

# INICIATIVA PRIVADA E INTERVENCION PUBLICA EN EL MERCADO DE SEGUROS DE CREDITO A LA EXPORTACION

HENRI LOUBERGÉ y PIERRE MAURER

*Este artículo se basa en un informe preparado por los autores para la Asociación de Ginebra. H. Loubergé es Profesor de Economía Política de la Universidad de Ginebra y P. Maurer fue Director de la Compañía de Seguros de Crédito «La Federal» de Suiza.*

*El objetivo de este informe es analizar la situación actual y el desarrollo probable del mercado de Seguros de Crédito a la Exportación en siete naciones industrializadas representativas: República Federal de Alemania, Austria, Francia, Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos de América y Suiza. Dada la reciente aparición de nuevos protagonistas en este mercado, se ha hecho especial hincapié en el papel que juegan en el mismo los aseguradores privados de crédito, así como las perspectivas para el desarrollo de este papel.*

*Este artículo, aparecido en The Geneva Papers on Risk and Insurance, introduce al lector en los problemas de los riesgos de exportación y en la estructura actual del mercado de seguros de crédito a la exportación.*

Cuando una empresa decide exportar todo o parte de su producción, esta decisión viene motivada por las ventajas que presenta la exportación en comparación con las ventas interiores:

- Una empresa exportadora opera en un mercado más grande. Si la estructura de la demanda permanece inalterada, la elasticidad del precio del producto aumenta, con lo que la empresa es capaz de ampliar su producción sin que esta ampliación afecte decisivamente al precio del producto.
- La mayor producción puede dar lugar a economías de escala.
- Las ventas a precios internacionales competitivos pueden ser fuente de beneficios extraordinarios si la empresa produce más eficazmente que sus competidores extranjeros.
- Por último, en los países desarrollados y en algunos países en desarrollo existen ayudas públicas a la exportación, concedidas a empresas exportadoras o que desean exportar. Cualquiera que sea el procedimiento de concesión de estas ayudas, éstas siempre supondrán un descenso en los costes de funcionamiento de las empresas exportadoras.

No obstante, estas posibilidades de mayores beneficios se deben comparar, como es normal en las economías de libre competencia, con los posibles riesgos o pérdidas. Estos riesgos aparecen en el Cuadro I, clasificados según dos criterios: su origen y su naturaleza.

CUADRO I. Riesgos de exportación

Origen de los riesgos \ Naturaleza de los riesgos	Riesgos económicos	Riesgos de crédito	Riesgos de daños
Accidentales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interrupción de los negocios</li> <li>• Cancelación de contratos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retrasos en los pagos</li> <li>• Impagos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daños en los bienes</li> <li>• Daños en los vehículos y maquinaria</li> <li>• Daños a los empleados</li> <li>• Daños a terceros</li> </ul>
Microeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interrupción de los negocios</li> <li>• Cancelación de contratos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retrasos en los pagos</li> <li>• Impagos</li> </ul>	
Macroeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interrupción de los negocios</li> <li>• Cancelación de contratos</li> <li>• Cambios en la legislación</li> <li>• Riesgos de transferencia</li> <li>• Riesgos de cambio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retrasos en los pagos</li> <li>• Impago</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daños en los bienes</li> <li>• Daños en los vehículos y maquinaria</li> <li>• Daños a los empleados</li> </ul>

#### Origen de los riesgos de exportación

Los riesgos de exportación pueden ser «accidentales», esto es debidos a la ocurrencia de sucesos inesperados, tales como un terremoto, un fuego, un robo, etc.

Pueden ser «macroeconómicos», es decir que se deban a decisiones administrativas y a sucesos políticos o socioeconómicos producidos en alguno de los países que intervienen en la transacción de la exportación.

Y también pueden ser «microeconómicos», es decir debidos a la conducta y a las decisiones del comprador extranjero.

#### Naturaleza de los riesgos de exportación

Podemos distinguir entre riesgos económicos, riesgos de crédito y riesgos de daños.

