



Coberturas y avales, palanca para la internacionalización



Ante los problemas de solvencia y de financiación que la crisis ha ocasionado, las coberturas y garantías proporcionadas por el Estado refuerzan su papel en apoyo de la internacionalización.

La pandemia del coronavirus ha provocado una contracción sin precedentes en la economía mundial y ha repercutido notablemente en el desempeño de nuestro país, que en 2020 registró una caída del PIB del 10,8%.

Su evolución no solo ha impactado con fuerza en la marcha de la actividad de muchas de nuestras empresas, sino que ha incrementado la vulnerabilidad financiera del sector corporativo.

En el informe “El impacto de la crisis del COVID-19 sobre la vulnerabilidad financiera de las empresas españolas”, presentado hace unos meses, el Banco de España estimó que una de cada cuatro firmas se

encuentra en riesgo de insolvencia como consecuencia de la crisis, lo que supone un 10% más que antes de 2020 y dibuja un panorama en el que la proporción de compañías sobreendeudadas podría seguir creciendo hasta 2023.

El banco central destaca asimismo que los efectos de la pandemia han sido especialmente negativos en las pymes, mientras la insolvencia ha aumentado menos entre las grandes compañías, hasta el 15,3%, y que la situación es aún peor en aquellos sectores más afectados por los cierres, la caída de la demanda y la extensión de las medidas de contención, como el turismo, el transporte o el comercio. La

solvencia empresarial se deterioró por el alza del endeudamiento (sobre todo en los primeros meses de la crisis) y el desplome de sus flujos de caja, así como por la incertidumbre tanto de explotación como de financiación.

Operaciones internacionales

En el panorama internacional, las operaciones también han resultado seriamente afectadas, con un aumento de los precios logísticos y del transporte y una creciente dificultad para obtener financiación, tanto para la consecución de avales y garantías como en la prefinanciación de las exportaciones.



A ello se añade el incremento de los costes de las inversiones en el exterior, en un momento en el que se ha extendido una cierta relajación de los estímulos a la inversión en un buen número de mercados.

De esta manera, las empresas españolas se encuentran ante una situación compleja, con una capacidad limitada de endeudamiento, pero siguen necesitando cubrir los principales riesgos de sus actividades internacionales, especialmente el de la contraparte, a la vez que precisan reducir el recurso a su balance de la financiación

para llevar a cabo sus actividades en los mercados exteriores.

Para ello, es necesario usar coberturas y garantías que tengan en cuenta la solvencia de la transacción y del cliente extranjero, pero se ha producido un levantamiento de las coberturas en el sector del seguro privado debido al aumento de los riesgos ante la nueva coyuntura.

Al considerar que la oferta disponible en el sector privado ya no está garantizada en la cantidad o profundidad necesarias para asegurar el comercio, la UE autorizó la eli-

minación de las prohibiciones de las coberturas a corto plazo por parte del seguro público desde el 27 de marzo de 2020 hasta el 31 de diciembre de este año en los países de la Unión y en los de la OCDE denominados “comerciables o negociables”.

El papel del sector público

Por tanto, el papel del sector público para facilitar a los exportadores e inversores españoles la obtención de financiación para la ejecución de sus contratos de internacionalización ha cobrado ahora incluso una mayor relevancia.

De hecho, las propias empresas así lo reconocen y, tal como se destacaba en la Encuesta de Coyuntura de la Exportación, realizada a una muestra representativa de exportadores regulares entre mayo y junio de 2020, la cobertura de riesgos asociados al comercio exterior, incluyendo los seguros de crédito a la exportación, inversión y avales, es uno de los instrumentos de apoyo a la internacionalización más útiles y cuyo desarrollo debe ser reforzado de forma prioritaria.

El conjunto de los productos de coberturas y garantías que el Estado proporciona para que las empresas puedan llevar a cabo operaciones en el exterior, que se

HERRAMIENTAS DE APOYO A LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INTERNACIONALIZADA

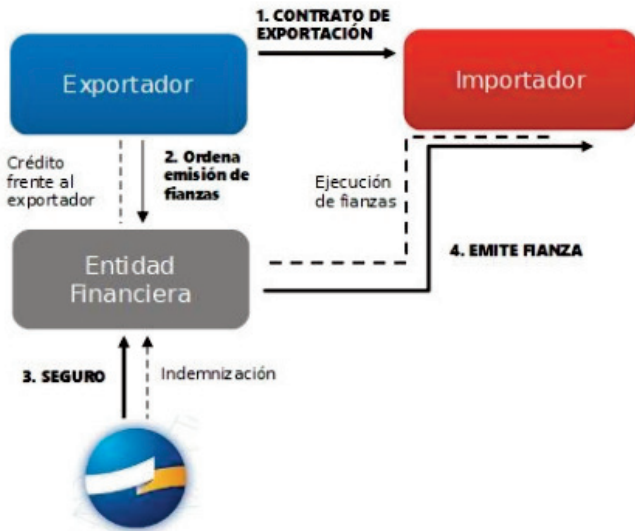
Algunas medidas urgentes de apoyo a la solvencia empresarial

