



SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN PARA OPERACIONES A MEDIO Y LARGO PLAZO

Índice

Introducción	5
Definiciones y aclaraciones sobre el crédito a la exportación con apoyo oficial y el seguro de crédito a la exportación	7
Contrato de exportación	7
Convenio de crédito	8
Convenio de crédito recíproco	8
Bien de equipo	8
Crédito al comprador extranjero	8
Línea de crédito	9
Línea de crédito al comprador	9
Diferencias entre crédito y línea de crédito	9
Crédito o préstamo sindicado	9
Seguro	9
Seguro de crédito a la exportación	10
CESCE: Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación	10
Riesgo extraordinario	10
Riesgo país	11
Riesgo político	11
Riesgo privado o riesgo comercial de impago	11
Crédito oficial a la exportación	11
Consenso OCDE	11
Factoring de exportación	12
Forfaiting	13
Counterpurchase	13
Crédito FAD	13
Financiación (del comercio exterior)	13
Leasing de exportación e importación	13
Temas regulados por el consenso sobre directrices en materia de crédito a la exportación.....	14
El acuerdo sobre líneas directrices en materia de crédito a la exportación con apoyo oficial.....	14
Transacciones cubiertas en materia de crédito a la exportación.....	14
Participación.....	14
Líneas directrices básicas para créditos a la exportación, formas y condiciones.....	14
Pagos al contado o anticipados	15
Repago.....	15
Coberturas de CESCE para operaciones a medio y largo plazo.....	15
Póliza de seguro en euros y otras divisas para el crédito al comprador	15
Base de financiación para la cobertura del crédito comprador:.....	17
Cláusulas especiales	18

Póliza de seguro en euros y otras divisas para el crédito al comprador modalidad “forfeiting”	19
Póliza de seguro para fianzas	20
Póliza de seguro para obras y trabajos en el extranjero.....	22
Cobertura de Seguro de obras:.....	23
Cobertura de parque de maquinaria	24
Cobertura del Fondo de Maniobra.....	24
Cobertura para los créditos de prefinanciación.....	25
Cobertura de CESCE para los estudios de viabilidad.....	25
Definiciones y aclaraciones sobre los estudios de viabilidad y sus riesgos	25
Características del seguro	26
Casos de siniestros e indemnizaciones:.....	28
Exclusiones de cobertura del seguro	28
Cobertura de CESCE para el riesgo de resolución de contrato:.....	28
Cobertura de los riesgos en las operaciones especiales de comercio exterior.....	29
Póliza de seguro para operaciones de compensación	29
Póliza de cobertura de inversiones españolas en el exterior.....	32
Cobertura de CESCE para las operaciones de project finance.....	37
Compañías colegas a CESCE. Las otras ECAS.....	49
COFACE.....	49
EXIMBANK.....	50
ECGD.....	51
EKN, la compañía colega sueca.....	51
Otras compañías que realizan seguro de inversiones	51
La agencia multilateral de garantía de inversiones (MIGA).....	51

Introducción

El seguro de crédito a la exportación es uno de los instrumentos esenciales utilizados por los gobiernos en la promoción financiera de la exportación. Estos instrumentos de apoyo a la actividad exportadora se pueden clasificar de esta manera:

- Comerciales: información, investigación de mercados, ferias, centros de promoción etc..
- Fiscales: incluye la reducción de tipos impositivos a la exportación, devoluciones del IVA, exenciones fiscales ...
- Financieros: el crédito a la exportación, el seguro de crédito y la ayuda oficial al desarrollo.

La financiación de la exportación, incluye el crédito y el seguro de crédito, entendiéndose el mismo como el conjunto de instrumentos facilitados habitualmente por las agencias públicas, y de los que puede disponer el exportador para reducir el coste y el riesgo implícito en las operaciones comerciales con el exterior.

La financiación de la exportación por lo tanto consiste en una combinación de instrumentos bancarios y de seguro usados como medida para facilitar las exportaciones. La Comisión europea y el GATT aceptan el crédito y el seguro de crédito como medios legítimos de promoción de la exportación, pero no como mecanismos de subvención implícita.

En cualquier caso existen posibilidades de subvención encubierta. Los acuerdos internacionales sólo limitan la financiación a la exportación cuando implican un coste elevado a largo plazo para las arcas del estado.

En la OCDE los organismos públicos de promoción se encuentran simultáneamente en comunicación y competencia a través de diferentes acuerdos como el consenso de directrices en materia de crédito a la exportación y la Unión de Berna para el caso del seguro.

Los miembros de la Unión de Berna comparten los objetivos básicos de promoción de la exportación y equilibrio financiero a largo plazo de todas maneras cada organismo opera de acuerdo a su entorno comercial, político y legal, además la flexibilidad de actuación de las agencias depende, del grado de autonomía que otorga la Administración de cada país.

Existen dos sistemas de financiación a la exportación en cuanto a la actividad del sector público:

- Alemania, UK...: el apoyo del estado se limita al seguro y las garantías contractuales, la banca privada lleva las operaciones de crédito a la exportación (cobertura).

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- Bélgica, Francia y España: el sector público promueve el crédito a la exportación junto a las agencias aseguradoras (promoción financiera).

Los organismos públicos de financiación de la exportación en la OCDE actúan al igual que los de otros países como instrumento de promoción de las exportaciones.

La intervención del gobierno se justifica por tres razones:

- El impacto de las exportaciones sobre el crecimiento económico.
- Equilibrio de la balanza de pagos.
- Incremento de la competitividad industrial.

El crédito y el seguro de crédito están muy directamente relacionados con la exportación, dado que, en muchos casos no es posible obtener contratos en los mercados internacionales sin una adecuada financiación y esta no es posible, en países en vías de desarrollo a menos que se firme una póliza de seguro para ese crédito.

En la evolución del seguro de crédito a la exportación en los últimos años, se pueden diferenciar claramente dos etapas: antes y después de 1982. Desde esta última fecha se han presentado una serie de cambios substanciales en las agencias públicas encargadas del seguro a la exportación que, como consecuencia de los problemas de cobro derivados de la crisis de la deuda y el pago de las indemnizaciones han causado, desde entonces, un deterioro sin precedentes en sus posiciones financieras por la acumulación de enormes pérdidas operativas.

Los ingresos por primas se han mantenido constantes y cubren por un lado el seguro básico y por otro una sobretasa por riesgo, que depende del plazo e importe del contrato. Conforme a los principios del seguro, la sobretasa que compensara plenamente el riesgo comercial y el político debería ser en ocasiones tan alta, que sería políticamente impracticable, por ello las agencias evalúan el riesgo país basándose en criterios económicos y políticos y mantienen su presencia en algunos países por razones estratégicas o de interés nacional.

Con objeto de mejorar su situación financiera muchas agencias están tratando de actuar más activamente con las deudas impagadas ya sea negociando directamente con las empresas o bien a través de acuerdos en el Club de París.

Los riesgos políticos que resulten impagados se renegocian en el seno del Club de París, asimismo los riesgos comerciales impagados son renegociados en el Club de Londres de acreedores privados.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

El acuerdo existente en materia de crédito a la exportación o consenso de la OCDE regula las condiciones de los créditos a la exportación pero no las condiciones de seguro de crédito esta es la causa de la creciente competencia entre las distintas agencias.(actualmente se está negociando una reforma del consenso para que regule también las condiciones del seguro.)

