción de ésta última, en todos los demás casos las fianzas mencionadas dentro de este epígrafe garantizan siempre un pago ineludible, por lo que podemos considerarlas como puramente financieras. Sin embargo, en la primera de ellas "Fianzas para Precintas Alcohólicas", entendemos que el riesgo es mucho menor que en el resto, por dos motivos, el primero y principal es que la compañía fabricante del producto paga el Impuesto con el dinero recibido por la venta del mismo, es decir, se trata de una fianza que roza el concepto de honestidad o fidelidad, ya que en realidad lo que se está garantizando es que el dinero recibido del consumidor final en concepto de Impuesto, será entregado a la Hacienda Pública. En segundo lugar el riesgo es menor, puesto que el incumplimiento de la obligación por parte del tomador del seguro tiene connotaciones fraudulentas y está penado por la Ley.

En las otras fianzas, y con excepción de la de Recursos contra la Hacienda Pública, hay una situación que agrava considerablemente el riesgo de las mismas, y es que la Legislación que permite el aplazamiento o fraccionamiento de pago, exige que la empresa que lo solicite tenga que acreditar una situación financiera, o al menos de tesorería, delicada, tema éste que el suscriptor debe tener siempre muy en cuenta.

Las fianzas por Recursos contra cualquier tipo de Impuestos, no las considero enteramente financieras, ya que si el recurso tiene un soporte jurídico importante, nuestro cliente puede y debe ganarlo, y por lo tanto no estará obligado al pago.

De todas las fianzas mencionadas en este epígrafe, nuestra compañía únicamente emite de una manera habitual las de Precintas Alcohólicas.

III. FIANZAS DE PAGO ANTICIPADO.

Por esta fianza, muy habitual en todos los países, se garantiza la devolución total o parcial al asegurado del anticipo recibido por el tomador del seguro en casos de incumplimiento del contrato o de rescisión del mismo por causas diversas.

En mi opinión, esta no es una fianza financiera ya que la obligación de devolver el anticipo sólo nacerá si se produce el hecho previo del incumplimiento o rescisión del contrato, e incluso en estos casos pudiera nuestro cliente no verse obligado a la devolución del anticipo si el valor de la obra realizada fuera superior a la suma recibida.

Personalmente estimo que los anticipos de fondos mejoran el riesgo asumido con nuestro cliente, ya que no cabe duda que el recibir por adelantado parte del precio del contrato supone reforzar la situación financiera del contratista y reducir sus necesidades de financiación.

¿Por qué se consideran estas fianzas como de mayor riesgo que las normales?. Fundamentalmente por la falta de control del asegurador sobre el anticipo recibido por su cliente y por el elevado importe de estas fianzas, que al ser por el 100% del pago anticipado son normalmente 5 ó 6 veces superiores a las fianzas de Cumplimiento.

¿En qué casos estas fianzas pueden ser peligrosas?. Creo que únicamente cuando se produce la rescisión del contrato por decisión del asegurado y sin culpa del tomador del seguro (guerra, fuerza mayor, decisiones políticas, económicas, etc.) podemos encontrarnos con que nuestro cliente ha invertido el anticipo recibido en otras necesidades de su empresa y no puede devolverlo. En este caso no habría sin embargo incautación de la fianza de cumplimiento.

No acaban aquí las fianzas de naturaleza financiera que las compañías de Caución emiten más o menos habitualmente, así podemos citar :

IV. FIANZAS EN GARANTIA DEL PAGO DE LA PUBLICIDAD EN TVE. La televisión pública española factura los honorarios de la publicidad después de la emisión de los anuncios, exigiendo una fianza en garantía del pago de los mismos. Se trata en todos los casos de fianzas de corta duración, ya que normalmente no duran más de 3/6 meses. Son muy habituales en el mercado español, y nuestra compañía las emite con frecuencia para un número limitado de grandes anunciantes.

V. FIANZAS A DISTRIBUIDORES.

Por ellas se garantiza a los fabricantes de ciertos productos, entre otras obligaciones, el pago por parte de los distribuidores de la mercancía que éstos han recibido para su reventa. Nuestra compañía no emite este tipo de fianzas que sin embargo se está extendiendo en otros países como Francia y Portugal, ya que para garantizar estos riesgos existe el seguro de crédito, que representa la forma más natural y lógica de hacerlo. Llamo la atención sobre estas operaciones, ya que la situación de prepotencia de una de las partes en el contrato, le permite exigir a sus clientes concesionarios la presentación de un aval como requisito para conseguir la concesión. Este es el caso por ejemplo, de los grandes fabricantes de productos derivados del petróleo.

Creo que las compañías de Caucción deberíamos rechazar al menos hasta donde podamos, estas fianzas, y ofrecer como contrapartida el seguro de crédito. La diferencia es clara. Con éste ofrecemos una cobertura del 75/80% de las pérdidas derivadas por insolvencia, y con la otra el 100% y probablemente a primera demanda.