*Los riesgos económicos* se definen como los que afectan a la rentabilidad de la transacción de exportación. Los más importantes son las interrupciones de las relaciones comerciales y las cancelaciones de contratos debidas a razones accidentales, micro o macroeconómicas, tales como catástrofes naturales, embargos, guerras, revoluciones, cuotas de importación, insolvencia del comprador, etc. Pero también son una fuente potencial de pérdidas económicas los cambios en la legislación local, la inestabilidad monetaria y los controles de cambios.

*Los riesgos de crédito* surgen cuando se concede al comprador un aplazamiento del pago. En este caso existe el riesgo para el exportador de no recuperar el precio total de la transacción, una vez que ésta se ha llevado a cabo. Si el comprador no paga o aplaza el pago, el exportador incurre en pérdidas, sea cual fuere la razón de la falta o aplazamiento (accidental, microeconómica o macroeconómica).

Los riesgos de daños se definen como los que amenazan a los bienes, materiales y personales, de la firma exportadora que tienen relación con el proceso de exportación, sobre todo en su fase extranjera. Estos riesgos surgen principalmente por razones accidentales o macroeconómicas, durante el proceso de transporte o en el lugar de las operaciones.

Se debe observar que la mayoría de estos «riesgos de exportación» no significa que sean riesgos específicos de la exportación, en el sentido de que no se puedan dar en el comercio interior. Sólo son riesgos específicos de la exportación el de cambio y el de transferencia. Todos los demás (cancelación de contratos, cambios en la legislación, insolvencia del comprador, etc.) existen también en las operaciones de mercado interior, pero son riesgos más graves al tratarse de operaciones de exportación, ya que implican diferentes jurisdicciones, mayores distancias, ignorancia de los hábitos y prácticas comerciales extranjeras y otras cuestiones que hacen más incierto el resultado de la transacción.

No todos los riesgos reseñados en el Cuadro I se consideran como *riesgos de crédito a la exportación*. Este último término se refiere únicamente a los riesgos clasificados como «económicos» o «de crédito». Estos son riesgos que afectan a las instituciones del seguro de crédito a la exportación. Sin embargo, los riesgos de daños tienen que ver con compañías de seguros generales de daños y de responsabilidad civil.

También hay que hacer notar que esta clasificación, aunque creemos que es completa, no refleja la principal distinción utilizada en la práctica del seguro de crédito a la exportación, es decir los *riesgos comerciales* considerados frente a los *riesgos políticos*. El riesgo comercial se define como el derivado de la insolvencia de un comprador privado, mientras que todos los demás riesgos del crédito a la exportación se consideran como «riesgos políticos».

## EL MERCADO DE SEGUROS DE CREDITO A LA EXPORTACION

A priori, en una economía de mercado, sería de esperar que las instituciones privadas de segu-

ros fueran las principales proveedoras de garantías contra los riesgos del crédito a la exportación. Pero la realidad presenta un cuadro bien diferente. Los aseguradores de crédito que ampliaron sus actividades, por su propia cuenta, a los riesgos de crédito a la exportación, adoptaron varias posturas que limitaron enormemente su oferta de seguros. Estas posturas surgieron de la amarga experiencia de los pioneros en este campo del seguro:

1. El seguro privado de crédito a la exportación cubre únicamente lo que hemos definido como riesgos comerciales.
2. Se aseguran únicamente los créditos comerciales. Los créditos financieros, avalados por bancos y otras instituciones financieras, están excluidos de las pólizas.
3. Las pólizas de seguro de crédito son principalmente pólizas del volumen de negocio global que cubren créditos a corto plazo (a menos de 2 años). Existen pólizas individuales, que aseguran un único contrato, para créditos a medio plazo (entre 2 y 5 años), pero los aseguradores privados de crédito son cada vez más reacios a cubrir exportaciones a medio plazo.
4. La parte asegurada es responsable de una parte importante del riesgo: del 20 al 30% de las cantidades aseguradas.
5. Como norma general, el asegurador examina la solvencia del comprador antes de asegurar el riesgo.
6. La mayor parte de los aseguradores se preocupan del cobro de las deudas que no fueron pagadas a su vencimiento.