Aunque es de esperar que cuando se alcance un acuerdo, éste impida a los aseguradores públicos ofrecer a las empresas nacionales un tratamiento preferencial respecto a los de otros países. Algunos dudan de que los organismos públicos puedan seguir ofreciendo cobertura para el riesgo político con terceros países. Otro factor que afectará de forma notable la estrategia de los aseguradores europeos es la aparición de riesgos de un volumen desconocido hasta el momento, como consecuencia de las operaciones de empresas multinacionales en países en desarrollo. Se puede dar el caso de que un siniestro concreto en un alejado país tenga como consecuencia debido a la estructura logística de las empresas una sucesión en cadena de pérdidas.

Definiciones y aclaraciones sobre el crédito a la exportación con apoyo oficial y el seguro de crédito a la exportación

Contrato de exportación

Acuerdo que instrumenta la operación de compra venta entre un comprador y vendedor de diferentes nacionalidades y territorios aduaneros.

Este contrato puede ser de diferentes tipos en cuanto a las obligaciones de las partes.

- Exportación llave en mano: aquella en la que las obligaciones del exportador incluyen el montaje y puesta en marcha de la instalación de bienes y servicios.

Es la modalidad de contratación por la que un contratista unipersonal o pluripersonal se obliga a entregar a un inversor una instalación industrial completa y lista para ser operada. En este tipo de operaciones se suele exigir la presencia de una entidad supervisora para que durante el desarrollo del contrato certifique el desarrollo de las obras etc...

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

El exportador tiene responsabilidad en el montaje y puesta en marcha de la operación de exportación.

- Exportación en régimen de suministro: la obligación del exportador termina con el embarque y entrega de la mercancía. Es la modalidad de contratación que tiene por objeto proveer a una firma o persona física de determinados bienes de acuerdo a con unas condiciones preestablecidas de precio y plazo en la que las obligaciones contractuales del exportador se limitan al envío de la mercancía.

Convenio de crédito

Acuerdo mediante el que se instrumenta el crédito otorgado por una entidad financiera española a un comprador o entidad financiera extranjera para la financiación de un contrato de exportación o de contratos de exportación si fuera una línea de crédito.

Convenio de crédito recíproco

Son los acuerdos firmados entre dos países para regular el comercio bilateral. Normalmente se establece un acuerdo de pagos y unos techos recíprocos de descubierto a las operaciones que se hagan. Las diferencias una vez superado un cierto nivel de endeudamiento son liquidadas en moneda convertible.

Bien de equipo

Todos aquellos bienes que tienen una utilidad productiva, que no se agotan en una sola utilización sino que se utilizan muchas veces en el proceso productivo, forman parte del capital o estructura fija de la empresa. Entre sus características principales están que forman parte del proceso productivo, que suponen el desembolso de una importante suma de dinero y por lo tanto en que cuando se compran se piensa en el horizonte temporal que van a ser utilizados.

Crédito al comprador extranjero

Es un crédito que concede una entidad financiera española o extranjera a un comprador extranjero para que adquiera en España, bienes de equipo tales como buques, aeronaves, plantas completas, bienes de equipo, productos asimilados y prestación de servicios.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Esta figura crediticia se usa en el crédito oficial a la exportación. La ventaja es que el exportador vende con pago a largo plazo pero cobra al contado (a cada embarque).

Línea de crédito

Acuerdo entre una institución financiera y un acreditado que permite a este disponer de ella hasta un plazo máximo y por una cantidad tope determinada. Puede servir para financiar operaciones determinadas o con carácter general. La ventaja de esta línea es la agilidad que da a las relaciones financieras entre el acreditado y la entidad financiera.

Línea de crédito al comprador

Es un crédito global que concede una entidad financiera española a una entidad financiera extranjera o comprador extranjero que permite la financiación de operaciones de exportación españolas.

Se utiliza en las operaciones de exportación al amparo del crédito oficial a la exportación. Su instrumentación presenta la ventaja de que puede ser utilizada por varios exportadores españoles y por varios importadores extranjeros, a través de un único convenio de crédito.

Diferencias entre crédito y línea de crédito

El crédito a comprador va dirigido a una operación individual y concreta en el importe y los bienes a exportar mientras que la línea de crédito se establece por un importe global y a dicho importe se le van imputando operaciones que son solicitadas al comprador extranjero o titular de la línea al prestamista español.

Crédito o préstamo sindicado

El que se da conjuntamente entre varios bancos. Hace posible operaciones de gran envergadura, diluyendo el riesgo entre los bancos participantes.

Seguro

El seguro es una institución económica para acumular capitales con los que hacer frente a posibles pérdidas inciertas, valiéndose de la transferencia de los riesgos y agrupándolos convenientemente de tal ma-

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

nera que las pérdidas accidentales y acumuladas a que el grupo está expuesto se vuelven predecibles dentro de los límites reducidos y puede hacerse un reparto equitativo de las pérdidas sufridas por el colectivo.

El seguro es una forma de tratar el riesgo, entendiendo esta como la incertidumbre existente de que ocurra un suceso que origine una pérdida económica. El seguro elimina el riesgo al asegurado.

Seguro de crédito a la exportación

Todos los gobiernos tratan de fomentar las exportaciones de bienes y servicios de sus países, para esto pueden utilizar varias vías: o el establecimiento de líneas de crédito para financiarlas o disminuir o eliminar los riesgos a los exportadores y a las instituciones financiadoras mediante por ejemplo, los seguros. El seguro de crédito a la exportación conjuga ambas medidas, es un contrato de seguro difícilmente asimilable a los seguros tradicionales.

La función del seguro de crédito a la exportación es garantizar al asegurado de un crédito cuyo origen está en un contrato de exportación, los daños producidos por el impago de un crédito, por lo tanto el seguro de crédito a la exportación es una variedad del seguro de crédito convencional y a su vez este pertenece a la rama de los seguros de daños.

CESCE: Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación

CESCE es una empresa de mayoría de capital público especializada en cubrir los riesgos comerciales de las operaciones de exportación y que tiene el monopolio de la cobertura de riesgos políticos y extraordinarios por cuenta del estado. En su capital participan bancos privados y compañías de seguros.

Desde 1.972 CESCE asegura los riesgos derivados del comercio exterior al igual que otras compañías tanto europeas como del resto del mundo.

Riesgo extraordinario

Se consideran riesgos extraordinarios aquellos de carácter catastrófico que impidan al importador reembolsar su deuda. Ej.: inundaciones, terremotos, guerras etc...

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Riesgo país

Se considera riesgo país aquel conjunto de factores objetivos que pueden poner en dificultad el que un país determinado haga frente a sus compromisos. Ej. la situación política, el volumen de su deuda exterior, la escasez de divisas, déficit de balanza de pagos...

Riesgo político

Desde el punto de vista del seguro de crédito a la exportación se considera riesgo político a cualquier situación ajena al importador, originada por las autoridades del país y que le impida hacer frente a sus pagos al exterior. La causa más típica del riesgo político es la moratoria de pagos declarada a nivel nacional con su secuela de reestructuración de deuda externa. También se considera cuando el importador o avalista son compañías públicas, pues en ellas no se pueden dar las connotaciones de insolvencia de las compañías privadas.

Riesgo privado o riesgo comercial de impago

Este riesgo se da cuando el importador o avalista son compañías privadas y el impago obedezca a situaciones particulares de insolvencia.

Crédito oficial a la exportación

Es el conjunto de medidas tomadas por las autoridades económicas para llevar a cabo el fomento financiero de las exportaciones.

Consenso OCDE

Acuerdo firmado por los países de la OCDE (Organización para la cooperación y el desarrollo económico) por el que se establecen directrices comunes entre los países firmantes en materia de tipos de interés, plazos etc... para los créditos oficiales a la exportación.