VI. JUBILACIONES ANTICIPADAS. Se garantiza a la Seguridad Social que la empresa que ha jubilado anticipadamente a algunos de sus trabajadores, pagará hasta que se llegue a la edad legal de jubilación de los mismos, una aportación mensual a la Seguridad Social que es quien se hace cargo de las prestaciones económicas a los jubilados.

VII. APLAZAMIENTO DE PAGO DE CUOTAS A LA SEGURIDAD SOCIAL.

Por estas fianzas se garantiza el pago de las cuotas que la empresa viene obligada a realizar a la Seguridad Social por cada uno de los trabajadores en nómina.

Al igual que cuando hablábamos en las fianzas de aplazamiento de pago de impuestos, es requisito para solicitar el aplazamiento de pago de cuotas a la Seguridad Social que la empresa acredite una deficiente situación financiera, por lo que entendemos que estas fianzas son extremadamente peligrosas.

VIII. PRESTAMOS AGRICOLAS.

El Banco de Crédito Agrícola y otras entidades financieras otorgan préstamos a los agricultores, ya sea con carácter finalista, es decir, para su inversión en activos fijos, o de tesorería para financiación de campañas, etc.

En el caso del Banco de Crédito Agrícola, entidad oficial, todos los préstamos deben ser afianzados; en el caso de la banca u otras instituciones financieras privadas la decisión de solicitar o no fianzas corresponde a estas sociedades.

Son escasísimas las fianzas de este tipo que ha emitido MAPFRE CAUCION Y CREDITO debido a que en muchos casos su duración supera los cinco años, llegando frecuentemente hasta diez. En cualquier caso sólo garantizamos préstamos finalistas.

IX. AGENCIAS DE VIAJE.

Todas las Agencias de Viaje de España necesitan al menos tres fianzas : una ante la Administración Pública en garantía del cumplimiento de sus obligaciones legales, otra ante la Red Nacional de Ferrocarriles Españoles (RENFE), y otra ante la compañía aérea española IBERIA, siendo estas dos últimas fianzas en garantía del reintegro a estas entidades del importe del billete expedido y cobrado en su nombre. Son pues dos fianzas claramente financieras, ya que garantizan el cumplimiento de una obligación de pago.

Nuestra experiencia en este sector ha sido negativa, y en la actualidad no emitimos ninguna de estas dos últimas.

Hasta aquí, las fianzas que con un cierto contenido financiero se emiten de manera más o menos habitual en España, y al menos algunas de ellas, también en otros países.

Ocurre que al emitirse de una manera más o menos frecuente estas fianzas, han pasado a considerarse como normales, y corremos el riesgo de someterlas a un estudio menos riguroso del necesario.

Una característica de las fianzas que hemos mencionado hasta ahora es la de que su razón de ser nace siempre de una exigencia legal, reglamentaria o contractual. Existe un amplísimo mercado de otro tipo de fianzas financieras que tienen como característica principal la de mejorar la solvencia crediticia del que la solicita, y cuyo contenido financiero es mucho más puro que el de las que hemos visto hasta ahora.

Ahora bien, si ya estamos emitiendo fianzas cuasi financieras, como hemos visto, ¿por qué no ampliar nuestro campo de trabajo a éstas y otras fianzas que demanda el mercado?.

Todas las compañías de caución del mundo nos quejamos de la estrechez de nuestro mercado, y no nos falta razón : no hay sino que mirar nuestros balances para que veamos que, con excepción de algunas empresas norteamericanas, casi nadie supera los 20 millones de dólares de negocio directo en fianzas tradicionales.

Entonces, ¿por qué no trabajar en el campo de las puras fianzas financieras, o al menos en alguna de ellas?.

A título de propuesta, querría de una manera sucinta sugerir los criterios según los cuales una compañía de caución podría trabajar en este nuevo mercado de demanda e interés creciente:

- 1º) Es obvio, pero hay que decirlo, que tenemos que contar con analistas profesionales que nos permitan profundizar en las operaciones financieras que vamos a garantizar. No parece difícil encontrar a estos profesionales, probablemente alguno de nuestros suscriptores esté capacitado para serlo y si no, la banca o las sociedades de gestión de patrimonios son una magnífica escuela de ellos.

- 2º) Hay que evitar la antiselección. ¿Qué quiero decir con esto?. Que las operaciones que afiancemos, deberán serlo en todos los casos sin excepciones. Así por ejemplo, MAPFRE CAUCION Y CREDITO no emitiría fianzas ante TVE si ésta únicamente se las solicitara a los clientes de solvencia dudosa. El hecho de que TVE pida fianzas en garantía del pago de la publicidad a todas las empresas, ya sean estas General Motors, o IBM, evita la antiselección.