Estos principios limitan en gran medida la existencia de seguros de crédito a la exportación por parte de compañías privadas. Lo cual, dado el crecimiento del comercio internacional, la ampliación de los plazos de los créditos y el aumento de la importancia relativa de los riesgos políticos, llevó a los Estados y a los bancos a entrar en este mercado y a constituirse en principales proveedores de servicios a los exportadores

### Intervención pública

La intervención de los Estados en el mercado de

seguros de crédito a la exportación no es nueva. Empezó en 1919, con la creación en el Reino Unido de un viceministerio dentro del Ministerio de Comercio con Ultramar. Pero las mayores intervenciones han tenido lugar a partir de la Segunda Guerra Mundial, cuando los aseguradores se dieron cuenta de los beneficios directos que reportaba la exportación al empleo y a la balanza de pagos. Todos los países industriales pusieron en marcha sus propios planes de seguros a la exportación, a fin de compensar la falta de seguros privados, especialmente en el campo de los riesgos políticos, y a fin de promover así el desarrollo de una potente industria exportadora.

En la mayoría de los países, el Estado empezó cooperando con los aseguradores privados que ya existían. Este fue el caso en la República Federal de Alemania, donde el Gobierno Federal encargó a una compañía privada (Hermes) la administración del plan de seguro público a la exportación. Lo mismo sucede en los Países Bajos donde una compañía privada (N.C.M.) asegura una amplia gama de riesgos de crédito a la exportación, con el apoyo del Estado, que reasegura el 100% de los riesgos que no toma el seguro privado. En Francia se desarrolló otro tipo de cooperación, que consistió en que el sector privado pudo participar en las operaciones de una compañía nacional (COFACE) que emitía garantías contra los riesgos políticos y comerciales «extraordinarios» y aseguraba, por su propia cuenta, los riesgos comerciales «ordinarios». Algo similar existió en los Estados Unidos hasta 1983 mediante una compañía formada por unos 50 aseguradores privados (FCIA) que participaba en las operaciones del Banco de la Exportación (Eximbank), cubriendo los riesgos comerciales por cuenta propia. En octubre de 1983, la FCIA abandonó los negocios por cuenta propia, debido a sus fuertes pérdidas. Desde esta fecha opera solamente como agente del Eximbank.

En un país (Suiza) la intervención estatal dió por resultado una división del mercado. El Estado a través de un ente público (ERG) garantiza los riesgos políticos mientras que los riesgos comerciales de la exportación son cubiertos por compañías privadas en competencia libre. Además no existe cooperación institucional entre el Estado y los aseguradores privados, que actúan bajo un acuerdo entre caballeros.

Por último, en el Reino Unido un organismo públi-

co (ECGD) cubre tanto los riesgos políticos como los comerciales. Teóricamente, este organismo entra en competencia con aseguradores del Lloyd's que cubren los riesgos políticos. Sin embargo, en la práctica, el ECGD tiene un peso mucho mayor que sus competidores privados. En Austria existió un sistema semejante hasta 1977, pero en este año se cambió el sistema para suscitar una mayor cooperación entre la compañía pública OeKB y la privada OeKV, habiendo delegado la primera en la última la cobertura de riesgos comerciales y políticos para créditos hasta 180 días, con contragarantía del Estado de un 75% y un 100% respectivamente.