Términos dentro del Consenso OCDE:

- Material extranjero:
Se entiende por material extranjero el material incorporado tanto en régimen temporal como definitivo cuyo origen no es español ni del país de destino de la operación de exportación y que se incorpora a los bienes y servicios españoles a exportar.
- Gastos locales:

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Aquellos gastos incluidos en el contrato de exportación que se generan en el país de destino y que son pagados en moneda local.

- Revisiones de precios:
Mecanismos contractuales para cuantificar los aumentos que se producen por las variaciones de los precios, deben venir plasmados en el contrato.
- Pago anticipado:
Es la cantidad que no se puede financiar y que se debe de pagar directamente por el comprador al vendedor.
- Flete y seguro de transporte:
Es la cantidad a pagar por estos conceptos, se puede incluir o no en el precio según sea el contrato CIF o FOB.

- Prima de seguro de crédito:
Es el importe a pagar a CESCE para obtener la cobertura del seguro de crédito por riesgos políticos o a cualquier otra compañía aseguradora para los otros riesgos: Crédito y caución, Mapfre, NCM.
Es lo que se cobra por asegurar el impago imputable al deudor o avalista.
La prima se puede financiar pero siempre en las mismas condiciones que el crédito comprador.
- Comisiones comerciales:
Es la cantidad fija o tanto por ciento que el vendedor tiene que pagar para obtener la operación.
- Comisiones financieras:
Es la cantidad fija o tanto por ciento que el prestatario tiene que pagar al banco financiador por comisión de gestión o comisión de compromiso.

Factoring de exportación

Las operaciones de factoring suelen ser divididas en operaciones de factoring nacional y de factoring de exportación. En el supuesto de factoring de exportación el exportador recibe determinados servicios del factor como son:

- Administración de sus débitos.
- Contabilidad de sus ventas.
- Investigación sobre sus librados.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Además el factor, puede actuar como asegurador respecto de las ventas de exportación de sus clientes, y por último, puede conceder anticipos sobre dichas ventas. Intervienen fundamentalmente en las operaciones de corto plazo.

Forfaiting

Son aquellas en las que el exportador se financia en un banco, entidad de factoring etc... sin recurso. Es una operación de factoring financiado.

Counterpurchase

Es una modalidad de comercio de compensación. El exportador principal se compromete a comprar al país importador productos por un valor equivalente a un porcentaje predeterminado del importe total de la operación.

Crédito FAD

La definición del comité de ayuda al desarrollo de la OCDE define la ayuda oficial al desarrollo y los créditos FAD como el conjunto de flujos financieros suministrados por agencias oficiales, incluyendo los gobiernos locales o por sus agencias ejecutivas a países en vías de desarrollo e instituciones multilaterales que cumplan las siguientes condiciones:

- Su finalidad principal sea proponer el desarrollo económico y el bienestar de los países en vías de desarrollo.
- Han de ser concesionales. Esto supone que sus condiciones financieras deben ser más blandas que las que concurren en operaciones comerciales con países desarrollados.

Financiación (del comercio exterior)

Fórmulas que posibilitan el que los exportadores puedan vender con pago aplazado y los importadores pagar la mercancía con el producto de su comercialización.

Leasing de exportación e importación

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Es aquella operación de exportación que se realiza en régimen de arrendamiento financiero. El importador adquiere la mercancía pagando las cuotas de alquiler y en su caso el valor residual.

Temas regulados por el consenso sobre directrices en materia de crédito a la exportación

El acuerdo sobre líneas directrices en materia de crédito a la exportación con apoyo oficial

Transacciones cubiertas en materia de crédito a la exportación

- Los participantes aplicarán las directrices contenidas en este acuerdo informal a los créditos a la exportación con apoyo oficial con un plazo de repago de dos años o más y relacionados con contratos de ventas de bienes y o servicios y para arrendamientos financieros con efecto equivalente a dichos contratos de venta.
- Se aplicarán directrices especiales para los siguientes sectores de acuerdo con las previsiones del par 9:
 - Barcos.
 - Plantas nucleares.
 - Plantas energéticas no nucleares.
 - Aeronaves.
- Este acuerdo no se aplica a créditos a la exportación relativos a exportaciones de:
 - Equipos militares.
 - Productos agrícolas.

Participación

Los participantes actuales están listados en el Anexo 1 de este acuerdo. Los países que quieran aplicar estas directrices pueden convertirse en participantes previa invitación de algún participante.

Líneas directrices básicas para créditos a la exportación, formas y condiciones.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Pagos al contado o anticipados

Los participantes requerirán a los compradores de bienes y servicios exportados mediante créditos a la exportación con apoyo oficial que antes o en el momento del punto de arranque paguen el 15% del valor del contrato comercial. No se dará ayuda oficial para esos pagos anticipados más que los seguros y garantías por los riesgos habituales previos al punto de arranque.

Repago

Los participantes aplicarán las siguientes directrices para el repago de créditos a la exportación con apoyo oficial a través de crédito directo, refinanciación, elegibilidad de ajuste de intereses, garantía o seguro.

- Máximo plazo de reembolso.
Para las tres categorías de países de destino se aplicarán los siguientes plazos máximos de reembolso. El convenio de crédito y sus documentos complementarios no permitirán la extensión del plazo de repago.
- | PAÍSES DE DESTINO | PLAZO MÁXIMO DE REPAGO |
|----------------------------|--|
| Categoría I: rel. ricos | 5 años o 8,5 previa notificación de acuerdo con el apartado 15 b 1 |
| Categoría II: Intermedios | 8,5 años ¹ |
| Categoría III: rel. pobres | 10 años. |
- Repago del principal y pago de los intereses.

Coberturas de CESCE para operaciones a medio y largo plazo

Póliza de seguro en euros y otras divisas para el crédito al comprador

Tal y como habíamos explicado con anterioridad el crédito al comprador es un crédito que concede una entidad financiera española o extranjera a un comprador extranjero para la compra en España de bienes de equipo o plantas industriales principalmente.

¹ El principal de un crédito a la exportación será repagado normalmente en vencimientos semestrales, iguales y consecutivos cada seis meses comenzando no más tarde de 6 meses después del punto de arranque

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Esta entidad financiera para cubrirse el riesgo de que el deudor o garante extranjero no le pague, se retrase en el pago y demás riesgos políticos y comerciales recogidos en el condicionado general se dirige a CESCE solicitando cobertura para este crédito comprador.

La cobertura de las operaciones de crédito al comprador se rige por la normativa establecida en el CONSENSO de la OCDE.

Los porcentajes de cobertura de CESCE para esta póliza son: El porcentaje de cobertura para riesgo político es del 99 % y para el riesgo comercial es el 94 %.

- Pólizas disponibles:
Actualmente se encuentra disponible la cobertura para operaciones tanto en pesetas como en divisas, pero se está estudiando unificar la cobertura y realizar una sola póliza que cubra todos los casos. Existe cobertura tanto para operaciones llave en mano como para suministros. CESCE no asegura en moneda local, solamente en euros y divisas convertibles.
- Características:
Esta cobertura, adaptada a los casos particulares y a los riesgos solicitados es la que se utiliza para las operaciones de tipo "project finance", cubriéndose en estas operaciones, durante el periodo de ejecución los riesgos políticos menos el de impago, y durante el periodo de amortización los riesgos políticos y comerciales de impago.
- Procedimiento:
Es el ordinario de las operaciones de medio y largo plazo. Solicitud- Oferta -Póliza. Para proceder a emitir la póliza, habrán de haberse enviado a CESCE el contrato de exportación y el convenio mediante el que se instrumenta la financiación.
- Países a los que se ofrece la cobertura:
La mayoría de los países del mundo están abiertos para esta cobertura, pero la política de cobertura es revisada periódicamente, para lo cual es necesario consultar a CESCE.
- Datos necesarios para el estudio:
Para proceder al estudio y oferta de cobertura del riesgo de crédito habrá de remitirse a CESCE el formulario de solicitud, debidamente rellenado, así como la información financiera de las partes implicadas, es decir balances y cuentas de resultados de los dos últimos años. Asimismo será necesario el envío del desglose valorado de los bienes y servicios objeto de la operación de exportación, con el objeto de que la compañía pueda identificar si se trata de una operación llave en mano o de un suministro.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- **Asegurado:**
Es la entidad financiera española o extranjera que da el crédito al comprador extranjero para la compra en España de bienes de equipo o plantas industriales.