Organismo	Instrumento
Instituto de Crédito Oficial (ICO)	Línea de Avales para Autónomos y Empresas (RDL 8/2020) Ampliación de Plazos (RDL 34/2020) Línea de Avales de Inversión (RDL25/2020) Medidas Extraordinarias de Apoyo a la Solvencia Empresarial (RDL 5/2021) Medidas Urgentes de Apoyo a la Solvencia Empresarial y al Sector Energético y en Materia Tributaria (RDL 34/2020)
Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI)	Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas (RDL 25/2020)
Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES)	Fondo de Recapitalización de Empresas Afectadas por la COVID-19 (RDL 5/2021)
Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE)	Primera Línea Extraordinaria de Cobertura Aseguradora de Créditos de Circulante Segunda Línea Extraordinaria de Cobertura Aseguradora de Créditos de Circulante Apoyo especial a las pymes: refuerzo de la línea CESCE de Avales y Circulante para pymes y empresas no cotizadas, cobertura de riesgos de crédito a corto plazo y otras medidas de flexibilización
Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA)	Línea COVID -19 de apoyo a pymes y autónomos

Principales seguros por cuenta del Estado de CESCE

Póliza de seguro por riesgos de ejecución de avales

Cobertura para los bancos que prestan avales por orden de un exportador español y desean cubrir el riesgo de impago del crédito que nace frente al exportador/ordenante en caso de ejecución del aval. El banco puede emitir los avales directamente al importador o a través de una entidad extranjera. El porcentaje de cobertura estándar es del 50%.



Póliza de crédito de circulantes

Esta póliza está concebida para las operaciones en las que una entidad financiera concede al exportador un crédito de (pre)financiación durante la fase de fabricación o desarrollo de un contrato. CESCE asegura a la entidad el riesgo de impago del crédito concedido. El porcentaje de cobertura estándar es del 50%.



Póliza de seguro para crédito a suministrador

En los casos en los que el exportador negocia un contrato de exportación con su cliente, al que concede un aplazamiento de pago. El exportador puede cubrirse el riesgo de resolución de contrato y/o del riesgo de impago por parte del importador mediante esta póliza. Su porcentaje máximo de cobertura de riesgos comerciales, políticos y extraordinarios es de hasta el 99%.



Póliza de seguro para crédito a comprador

Esta póliza asegura a la entidad financiera el reembolso del crédito otorgado a un comprador extranjero para la adquisición de bienes y servicios españoles en el caso de impago de crédito. Su porcentaje máximo de cobertura de riesgos comerciales, políticos y extraordinarios es de hasta el 99%.



Fuente: CESCE

Esquema del funcionamiento general de las sociedades de garantía



Fuente: CERSA



pueden estructurar de diversas formas y usar para distintos objetivos, se ha visto ampliado además durante los últimos meses por nuevas medidas urgentes de apoyo a la liquidez y la solvencia empresarial lanzadas por la Administración (ver infografía).

Según reconoce Carlos Cea, director adjunto de Asesoramiento Financiero del ICEX, “la multiplicidad de nuevos instrumentos pudo producir en ocasiones problemas relacionados con su promoción”, a lo que se añade la existencia de plazos de vigencia dispares, que requieren el desarrollo de una estrategia de complementariedad. Asimismo, también hay que tener en cuenta que en ocasiones se produce un efecto “penalizador” para aquellas solicitudes de 2021, pues en ocasiones se tienen en cuenta los estados financieros de 2020.

Es importante destacar que existen productos financieros públicos de apoyo oficial que son grandes desconocidos para las empresas españolas y son principalmente las pymes las que más los necesitan y las que menos los conocen.

Cobertura ante los riesgos internacionales

La principal referencia en la agenda de las empresas internacionalizadas para conseguir coberturas de sus riesgos internacionales es la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE). Su cuenta del Estado gestiona el seguro de crédito a la exportación y la cobertura de los riesgos a medio y largo plazo por cuenta del Estado.

A través de distintos productos, CESCE ayuda a las empresas a cubrir diferentes

riesgos en sus operaciones internacionales. Entre ellos, destacan el riesgo de resolución de contrato por parte del cliente extranjero o el posible impago de un crédito concedido como consecuencia de dicho contrato (ver infografía).