### **El papel de los bancos**

Además de la cobertura del riesgo de cambio, que se realiza tradicionalmente a través de los mercados de futuros de divisas, los bancos y sus instituciones financieras filiales han creado varios servicios que unen, a su actividad financiera normal de créditos a la exportación, garantías que aseguren los riesgos de estos créditos. Existen tres tipos principales de sistemas:

- *La carta de crédito confirmada*, mediante la cual el banco que confirma, en el país del exportador, garantiza el pago a éste, o el descuento del papel, a la recepción de los documentos de exportación. Si la operación de exportación se hace a crédito, el exportador puede obtener fácilmente el reembolso de su venta. Además, se le garantiza contra todos los riesgos de impago, no transferencia de fondos, insolvencia del comprador, etc.
- *«Factoring» de exportación*, mediante el cual la institución financiera, generalmente filial de un banco, tramita las letras de exportación, suministra liquidez al exportador (hasta el 95% de los créditos concedidos) y garantiza el riesgo de impago.
- *«Forfaiting»*, mediante el cual un banco, o una institución filial, descuenta el papel de exportación a precios normales y cubre todos los riesgos inherentes al mismo. Por tanto el «forfaiting» es un instrumento financiero que asegura también al exportador contra los riesgos de cambio, los riesgos comerciales, los

de transferencia y cualesquiera otros riesgos políticos que surjan una vez realizada la operación de exportación.

Aunque estos servicios no tienen todavía una demanda amplia, debido a su alto coste, proporcionan a los exportadores un complemento útil a los sistemas de seguro de crédito a la exportación y han convertido a los bancos en proveedores de cobertura de riesgos de los créditos a la exportación.

#### Hechos más recientes

En los últimos tiempos se han producido algunos hechos de importancia en el mercado de seguros de crédito a la exportación.

En primer lugar, el menor crecimiento económico y la gran cantidad de deuda que han acumulado muchos países en vías de desarrollo han llevado a las compañías a fuertes pérdidas, no sólo en el caso de los riesgos políticos (Irán, Polonia, etc.) sino también en los riesgos comerciales. Los aseguradores privados reaccionaron a esta situación limitando su oferta de crédito, pero no pudieron hacer lo mismo las instituciones públicas, que se habían comprometido a apoyar a los exportadores de cada país. Como se ve en el Cuadro II, la mayoría de ellas incurrieron en fuertes pérdidas en 1982, y todas volvieron a repetir en 1983.

Cuadro II. Resultados financieros\* de las compañías públicas de seguros de crédito a la exportación

Cifras de 1982 en millones de francos suizos	
República Federal Alemana (Hermes)	+ 39,4
Austria (Oe.K.B.)	-106,5
Estados Unidos (Eximbank)	- 9,6
(FCIA)	- 32,3
Francia (Coface)	-680,6
Italia (Sace)	-194,5
Japón (E.I.D.-MITI)	-159,5
Países Bajos (N.C.M.)	- 56,2
Reino Unido (E.C.G.D.)	-446,2
Suiza (E.R.G.)	-186,0

\* Ingresos = primas + recuperaciones.  
Gastos = indemnizaciones + gastos generales

En segundo lugar, existe un consenso entre los políticos de los países industrializados acerca del perjuicio que causa a la economía el déficit público y la necesidad de mantenerlo en un mínimo. Por tanto, las pérdidas de las compañías públicas de seguro de crédito a la exportación se están analizando mucho más críticamente y en diferentes ocasiones se ha postulado que estas compañías se deben autofinanciar. Ya en varios países (especialmente en el Reino Unido y Francia) se está considerando la necesidad de reformar tales compañías para disminuir su dependencia del sector público. Como en principio no se piensa en disminuir los servicios que se prestan a los exportadores, se busca la solución en un aumento de las primas. Por ejemplo, en Alemania las primas aumentaron en un 40% en la primavera de 1984. Sin embargo no es probable que estos aumentos produzcan los efectos deseados. Según la teoría económica del seguro, más bien llevarán a nuevos déficits, porque los asegurados de menor riesgo se saldrán del mercado o buscarán opciones alternativas.

En tercer lugar, varias compañías aseguradoras de los Estados Unidos interpretaron las dificultades con las que se encuentran las compañías públicas y organismos estatales como un signo de que muchos exportadores no están satisfechos con el servicio que les ofrece actualmente el Estado en este campo.