El principal riesgo que cubre esta póliza es el de impago debido a motivos políticos o comerciales, según sea el caso.

Base de financiación para la cobertura del crédito comprador:

- **Bienes y servicios españoles:**
Valor FOB de la factura aduanas o declaración. aduanera de exportación. Máximo permitido de financiación es el 85%.
- **Material extranjero:**
El flete y seguro puede ser considerado material extranjero dependiendo de su país de origen, si sería material extranjero si no es del país exportador ni importador. El máximo a financiar es el 85% del 15 % de los bienes y servicios a exportar salvo casos de bienes cuyo origen sea de la Unión Europea en cuyo caso se acepta hasta el 30% si hay autorización de las autoridades pertinentes.
- **Gastos locales:**
Son los que se realizan en el país de destino, y no pueden exceder del pago anticipado. El límite es el 15 % de los bienes y servicios a exportar.
Parte de la prestación que corresponde a desembolsos a realizar en el país importador bajo responsabilidad del exportador como contraprestación de los bienes y servicios suministrados en ese país necesarios para la ejecución del contrato. El importe de los gastos locales con apoyo financiero oficial no excederá de los pagos al contado.
No se financiarán en condiciones más favorables que los bienes y servicios españoles ni a países relativamente ricos.
- **Comisiones comerciales:**
Se puede financiar hasta el 85 % del 5 % de los bienes a exportar.
La prima de CESCE se puede financiar en el mismo porcentaje que el resto del crédito.
Como ya se ha dicho anteriormente las condiciones máximas de financiación son del 85% salvo 80% en el caso de barcos, pero se puede financiar menos. Hay casos contados en los que se

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

llega a financiar el 100% estos son las llamadas operaciones “supercari”.

Cláusulas especiales

- Entidad supervisora:
Firma designada por el comprador y vendedor cuando hay disposiciones previas a la entrega o prestación de servicios. Certifica el importe de las disposiciones, el plazo y concepto, informa también de la correcta ejecución del contrato y certifica la correspondencia entre cada desembolso y la inversión que lo justifica.
Como ejemplo de entidades supervisoras están las firmas siguientes: Lloyd’s, Bureau Veritas, ABS...
CESCE, exige que se nombre una entidad supervisora en las operaciones del tipo "llave en mano" para las cuales las obligaciones contractuales del exportador incluyen el montaje y puesta en marcha y son, por lo tanto de instrumentación más complicada. También se exige una entidad supervisora o auditora cuando la firma exportadora no tiene la solvencia suficiente o su información financiera provoca dudas.
- Pari passu:
Es una cláusula que significa que las obligaciones de pago del deudor de varios créditos no van a favorecer a unos acreedores en perjuicio de otros sino que asegura que se van a tratar todos los créditos por igual.
Se exige en aquellas operaciones que se financian con varios créditos a la exportación, por ejemplo, el consorcio exportador lo componen firmas de varios países y las agencias de crédito a la exportación de cada país, aseguran su parte. En estos casos se exige que el convenio de crédito incluya esta cláusula para el aseguramiento de que en el caso de siniestro todos los créditos serán considerados en condiciones de igualdad.
- Incumplimiento cruzado:
Mediante esta cláusula se asegura que en operaciones financiadas multisource el error o incumplimiento motivado o no de uno de los convenios de crédito existiendo varios no afecta ni daña los demás créditos.
Se exige en los mismos casos que la cláusula de obligaciones "pari passu".
- Garantías:
Si la firma deudora no ofrece garantías suficientes, se solicitaría una garantía bancaria, en alguna ocasión se han visto operaciones con garantía de producto. (petróleo ...)

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Póliza de seguro en euros y otras divisas para el crédito al comprador modalidad “forfeiting”

La cobertura de las operaciones de crédito al comprador modalidad forfeiting se rige por la normativa establecida en el CONSENSO de la OCDE.

Los porcentajes de cobertura de CESCE para esta póliza son: El porcentaje de cobertura para riesgo político es del 99 % y para el riesgo comercial es el 94 %.

- **Procedimiento:**
Es el ordinario de las operaciones de medio y largo plazo. Solicitud- Oferta -Póliza. Para proceder a emitir la póliza, habrán de haberse enviado a CESCE el contrato de exportación y el convenio mediante el que se instrumenta la financiación.
- **Países a los que se ofrece la cobertura:**
La mayoría de los países del mundo están abiertos para esta cobertura, pero la política de cobertura es revisada periódicamente, para lo cual es necesario consultar a CESCE.
- **Datos necesarios para el estudio:**
Para proceder al estudio y oferta de cobertura del riesgo de crédito habrá de remitirse a CESCE el formulario de solicitud, debidamente rellenado, así como la información financiera de las partes implicadas, es decir balances y cuentas de resultados de los dos últimos años. Asimismo será necesario el envío del desglose valorado de los bienes y servicios objeto de la operación de exportación, con el objeto de que la compañía pueda identificar si se trata de una operación llave en mano o de un suministro.
- **Asegurado:**
Es la entidad financiera española o extranjera que da el crédito al comprador extranjero para la compra en España de bienes de equipo o plantas industriales que van a ser pagados mediante pagarés u otros efectos.

El principal riesgo que cubre esta póliza es el de impago debido a motivos políticos o comerciales, según sea el caso.

- **Garantías:**
Dado que las operaciones de forfeiting las plantean los bancos con garantía bancaria, los pagarés o efectos deben estar garantizados por un banco.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Póliza de seguro para fianzas

Cubre la posible ejecución de fianzas. Estas pueden ser: garantías bancarias, pólizas de seguros, créditos documentarios, depósitos en metálico..... La cobertura de fianzas en todas sus modalidades se hace por cuenta del estado.

La única fianza que no se cubre es la de licitación: no conseguir una licitación internacional.

CESCE en el departamento de corto plazo emite cauciones y en el departamento de medio y largo plazo asegura las fianzas y garantías bancarias.

Lo que se cubre no es la fianza sino el crédito derivado de la ejecución de la fianza..

- Qué se cubre:

En el departamento de Seguro para fianzas en Medio y Largo plazo se cubren todas las fianzas derivadas del contrato de exportación y no de otro tipo de contratos, estas otras pueden cubrirse en el departamento de crédito Interior, como por ejemplo: La devolución de anticipo o cumplimiento, las llamadas también técnicas, de buen fin, de buena calidad, de buena ejecución...

También se cubren otras fianzas como las derivadas de la importación temporal, aquellas que se tienen que prestar ante aduanas o que responden del pago de impuestos, o a la seguridad social del país etc... (ante el Ministerio correspondiente: de economía, salud...) Estas últimas no están en el contrato de exportación pero es necesario hacerlas para ejecutar el contrato en el país. Se cubre por último la retención de garantías o el no liberarlas.