Por el mismo razonamiento que el expuesto en el párrafo anterior, no soy partidario de afianzar préstamos otorgados por los bancos, salvo que éstos exijan en todos los casos, que las operaciones vengan afianzadas. En caso contrario, creo que, si únicamente vamos a afianzar los préstamos de clientes que la banca considera dudosos, ya que vamos a correr con el 100% del riesgo, sería preferible, dar nosotros el préstamo y cobrar el 15%, en lugar del 1% por la fianza. En España la banca oficial, como por ejemplo el Banco de Crédito Agrícola, y el Banco de Crédito Industrial, siempre exigen el afianzamiento de los préstamos que otorgan sin excepción alguna, por ello consideramos que estas operaciones pueden ser estudiadas por las compañías de caución, pues habrá prestatarios de gran solidez financiera con los que el riesgo de siniestro puede considerarse como muy pequeño.

- 3º) El plazo de la operación creo que no debe ser largo, ya que la fiabilidad del análisis realizado se reduce notablemente con el paso del tiempo. Tres años debería ser el plazo límite y excepcionalmente y según el tipo de contragarantías podrían estudiarse operaciones más a largo plazo.
- 4º) Las contragarantías. Aquí está probablemente el ser o no ser de estas operaciones. Así como en las fianzas tradicionales, habitualmente no se piden contragarantías (al menos en Europa) en las fianzas financieras debería ser todo lo contrario: salvo casos muy excepcionales, siempre hay que pedir contragarantías que aminoren el riesgo asumido, incluida la hipoteca.
- 5º) La tasa de prima debe ser notablemente más alta que la de las fianzas tradicionales.
- 6º) Es necesario el análisis no sólo de la solvencia del cliente sino también de la estructura jurídico-económica del contrato que vamos a garantizar y su razón de ser. Así, no es lo mismo afianzar un préstamo agrícola concedido a una cooperativa para aumentar sus silos o convertir en regadío lo que es secano, que afianzar uno a esa misma cooperativa por necesidades de tesorería debido a la mala cosecha del ejercicio anterior.

En el primer caso, el importe del préstamo generará nuevos ingresos al permitir sembrar o cosechar más cantidad de terreno o de aumentar el valor del producto sembrado, mientras que en el segundo, tendremos que pedir a Dios que la climatología sea buena, la cosecha extraordinaria y que se produzcan excedentes de tesorería para devolver el préstamo.

Por poner otro ejemplo, no es lo mismo la fianza de la que hablaba antes en garantía del pago de las precintas alcohólicas, que la del simple aplazamiento del pago de un impuesto ya devengado. Mientras que en la primera el fabricante de la bebida alcohólica obtiene el dinero para el pago del impuesto con las ventas del producto, es decir, que éste autogenera el dinero para el pago, en el segundo, lo que ocurre lisa y llanamente es que la empresa no puede hacer frente a una obligación de pago ya vencida o de vencimiento próximo. Qué duda cabe de que el riesgo es mucho mayor en este último caso.

7º) Por otra parte, es de todos conocido que los ratios de solvencia que las diferentes legislaciones obligan a constituir a las compañías de seguros, están muy lejos de aquellos que se ven obligados a tener los bancos. Sería interesante que las compañías de seguros que fueran a trabajar en este sector se dotaran de fondos propios generosos y establecieran unos márgenes de solvencia muy superiores a los que habitualmente les obliga la Ley, para adecuarse anticipadamente a una legislación que a medio o largo plazo obligará, probablemente, a las aseguradoras a incrementar sus ratios de solvencia hasta hacerlos semejantes a los de la banca.

No voy a hablar de qué tipo de fianzas financieras existen en el mercado porque éstas varían notablemente de un país a otro, y todos los aquí presentes conocemos las que se solicitan en el nuestro. Simplemente y para terminar, añadiré que nos espera un mercado amplio, de demanda creciente, y que puede resultar muy interesante.

No hay que olvidar sin embargo, y quiero resaltarlo, que a lo largo de los últimos años se han producido en este tipo de fianzas siniestros muy importantes en países como Estados Unidos, Dinamarca, Noruega, donde la profesionalidad técnica de las aseguradoras está fuera de toda duda, y que han afectado seriamente a su patrimonio y al de sus reaseguradores.

Un peligro añadido a las fianzas financieras es que normalmente son fianzas a primera demanda, lo que hace que la obligación de pago deba ser inmediata, casi al contado, en comparación a las fianzas tradicionales de cumplimiento en las que existe al menos teóricamente la obligación por parte del asegurado de demostrar el incumplimiento del tomador del seguro.

Por todo ello para trabajar en este mercado es especialmente necesario el rigor, la profesionalidad y suma prudencia.

CHE/al.