Muchos de estos aseguradores han entrado recientemente en el mercado, la mayor parte para ofrecer a los exportadores algún complemento a las pólizas que existen en la actualidad. Pero uno de ellos (AIG) intenta atraer a los clientes de menor riesgo con una póliza completa que cubra los riesgos comerciales y políticos, ligada a acuerdos de financiación.

Resumiendo, la intervención pública predomina en el mercado del seguro de crédito a la exportación. Los organismos públicos están proyectados para cubrir los mayores riesgos posibles, a un precio moderado. También los bancos han desarrollado servicios útiles, pero son caros para los exportadores que sólo los utilizan aisladamente. La cuota de mercado de los aseguradores privados sigue siendo baja y concentrada en un segmento concreto del mercado: riesgos comerciales a corto plazo de deudores de países de la OCDE. Pero los cambios recientes en las actitudes gubernamentales respecto a las ayudas a la exportación

y la entrada en el mercado de aseguradores privados se pueden tomar como signos de que se están produciendo cambios fundamentales. El problema es averiguar cuál va a ser la importancia de estos cambios. ¿Se trata sólo de cambios transitorios o estamos asistiendo a una redistribución definitiva de los papeles de cada uno de los protagonistas de este mercado?

---

## EL PAPEL DE LOS ASEGURADORES PRIVADOS

Para empezar, debemos distinguir entre dos grupos de aseguradores privados activos en el mercado de seguros de crédito a la exportación:

- Aseguradores profesionales de crédito, que limitan su actividad al seguro contra riesgos comerciales a corto plazo.
- Un reducido número de aseguradores de daños y de responsabilidad civil, recién llegado a este mercado y que se interesa principalmente por los riesgos políticos.

Por esta razón, esta sección se va a dividir en dos apartados, el primero de ellos dedicado a los riesgos comerciales y el segundo a los políticos.

### Riesgos comerciales

Todos los aseguradores y reaseguradores privados de crédito a los que hemos consultado durante este estudio se oponen radicalmente a la idea de una ampliación de su actividad, relativa no sólo a los riesgos políticos sino a los comerciales, a países no pertenecientes a la OCDE. Entre las razones que aducen se encuentran las siguientes:

- a) En los países no pertenecientes a la OCDE, es muy difícil obtener que un juez declare insolvente a un deudor que no paga. Y aunque la cláusula de prolongación del plazo de pago ha ganado gran aceptación en el mercado de seguros de crédito a la exportación, la mayoría de los aseguradores privados se atiene todavía a la regla de insolvencia, por miedo a los riesgos morales.

b) En los países de fuera de la OCDE, cada vez es más difícil separar los riesgos comerciales de los políticos. Cuando un deudor no paga, generalmente es muy difícil determinar si las dificultades financieras se deben al deudor mismo o al clima socioeconómico general. Hasta ahora los aseguradores privados de crédito sólo evalúan los riesgos comerciales pues no tienen experiencia en la evaluación de los riesgos políticos.

c) Incluso en los países de la OCDE, resulta cada vez más difícil la evaluación de los riesgos comerciales, debido a las intervenciones estatales para evitar o retrasar las insolvencias de las grandes compañías.

d) Desde la primera crisis del petróleo, el número y el montante de las indemnizaciones por créditos a la exportación ha aumentado enormemente. En consecuencia, los aseguradores son cada vez más precavidos.

e) Por si fuera poco, las dificultades económicas y monetarias actuales han llevado a una mayor incertidumbre en los resultados financieros de las empresas industriales. De este modo, la evaluación de los riesgos del crédito se hace mucho más difícil porque incluso las empresas más rentables se pueden ver de repente sumidas en dificultades.

Por todas estas razones, los aseguradores profesionales de crédito se sienten inseguros y prefieren reducir su cobertura a riesgos cuidadosamente seleccionados, al menos mientras la situación económica siga siendo inestable.