Para cubrir el riesgo de ejecución de fianzas existen dos pólizas:

- Póliza a exportadores: Cubre solamente la ejecución indebida de la fianza, intentando evitar al exportador el perjuicio que le causaría el abuso del comprador. En esta póliza el asegurado es el exportador. Estos riesgos se cubren con un porcentaje de cobertura del 99% independientemente de que el comprador sea privado o público y se cubren por cuenta del estado. En esta cobertura existe el compromiso de reembolso y compensación que debe firmar el exportador comprometiéndose a devolver y/o compensar al asegurador, sin permitir al exportador quedarse con cantidades indebidas.

En el estudio de la cobertura, es normal el nombramiento de una entidad independiente que tendría la función de entidad supervisora, sería una firma de ingeniería o una firma inter-

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

nacional reconocida, que estudiaría si se ha cumplido el contrato y emitiría un informe que serviría a CESCE para dar la indemnización en caso de siniestro.

En esta cobertura, si la fianza la deposita un banco en nombre del exportador, se le puede hacer a este beneficiario de la indemnización, designándolo en la póliza.

Esta cobertura es paralela a la que tienen otras compañías colegas de CESCE.

- Póliza a fiadores: Cubre la ejecución debida e indebida de la fianza. El asegurado en este caso es el fiador español como puede ser el banco, compañía de seguros, entidad financiera, en definitiva, el asegurado es el que presta la fianza.

El máximo porcentaje de cobertura que puede darse en este caso es el 99% aunque lo normal es que se aseguren las pólizas con un porcentaje entre el 50 % y el 85 %. Lo que busca CESCE es que el banco comparta el riesgo, (CESCE considera la cobertura a fiadores como peor riesgo que la de exportadores, por este motivo no se hace publicidad de estas coberturas.)

Esta cobertura se usa mucho para operaciones de buques y dado que el sector naval está en una situación delicada, muchas decisiones se toman a raíz de notificaciones de la Comisión delegada del gobierno. Hay experiencia de siniestros en operaciones de buques en países como la URSS y Lituania.

Esta cobertura de fianzas a fiadores es en realidad un aval, porque CESCE responde o indemniza al banco incondicionalmente por cualquier causa aunque sea por incumplimiento del exportador. En esta póliza se emite un compromiso de reembolso que firma el exportador, comprometiéndose a pagar a CESCE en caso de que la ejecución de la fianza se deba a él mismo.

Este tipo de seguro no existe en compañías colegas a CESCE, estas compañías cubren las fianzas a exportadores solamente.

- Datos complementarios para el estudio de la operación:
Para estudiar la cobertura de este riesgo es necesario enviar a CESCE el texto o modelo de texto de la fianza.
Para la póliza de fiadores también se solicitan los balances de la firma exportadora, dado que esta cobertura se estudia como garantía bancaria y el deudor es el exportador español, se estudia la solvencia financiera y técnica de la firma exportadora.
- Condiciones de cobertura que se solicitan:
Justificación de que haya fondos suficientes para la financiación del proyecto.
Una operación puede estar asegurada con las dos pólizas, exportadores y fiadores. Si hay una solicitud de cobertura para fia-

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

dores se exige que se cubra la fianza a exportadores pero el caso contrario no existe.

En operaciones con problemas se han añadido cláusulas que obliguen al control de los pagos que se hacen, que se constituya prenda o hipoteca, que otro astillero se comprometa a terminar el buque, que haya un acuerdo con los sindicatos para que no haya problemas posteriores....

– Experiencia en siniestros:

Ha habido siniestros en estas coberturas con países como Libia e Irán en fianzas a exportadores y Rusia y Lituania en fianzas a fiadores. El periodo de espera para el pago de indemnizaciones es de 90 días desde la reclamación. Caso de que haya que liquidar bienes o equipos CESCE y el asegurado (banco o exportador se ponen de acuerdo).

– Sectores que utilizan esta cobertura:

El sector naval y la construcción son los más comunes, aunque está abierta a cualquier sector.

– Situación actual del mercado:

Actualmente debido a la dificultad de obtener operaciones, los compradores cada vez son más exigentes y mandan en la negociación cada vez más, en concreto China está exigiendo fianzas de devolución de anticipo y de buen cumplimiento, también Sudán. Antes se hacían más fianzas de anticipo y en la actualidad cada vez más normal es la existencia de garantías bancarias.

– Nivel aproximado de primas:

0,5 % anual, dependiendo del tipo de fianza, de si el comprador es público o privado y dependiendo de la garantía. Si es garantía de devolución de anticipo, automáticamente la prima se reduce en un 30 %.

Póliza de seguro para obras y trabajos en el extranjero

- Asegurado:

La empresa constructora española o exportador. Si existiera un consorcio, lo que CESCE asegura es sólo la parte española.

Esta cobertura está pensada para contratos cuyo pago se realice mediante certificaciones de obra o mediciones, es decir, aquellas que no tengan vencimientos fijos y conocidos: Obra civil o montaje, momentos que se facturan.

Nació para las operaciones de obras pero se ha ido ampliando a otras como son operaciones que tienen montaje que se factura a un tanto

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

alzado, por horas de trabajo, Km. de cable instalado etc... y otras operaciones en las que el pago se realiza con certificaciones aunque no sean operaciones de obra, como por ejemplo, los contratos llave en mano que se cobran por certificaciones de obra.

Cualquier operación de exportación puede asegurar las garantías bancarias, obras, resolución de contrato y crédito al comprador.

Pero si hay cobertura para el crédito comprador, se excluirá este riesgo de la cobertura de obras en el momento del impago.

Dentro de esta póliza hay tres coberturas:

Cobertura de Seguro de obras:

Dentro de esta hay dos fases:

- Hasta que se origina el derecho al cobro o fase de construcción o fase de fabricación en un suministro. Desde que el contrato entra en vigor hasta que finaliza la ejecución del contrato y se produce la recepción provisional de la obra.
- Crédito: Desde que se acepta el certificado de obra y es exigible su importe hasta que se cobra.

Estas dos fases se cubren en la misma póliza.

La suma asegurada es común para las dos fases y el tipo de prima también es común. En el condicionado general art. 1.1 apartado C, se refiere al impago: " en el supuesto de que se tenga operación de obras contra presentación de certificado de obras y se disponga del crédito al comprador, se excluye el apartado C que es el impago porque se cubre en la otra póliza.

La fase previa al crédito, se refiere a la resolución de contrato, paralización de los trabajos o negativa a certificar.

– Siniestralidad:

En estas coberturas no hay muchos siniestros, aunque si estos se producen es más frecuente que sea al final de la obra con el certificado final.

Los contratos de obra se hacen sobre precios unitarios: hasta que la obra no está terminada no se sabe el valor de la misma, en el certificado final, se mide toda la obra terminada, se comprueban las certificaciones previas y se establecen las reclamaciones, por lo tanto es mas posible que surjan problemas en este momento.

– Porcentajes de cobertura:

En esta cobertura se cubre tanto el riesgo político como el comercial: Riesgo político: 99%. Riesgo comercial: 99 %.

La cobertura es en pesetas y siempre se hace por cuenta del estado, sea la duración que sea y el comprador que sea.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- Plazo de pago para indemnizaciones: 3 meses.

Cobertura de parque de maquinaria

La cobertura se refiere a la incautación, imposibilidad de repatriar o destrucción de la maquinaria, siempre que se haya producido por motivos políticos porque si el motivo es un daño tal como el robo o incendio esto no es cubierto por CESCE. Cubre solamente los riesgos políticos que motivan la incautación, la imposibilidad de repatriar la maquinaria que se lleva para ejecutar la obra o la destrucción de la misma.