Pero, además, CESCE también puede cubrir a las entidades financieras que otorgan financiación a las empresas para llevar a cabo dichas operaciones, con lo que estas últimas consiguen una financiación que de otra manera sería difícil de obtener. Al cubrir las transacciones a medio y largo plazo, algunos de estos productos pueden funcionar igualmente como una herramienta comercial, puesto que posibilitan otorgar mejores condiciones financieras a los clientes de los exportadores españoles.

De esta manera, CESCE estudia las operaciones y, en su caso, la empresa exportadora puede suscribir la póliza correspondiente para cubrirse del riesgo específico. Para aquellas pólizas que cubran el riesgo de impago por parte del deudor, la compañía aseguradora valora, principalmente, la solvencia del deudor extranjero a la luz del contrato comercial.

Por otra parte, también existe la posibilidad de acudir a las puertas de las sociedades de garantía recíproca (SGR) para acumular solvencia financiera. Estas sociedades, de capital mayoritariamente privado con aportaciones de las Administraciones Públicas junto con la Compañía



Española de Reafianzamiento (CERSA) (que les da cobertura), configuran el Sistema de Garantía para apoyar a las pymes y autónomos a conseguir financiación a través de avales con respaldo público.

Soluciones reales

En sentido amplio, desde el área de asesoramiento financiero del ICEX se proporciona asesoramiento individualizado, principalmente a pymes, en relación con sus necesidades específicas de financiación, y se realiza un seguimiento continuo de la evolución de las operaciones.

Un ejemplo de su actividad lo encontramos en el trabajo realizado con una empresa que había cerrado dos operaciones para grandes clientes en sendos países europeos. La consulta realizada se centraba en la búsqueda de financiación y en la necesidad de obtener avales, puesto que ya había agotado todo el riesgo concedido por su *pool* bancario. La solución aportada consistió en diferentes productos de CESCE.

Así, de forma inmediata, se trabajó con el seguro por riesgo de ejecución de avales para emisores. Con este, se concedieron avales de anticipo y de cumplimiento hasta la recepción provisional y definitiva. La estructura quedó compuesta por el emisor del aval (el banco extranjero), el beneficiario del mismo (el correspondiente), el ordenante del aval, (la empresa) y el emisor de la contragarantía y asegurado (el

DIRECCIONES DE INTERÉS

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº de la Castellana, 278

28046 Madrid

Tel. 913 497 100

informacion@icex.es

banco español), mientras que la cobertura del riesgo recayó en CESCE para una exportación con un importe final de más de cinco millones de euros.

Otro caso en el que podemos comprobar el apoyo para el acceso a iniciativas de mayor envergadura fue el de una compañía que presentó una operación por un importe elevado en comparación con su tamaño. En concreto, se trataba de un proyecto constructivo de una instalación en Latinoamérica por un valor cercano a los dos millones de euros, que se desarrollaría a lo largo de un año con los cobros de acuerdo con los hitos contractuales. Para poder realizar el servicio, la firma española necesitaba disponer de una prefinanciación cercana al 50%.

Dado que el cliente tenía una buena calidad crediticia, se pudo estructurar una póliza de seguro de crédito circulante con CESCE. En este producto, CESCE tomó hasta el 50% del riesgo de crédito de la exportación y la entidad financiera corres-

ENLACES

Access2Markets. Comisión Europea
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es>

Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE)
<https://www.cesce.es>

Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA)
<https://www.cersa-sme.es/>

Portal de barreras comerciales.
Secretaría de Estado de Comercio de España
<https://barrerascomerciales.comercio.gob.es>

pondiente el restante 50%. Así, esta cobertura de seguro permitió a esta empresa disponer del efectivo por anticipado, con el que pudo pagar a sus proveedores y sacar adelante el proyecto.

En cualquier caso, y según hemos podido comprobar, la utilización de productos públicos de apoyo oficial, como por ejemplo el seguro de crédito, no debe restringirse a épocas como la actual. “Siempre, en cualquier momento y para cualquier operación, hay que buscar la financiación de las operaciones internacionales con el menor recurso posible al balance de la empresa y existen productos financieros públicos de apoyo oficial que pueden ayudar a conseguirla”, subraya Carlos Cea, que además incide en que “algunos de ellos pueden ser una poderosa herramienta comercial”.

El directivo recalca que “lo importante es conocer qué productos pueden encajar con las necesidades específicas de las empresas en cada caso, y, para eso, el área de Asesoramiento del ICEX puede ser de gran utilidad”.

JAVIER GARCÍA CUESTA

SÍGANOS