### Riesgos políticos

Como ha quedado indicado, las garantías contra los riesgos políticos han sido proporcionadas tradicionalmente por el Estado o por aseguradores privados que actuaban por cuenta de aquél. Los aseguradores privados evitan cubrir tales riesgos por las siguientes razones:

a) Porque son catastróficos ya que, cuando surge una pérdida, se ve implicado todo un país y probablemente varios países al mismo tiempo.

b) Porque, cuando los compradores públicos no

pagan, no hay manera de que un asegurador privado y extranjero los haga pagar. Una empresa u organismo público no puede ser declarado insolvente ni el asegurador privado puede utilizar argumentos diplomáticos para obtener lo que se le debe.

- c) El ámbito geográfico de los riesgos políticos es muy limitado. La mayoría de los riesgos se concentran en unos pocos países.

No obstante, algunos aseguradores privados ofrecen garantías contra los riesgos políticos por su propia cuenta. Estos aseguradores se pueden dividir en tres grupos:

- a) El primer grupo está formado por dos compañías que cubren exclusivamente riesgos de exportación a países comunistas: «Garant» en Viena, y la «Black Sea and Baltic» en Londres.
- b) El segundo grupo se compone del Lloyd's de Londres y algunos aseguradores de Estados Unidos de daños y responsabilidad civil, que han entrado en el mercado de los riesgos políticos en un intento de llenar algunas lagunas que existen en las coberturas que proporcionan los seguros públicos.
- c) El tercer grupo lo forma una sola compañía estadounidense (AIG), que proporciona seguros contra riesgos políticos y comerciales.

El experimento de AIG es muy interesante porque es la única compañía que trata de ofrecer una alternativa a los seguros públicos. Además, se puede considerar que es el primer intento de aplicar la teoría de discriminar contratos al seguro de crédito a la exportación. De hecho, la estrategia declarada de esta compañía es establecer una póliza que sólo pueda ser considerada atractiva por las grandes compañías multinacionales. Puesto que estas compañías siempre están muy interesadas financieramente en los resultados de las exportaciones, y como además tienen sus propios departamentos de evaluación de riesgos políticos, se pueden considerar como riesgos mejores que la media. Por tanto AIG pretende poder funcionar mejor que otros aseguradores públicos o privados.

Sin embargo, este experimento no tendrá éxito, probablemente por dos razones. En primer lugar, los aseguradores y reaseguradores profesionales

de crédito lo consideran un intento prematuro. En este sentido predicen que terminará con pérdidas catastróficas, cuyos efectos sobre el mercado del seguro de crédito serán perjudiciales. Por esta razón, no están dispuestos a reasegurar los riesgos de esa compañía. En segundo lugar, la situación financiera mundial es todavía demasiado inestable para permitir que un experimento ambicioso pero aislado tenga éxito.

#### LA OPERACION ENTRE ASEGURADORES PRIVADOS, ORGANISMOS PUBLICOS E INSTITUCIONES BANCARIAS

La experiencia que se deriva de nuestro estudio, las opiniones expresadas por los aseguradores públicos y privados que hemos consultado y algunos proyectos recientes de reforma en el Reino Unido, Suiza y Francia nos llevan a presentar varias sugerencias que llevarían a un mejor organización del mercado. Como venimos haciendo, estas sugerencias se clasifican haciendo una distinción entre riesgos comerciales y políticos.

##### Riesgos comerciales

En este campo sugerimos cinco cambios que podrían proporcionar una mejor contribución del sector del seguro privado en la cobertura de riesgos de exportación.

- a) El principio de subsidiaridad, según el cual el Estado debe intervenir solamente cuando falla la iniciativa privada, se debería aplicar más extensamente. En los países que hemos visitado sólo se aplica estrictamente en Holanda y en menor medida en la República Federal de Alemania y en Austria.

La aplicación estricta de este principio permitiría a los aseguradores privados de crédito diversificar sus riesgos y ampliar su sistema de primas. Para los exportadores esto significaría menos burocracia y más flexibilidad comercial.