La maquinaria tiene que estar allí en régimen de importación temporal (no debe de haber intención de venderla allí).

Porcentaje de cobertura: 99 % (Sólo riesgo político)

Se considera maquinaria cualquier elemento o complemento que se tenga que llevar al país de destino para ejecutar la obra, camiones, grúas, focos, cocinas, ordenadores...

Inicialmente al ofertar la cobertura no se pide el detalle de la maquinaria, pero si se pide a posteriori, también se piden los cronogramas de la obra, los informes trimestrales....

La cobertura de la maquinaria es decreciente en el tiempo porque se tiene en cuenta la amortización de la misma.

Si la maquinaria es nueva, se asegura el precio de venta o de compra.

Si es usada; se asegura el precio no amortizado.

Cobertura del Fondo de Maniobra

Cubre los riesgos políticos en un 99% de la imposibilidad de repatriar las cantidades que se llevan por este concepto.

Ejemplo: Si hay un desfase de tesorería, no hay dinero y se envía desde España.

En las coberturas de obras no se suelen pedir garantías adicionales, dado que el riesgo de obra es más fácilmente controlable porque es una cobertura renovable, normalmente sólo se cubren unos 3 meses del riesgo que se van deslizando a lo largo de la operación.

- Condiciones de cobertura y datos adicionales requeridos:
 - Justificación del cobro anticipado. (si lo hubiera)
 - Caso de que hubiera financiación, que se demuestre que esta existe y que es suficiente.
 - Informe trimestral del desarrollo de la obra.
 - Detalle de la maquinaria.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- En el caso del fondo de maniobra: el importe que se lleva y la fecha.

- Otras particularidades de la cobertura de Obras y trabajos en el extranjero:
En una operación de exportación de una obra, en la que el contratista vaya cobrando contra certificaciones de obra, si existe un descuento de papel por parte de alguna entidad financiera, esta podría ser designada beneficiaria de la cobertura, comunicándolo a CESCE para que lo haga constar en la póliza.

Cobertura para los créditos de prefinanciación

Esta es una cobertura muy parecida a la de fiadores. El asegurado sería el banco que da el crédito de prefinanciación de la operación.

En vez de dar dinero en concepto de fianza se facilita el dinero mientras que llega el pago anticipado y se empieza a cobrar, para los gastos que se producen durante el periodo de fabricación, de mano de obra, energía, materiales etc....

Por su parecido con la póliza de fiadores, los datos que se necesitan para el estudio son la capacidad técnica la solvencia del exportador.

Los porcentajes de cobertura podrían llegar al 99 % pero este es el porcentaje teórico porque en la realidad, lo normal es entre el 70 % y el 85 %. Es una cobertura de crédito interior pero se realiza por cuenta del estado, dado que es un crédito interior, ligado a una operación de exportación.

- Requisitos:
 - CESCE, no toma esta cobertura si no está asegurado el riesgo de Resolución de Contrato.
 - Esta cobertura es muy buena para los bancos dado que elimina el riesgo del exportador.
 - El condicionado general utilizado es el de Garantías Bancarias.

Cobertura de CESCE para los estudios de viabilidad

Esta nueva póliza fue presentada al sector exportador en Mayo de 1998.

Definiciones y aclaraciones sobre los estudios de viabilidad y sus riesgos

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- **Estudio de viabilidad**

Es el análisis técnico, económico, financiero y comercial, realizado por una empresa española, que proporciona la base para la decisión de inversión en un PROYECTO O PROGRAMA, y cuyos costes debidamente justificados son el objeto de la cobertura del seguro por parte de CESCE.

Una entidad auditora certificará así los gastos objeto de la cobertura del seguro.

El ASEGURADOR recibirá previamente un presupuesto con la relación de los gastos de la realización del ESTUDIO DE VIABILIDAD.

Receptor final del ESTUDIO DE VIABILIDAD es una entidad extranjera, posible promotora e inversor del proyecto.

Existe la posibilidad de empresas vinculadas a la entidad Extranjera. Las cuales serán publicadas en una relación en Condición Particular en la Póliza.
- **Asegurador**

CESCE (Compañía Española de Seguros de crédito a la Exportación, S.A., Cía. de Seguros y Reaseguros) mediante una póliza para este estudio asumirá los riesgos establecidos en el condicionado general de la póliza.
- **Asegurado**

Persona física o jurídica española, titular del interés objeto del Seguro. Quien asume tanto los derechos y obligaciones derivados de la POLIZA suscrita, así como los costes del ESTUDIO DE VIABILIDAD con el objeto de obtener la adjudicación de un contrato de Exportación para la realización del PROYECTO o PROGRAMA en cuestión.

Existe la posibilidad de empresas vinculadas al ASEGURADO. Las cuales serán publicadas en una relación en Condición Particular en la Póliza.
- **Beneficiario**

Persona física o jurídica designada por el ASEGURADO para el cobro de las indemnizaciones derivadas de un posible siniestro.
- **Procedimiento de obtención del seguro**

Actualmente no existe un formulario de cobertura para este tipo de operaciones. CESCE gestiona por cuenta del estado esta cobertura que da a través del Ministerio de Comercio.

Características del seguro

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

El límite máximo de la indemnización a pagar por CESCE está determinado por la cantidad que resulte de aplicar el porcentaje de cobertura convenido en la Condición Particular de la póliza al presupuesto para la elaboración del Estudio de Viabilidad aceptado por el asegurador previo informe de la entidad auditora.

- Gastos incluidos en el presupuesto:
 - Sueldos y honorarios satisfechos por el asegurado, tanto en España como en el extranjero.
 - Gastos de viaje.
 - Gastos de estudio que hayan sido subcontratados.
 - Gastos de traducción y elaboración del estudio de viabilidad.
 - Otros gastos directos imputables a la elaboración del Estudio de Viabilidad, previamente aceptados por la entidad auditora.
- Condiciones para la cobertura del seguro:
 - Que el ASEGURADO cumpla con las condiciones exigidas por el ASEGURADOR.
 - Que el ASEGURADO comunique al ASEGURADOR las ayudas públicas o privadas concedidas o por percibir para la realización del ESTUDIO DE VIABILIDAD.
 - Que el ASEGURADO designe una entidad auditora encargada del ESTUDIO DE VIABILIDAD, que informe a este sobre la idoneidad inicial del presupuesto para el estudio de viabilidad y con anterioridad al pago de la indemnización, de la adecuación de los gastos al presupuesto y al desarrollo del Estudio de Viabilidad.
 - Que el ASEGURADO se comprometa a reembolsar las indemnizaciones efectuadas por el ASEGURADOR en caso de adjudicación total o parcial del proyecto.
 - Que los gastos del ESTUDIO DE VIABILIDAD se reflejen separadamente a los gastos derivados de las actividades del ASEGURADO.
 - Que el ESTUDIO DE VIABILIDAD se entregue por el ASEGURADO a la entidad extranjera.
- Primas de seguro:
 - Cobro: La prima es indivisible y representa el valor total del riesgo durante la duración de la Póliza y se efectuará en Pesetas, en la fecha, forma y en el lugar según acordado en Condición Particular a la póliza.
 - Devolución: La prima será devuelta en caso de resolución de la Póliza antes de tomar efecto la cobertura. En caso de que la resolución sea causada por culpa grave del ASEGURADO no habrá que devolver dicha prima.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- Impago: En caso de no recibir la prima, tiene derecho el ASEGURADOR a disolver el Contrato de Seguro o bien a exigir la prima debida en vía ejecutiva. En caso de que la prima no hubiera sido pagado antes de ocurrir el siniestro, el ASEGURADOR quedará liberado de su obligación.

Nota: El ASEGURADOR retendrá en todo caso, en concepto de gastos, el 25% de la prima ingresada.

Casos de siniestros e indemnizaciones:

La indemnización se hará a los 30 días de la entrega acreditada del estudio de viabilidad a la entidad extranjera aplicando el porcentaje de cobertura al 50% de los gastos asegurados.

El segundo pago de la indemnización se efectuará a los 90 días de la entrega acreditada del estudio de viabilidad a la entidad extranjera aplicando el porcentaje de cobertura al 50% restante de los gastos asegurados.

El ASEGURADOR indemnizará al ASEGURADO cumpliendo con los términos, plazos y condiciones establecidos en la póliza. Cubriendo las pérdidas resultante de los gastos del ESTUDIO DE VIABILIDAD en caso de no adjudicarse finalmente el proyecto total o parcialmente al ASEGURADO. El límite máximo de dicha indemnización está determinado por la cantidad en pesetas que resulte de aplicar el porcentaje de cobertura convenido en Condición Particular de la póliza.

Exclusiones de cobertura del seguro

Se excluyen expresamente riesgos que tengan una cobertura estatal a través de otra modalidad de Seguro de Crédito a la Exportación. Será el ASEGURADO quien se hará cargo del riesgo no cubierto por la póliza.

Cobertura de CESCE para el riesgo de resolución de contrato:

Esta póliza existe desde que se hizo la cobertura para el crédito al comprador y al suministrador y existe, adaptada a cada caso, tanto para las operaciones de corto plazo como para las operaciones cubiertas por CESCE a medio y largo plazo.

Durante el periodo de ejecución del contrato existe el riesgo de que el importador resuelva unilateralmente el contrato de exportación, ocasionando con ello un perjuicio económico al exportador.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- **Asegurado:**
Esta cobertura cubre al exportador (por tanto asegurado) de los perjuicios económicos que pueda tener como consecuencia de la resolución del contrato o de circunstancias que den lugar a una situación equivalente por motivos tanto políticos como comerciales.
- **Porcentajes de cobertura:** 99% para riesgos políticos. 94% para riesgos comerciales.
- **Requisitos para el estudio de la cobertura:**
Rellenar el formulario de solicitud, pagando los gastos de estudio a CESCE y enviarlo junto con la información financiera de todas las partes implicadas, copia del contrato de exportación así como el cuadro de cobros y pagos que muestre la punta máxima de riesgo.

Cobertura de los riesgos en las operaciones especiales de comercio exterior

Póliza de seguro para operaciones de compensación

Con el objeto de proceder al estudio de las coberturas para las operaciones de compensación, es de utilidad proceder a definir lo que se entiende por COMERCIO DE COMPENSACION y BARTER:

- **Comercio de compensación:**
Forma de comercio internacional por la cual importador y exportador se comprometen a diversos reembolsos mediante contrapartidas no dinerarias. Existen varios tipos dentro de los cuales el más tipificado es el barter.
- **Barter:**
Operación de compensación en virtud de la cual la exportación principal de mercancías la paga el importador con otras mercancías. Esta palabra equivale a trueque. Lo suelen emplear los países con dificultades en las balanzas de pagos y es el único medio que tienen para adquirir los bienes de equipos necesarios para sus procesos de industrialización. Las operaciones barter tienen un montaje muy laborioso tanto comercial como financieramente.
- **Cobertura para operaciones de compensación:**
Esta póliza, cubre la no entrega de los bienes a ser entregados en compensación, como contraprestación de un contrato de exportación.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Se cubre el riesgo político de no entrega de los bienes con un porcentaje de cobertura del 99 %. La cobertura puede realizarse tanto en pesetas o divisas, es decir se adapta a la moneda en la que se hayan realizado los contratos, pero tiene que ser la misma moneda que estos tengan.

- Estructura contractual requerida:

Es necesario un contrato de venta de los equipos entre el exportador y el importador, estos han de ser bienes de equipo o industriales pero no bienes de consumo.

Es necesaria una carta de compromiso de las autoridades del país, para las entregas de los bienes en compensación. Esto es una declaración de conocimiento de la operación.

Asimismo actualmente para muchas operaciones se ha solicitado una garantía de pago alternativo del Banco Central del país. En cualquier caso, es de remarcar que esta garantía de pago alternativo caso de que no se produzca la entrega de los bienes en compensación no convierte el riesgo de compensación en riesgo de crédito.

La compensación habrá de producirse a partir de cada embarque de equipos. Lo normal es a los 180 días a partir de cada embarque, los embarques deben adaptarse a por ejemplo en el caso de las compensaciones con azúcar a la Zafra, para que el periodo de compensación sea en el momento de máxima obtención de azúcar de la Zafra de ese año.

Los bienes que compensarán la exportación española habrán de ser commodities. Estos commodities son bienes que tienen cotización en el mercado de Londres y son negociables, un ejemplo de commodity serían: El café, cacao, azúcar, trigo, metales, soja, oro, plata, semillas, níquel, petróleo, gas, algodón, patatas, aluminio, cobre, zinc, plomo. Otros bienes que son cuasi commodities también se aceptan, como por ejemplo, la chatarra.

(La póliza está concebida para que los bienes que compensen la exportación sean de cualquier tipo pero sólo han sido aprobadas operaciones en las que los commodities son los bienes que compensan).

- Requisitos que se solicitan en la documentación contractual:

El exportador tiene que tener título para exigir la entrega de los bienes en compensación, es decir no es suficiente tener la titularidad sobre los derechos.

- Datos que se solicitan para proceder al estudio de la cobertura:

Principalmente el contrato de exportación, desglose de los equipos que se exportan, valorado en la moneda objeto del contrato,

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

contrato de compensación, fechas de embarque de los equipos, fecha de las compensaciones, plazos de compensación.

- Datos a presentar en la solicitud:(No hay formulario)
 - Nombre y dirección del asegurado; información financiera de los dos últimos años, composición accionarial, descripción de las actividades y productos de su empresa.
 - Nombre y dirección del comprador, si es un organismo público o privado, información sobre su situación, información financiera...
 - Contrato de exportación: fecha, valor, naturaleza de los bienes a suministrar por el asegurado, entrega, fecha de comienzo de entregas, calendario de entregas, fecha de finalización de las entregas, alcance de las obligaciones contractuales del asegurado (CIF, FOB), dónde se producirá la entrega y aceptación, cuando y dónde pasará al comprador el derecho de propiedad del asegurado sobre los bienes exportados, si el comprador dispone de las licencias y permisos necesarios para importar los bienes y si estos son válidos para el plazo de vigencia del contrato.
 - Legislación: a que legislación está sujeto el contrato de venta, está previsto en el contrato el arbitraje, en caso afirmativo dónde tendrá lugar y bajo que normas, está permitido por la legislación del país comprador, existe cláusula de fuerza mayor, caso de aplicarse está última cláusula, cuando podría rescindirse el contrato, si el contrato se rescinde cuales son las obligaciones contractuales de las partes.
 - Pago; como se pagan los bienes españoles, si existe una obligación de pago alternativo de los bienes, que garantías existen en relación con el suministro de bienes de españoles, el pago en lugar de bienes extranjeros, quien ha otorgado las garantías, facilitando copia o borrador del texto si este es definitivo, si existen compradores alternativos de los bienes españoles.
 - Contrato de compensación. Fecha, valor (si es distinto del de venta), naturaleza de los bienes a suministrar, si tienen alguna característica especial, ej., tiempo de cosecha o producción, que proporción de la producción total de este producto del país del vendedor representa el contrato de contrapartida.
 - Entrega: Fecha de comienzo, calendario, fecha final, alcance de las obligaciones contractuales del vendedor, condiciones precedentes a la fecha de entrada en vigor del contrato de compra con contrapartida, dónde se realizará la entrega y aceptación, cuando recaerá en el exportador el derecho de

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

propiedad sobre los bienes, si el vendedor extranjero necesita licencias o permisos para exportar los bienes, si el vendedor extranjero tiene las licencias necesarias y si estas son válidas para todo el periodo de vigencia del contrato.