La intervención estatal debería quedar para problemas de importancia nacional, dejando al sector privado el grueso de los pequeños créditos que requieren sistemas de informa-

ción que los aseguradores profesionales tienen establecidos, ya desde hace tiempo, a través de una red internacional de intercambio de datos.

Este principio de subsidiariedad se puede ampliar de una de estas dos maneras:

- o bien el Estado debe abandonar la contratación del seguro de riesgos comerciales a corto plazo en los países de la OCDE (sistema austriaco)
- o bien debería cubrir todos los riesgos pero permitiendo la exportador excluir a los países de la OCDE de las pólizas de volumen de negocio global (sistema alemán).

Sin embargo, el principal obstáculo para la ampliación del principio de subsidiariedad es el miedo del Estado a que se produzcan pérdidas todavía mayores como resultado de transferir los riesgos comerciales a corto plazo al sector privado. Pero, sin embargo, queda por ver si el ahorro en costes de administración no equivaldría, en gran medida, al empeoramiento en la calidad de la cartera de los riesgos.

- b) Los riesgos comerciales extraordinarios, que el sector privado no está preparado para asegurar, deberían ser reasegurados al 100% por el Estado. De este modo, los exportadores podrían asegurar todos los riesgos comerciales con una sola compañía.
- c) Del mismo modo, el Estado debería reasegurar el 100% de los riesgos políticos en los países de la OCDE. Esto permitiría al sector privado proporcionar a los exportadores un paquete completo de seguros de riesgos políticos y comerciales en esta zona.
- d) Se deben intensificar los esfuerzos para armonizar las pólizas de seguro de crédito a la exportación. Uno de los resultados de nuestro informe es que todavía existe una gran disparidad en las prácticas del seguro de crédito a la exportación en los países industrializados. La homogeneización de estas prácticas, bajo los auspicios de la ICIA (Asociación Internacional de Seguros de Crédito) presentaría las siguientes ventajas:

- una póliza uniforme aprobada por la ICIA recibiría más crédito por parte de los bancos
- sería bien recibida por las compañías multinacionales
- suprimiría las distorsiones del mercado entre exportadores de diferentes países.

- e) Se debe mejorar la cooperación entre los bancos y los aseguradores privados de crédito. Los bancos se quejan de que las pólizas de seguro son demasiado complicadas, que tienen demasiadas cláusulas que limitan su responsabilidad. Los aseguradores públicos cumplen con los requisitos exigidos por los bancos, principalmente en los créditos al comprador, al incrementar el porcentaje de cobertura reduciendo los plazos para declarar insolvencias e introduciendo garantías incondicionales para los bancos. Los aseguradores privados no pueden llegar tan lejos, pero deberían tratar de dar algún paso en esta dirección.

#### **Riesgos políticos**

No se puede lograr una mayor implicación del sector privado en los riesgos políticos sin reformas importantes en la organización actual del mercado ya que los aseguradores y reaseguradores profesionales de crédito se oponen terminantemente a la ampliación de sus actividades a este campo.

Con este fin, recomendaríamos, como hace Bastin, una variante al sistema actualmente en vigor en los Países Bajos, en el que un asegurador privado de crédito, la NCM, asegura los riesgos tanto comerciales como políticos, con la posibilidad de obtener del Estado un reaseguro hasta el límite que desee. Más concretamente, creemos que:

- en cada país, el seguro directo de crédito a la exportación se debe dejar enteramente a la iniciativa privada con compañías que compitan unas con otras
- en cada país, estas compañías deben poder encontrar el apoyo de un organismo público de reaseguro que les ofreciera contratos de exceso de pérdida o de siniestralidad e incluso reaseguro al 100% para ciertas clases de ries-



gos que los aseguradores privados consideren no asegurables. Este sistema de reaseguro público podría incluir, por supuesto, la posibilidad de que las compañías aseguradoras se reasegurasen con compañías privadas. El organismo público de reaseguro debería ajustar los términos de sus contratos de acuerdo con la política gubernamental y debería poder intercambiar parte de su cartera de riesgos con organismos similares en otros países.

Este sistema presentaría varias ventajas ya que permitiría:

- *mantener la intervención estatal en este sector, pero con una reducción paralela de la estructura administrativa en la que se basa tal intervención*
- los exportadores se beneficiarían de la competencia entre las compañías de seguros privadas. Este sistema sería entonces más cercano al funcionamiento de una economía de mercado que el actual sistema holandés, en el que la NCM goza de una situación de monopolio de hecho
- los aseguradores privados estarían protegidos contra el carácter catastrófico de los riesgos políticos
- los aseguradores privados estarían respaldados por la diplomacia de sus países cuando se tratara de reclamar indemnizaciones de origen político
- la reducción de los riesgos morales y de los problemas de selección a través de una estructura de primas adaptada a cada situación
- la introducción de una mayor flexibilidad en la oferta de seguros de crédito a la exportación.

No cabe duda de que la adopción de este sistema daría completamente la vuelta a la práctica que se viene empleando durante años y al mismo tiempo proporcionaría un mejor fundamento para la adaptación de la práctica de los seguros de crédito a la exportación a una realidad económica rápidamente cambiante.

## CONCLUSION

En realidad, nuestro estudio sobre el seguro de crédito a la exportación se puede considerar como el estudio de un caso en el que se plantean problemas debidos a los riesgos morales y a la necesidad de selección en los mercados de seguros. En pocas palabras, la historia del seguro de crédito a la exportación nos dice que:

- A través de su experiencia, los aseguradores profesionales de crédito han aprendido a tener cuidado con los riesgos del crédito a la exportación. No pueden proporcionar a los exportadores una gran cobertura porque les falta información sobre las probabilidades y cantidad de las indemnizaciones, especialmente cuando se trata de riesgos políticos. Tampoco pueden incrementar demasiado sus primas para compensar esta incertidumbre porque esto expulsaría del mercado a los mejores aseguradores haciendo entonces la cartera de riesgos fuertemente deficitaria. Por tanto, su reacción ha sido seleccionar cuidadosamente los riesgos y limitar la cobertura todo lo que ha sido posible.
- Enfrentados con esta oferta limitada, los exportadores volvieron sus ojos al Estado en busca de coberturas más amplias. El Estado, teniendo en cuenta los efectos colaterales positivos de la exportación sobre el empleo y la balanza de pagos, decidió aumentar la cobertura en términos atractivos para los asegurados. Pero el crecimiento del comercio internacional, el aumento de los plazos en los créditos a la exportación, la recesión económica y los riesgos morales han llevado a los organismos públicos de crédito a la exportación a incurrir en fuertes pérdidas.
- En general, el Estado trata de disminuir estas pérdidas aumentando las primas. Pero el principal resultado de esta reacción es que los riesgos buenos abandonan el mercado público, lo que hace aumentar la probabilidad de fuertes pérdidas.
- Entonces, el mercado atrae a aseguradores de crédito no profesionales que creen que pueden hacer buenos negocios actuando sobre los

riesgos que no cubren otras compañías. Pero el éxito de estos recién llegados está subordinado a que mejore la situación económico-financiera mundial y a la existencia de un mercado de reaseguro. Sin embargo, los reaseguradores profesionales son muy reacios a intervenir en el campo de los riesgos políticos.

- Una solución a esta situación de inestabilidad vendría de la mano de una cooperación más estrecha entre los aseguradores privados y el Estado. Este último, al actuar como reasegurador, podría suponer un apoyo indirecto a

los aseguradores privados y, al actuar en retaguardia, podría controlar mejor el nivel de su implicación en este campo. El mercado estaría servido por los aseguradores privados directamente que estarían en mejor posición que el Estado para seleccionar los riesgos y para adoptar un esquema de primas más realista. Además, si los aseguradores privados pudieran reasegurar los riesgos extraordinarios y catastróficos con el Estado, los intereses nacionales quedarían siempre a salvo.