- Legislación; legislación de que país sujeta al contrato, si existe cláusula de arbitraje, en caso afirmativo en que lugar y bajo que normas, si existe cláusula de fuerza mayor, si se produce un acto de fuerza mayor cuando el vendedor podrá rescindir el contrato, ej., 90 días después de un suceso continuado, si se rescinde el contrato cuales son las obligaciones implícitas del vendedor.
- Pago; cuando y dónde se considerará que han pagado los bienes extranjeros, cómo y dónde se tasan los bienes, que disposición existe en el contrato para afrontar los aumentos y disminuciones de precio, si existe un precio en el mercado internacional para los bienes cotizados en un mercado reconocido y cual es el precio de mercado internacional, si se utilizan los servicios de un corredor para esta operación, que disposiciones existen para la devolución del dinero en el caso de que no se entreguen los bienes, si el vendedor extranjero es el fabricante de los bienes y en caso negativo cual es su misión, si dispone el vendedor extranjero de compradores alternativos para los bienes.
- Experiencia previa: detalles de otros contratos actuales o anteriores concertados con el país del vendedor, fechas, valores, información sobre los problemas planteados por dichos contratos y los vencimientos que puedan tener pendientes, experiencia en la venta o comercialización de los bienes de compra con contrapartida.
- Cobertura solicitada: relación de riesgos que se solicitan y límite de la cobertura.
- Coste de la póliza:
Aproximadamente entre el 2,3 y el 2,5 % del importe contractual, dependiendo de los plazos de compensación.
- Siniestralidad:
Hasta la fecha no se ha producido ningún siniestro.
- Ventajas para las firmas exportadoras:
Haciendo beneficiario de la póliza a una entidad bancaria, el exportador puede obtener financiación anticipada.

Póliza de cobertura de inversiones españolas en el exterior

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Una de las formas de ayudar a la internacionalización de las empresas españolas es la de reducir el riesgo mediante dar suficientes garantías a las inversiones.

La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) está trabajando en la póliza de cobertura de las inversiones españolas en el exterior con el objeto de adaptarla a las necesidades actuales y a las fórmulas de inversión que las empresas utilicen en su actividad exterior.

La póliza ha sido poco utilizada hasta el momento, entre otras causas debido a la escasez de proyectos de inversión dado el estricto régimen de control de cambios existente en el momento de la inversión.

Mejoras realizadas últimamente:

1. Se amplía el campo de actuación a todas las inversiones en el exterior y no únicamente a las relacionadas con la exportación.
2. No se exige control de la empresa extranjera, sino únicamente que la empresa española tenga un interés significativo, in fijar los límites.
3. Se contempla de forma concreta las pérdidas en que puede incurrir la empresa española por la introducción por parte de las autoridades locales de medidas indirectas que afecten a la inversión.
4. Cubre préstamos y garantías no solamente la inversión directa.

- La cobertura de las Inversiones españolas en el exterior:
Procedimiento de obtención de la cobertura. Es el mismo que para las otras pólizas, es decir: Solicitud- Oferta- Póliza.
Asegurado: El inversor.

Existe en CESCE un modelo básico de solicitud, pero dado que las operaciones de inversión son muy diferentes unas de otras, en ocasiones este formulario es sólo una base y el inversor debe enviar información complementaria.

- Coberturas que se ofrecen; qué es lo que se puede cubrir:
 - La inversión de capital por aportaciones dinerarias o no dinerarias:
Una aportación no dineraria puede ser por ejemplo la aportación de bienes de equipo, plantas industriales, ya sean nuevos o usados.
Si los bienes son nuevos se exige informar del valor de la factura y que la sociedad reconozca estos bienes como aportación de capital. (Es decir, no pueden ser considerados una venta o depósito). Si son bienes usados, se exige un certifica-

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

do de entidad independiente (Bureau Veritas, Lloyds...) que indique el valor actual de esa maquinaria y también se exige que la sociedad reconozca estos bienes como aportación de capital cuantificándolo. Este es el tipo de inversión más sencilla.

- Los préstamos por parte de los accionistas a la sociedad extranjera o sociedad mixta o cuando hay financiación de instituciones bancarias o financieras (ej. COFIDES) españolas. Siempre que exista una garantía solidaria de los socios españoles por ese importe.

Lo que se cubre es el aval de los socios españoles a la institución bancaria o financiera. Por ejemplo, el asegurado es siempre el inversor que da un préstamo, a su filial extranjera, aunque en los casos en los que el crédito lo da el banco el inversor, debe dar una garantía solidaria y hacer beneficiario al banco en cuanto al riesgo político, se considera que del riesgo comercial responde siempre el inversor.

Los préstamos que se cubren no tienen porque ser en condiciones OCDE, a diferencia de la cobertura de operaciones de crédito a comprador, esto permite que préstamos en condiciones distintas se puedan cubrir con la póliza de inversiones. En cualquier caso, en el supuesto de la cobertura de inversiones no se cubre el riesgo de impago ni el riesgo comercial que para un préstamo es el principal riesgo.

Se cubre todo lo que afecte a la inversión y que no sea suyo, últimamente entre los nuevos riesgos que se cubren está el de la llamada "creeping expropriation" que supone el riesgo de no poder seguir con las actividades de la nueva empresa o Joint Venture como consecuencia de que hay una guerra, o el riesgo de que se destruyan los activos de la sociedad.

- El riesgo de no transferencia del capital o los rendimientos de esta inversión y también se cubre el riesgo de imposibilidad de reembolso de los préstamos en cuanto a que puedan afectarles cualquier circunstancia de carácter político (de los vencimientos que van periódicamente venciendo).

Se exige que los préstamos sean como mínimo de 4 o 5 años de duración, esto se exige para evitar la cobertura de inversiones especulativas, así mismo tiene como consecuencia que no se cubre el capital circulante. El objetivo es crear lazos económicos duraderos aunque puede excepcionalmente en algunos casos cubrirse la inversión de un periodo de 3 años.

- Características de la Póliza de Inversiones en el Exterior:

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

En la póliza de inversiones a diferencia de las otras pólizas de CESCE, no se cubre nunca el riesgo comercial, porque se considera que es el riesgo que debe de correr el inversor.

Se cubre solamente el riesgo político y el porcentaje de cobertura para riesgo político es del 99 % de la inversión como máximo. Es posible que los diferentes riesgos se tomen independientemente y se cubran con porcentajes de cobertura diferentes.

Dado que solamente se cubre el riesgo político, la cobertura de inversiones se realiza íntegramente por cuenta del estado, es decir, CESCE tiene en España el monopolio para realizar esta cobertura.

Todas las coberturas de inversiones se realizan en pesetas.

La póliza de inversiones en el exterior es una cobertura que se puede obtener en líneas generales para operaciones en el mundo entero, los países están clasificados igual que para las otras coberturas en 5 grupos, pero las inversiones por sus características específicas se estudian caso por caso. Normalmente las operaciones para las que se solicita cobertura son para inversiones en países en los que existe un riesgo latente importante: Argelia, China, países del este...

En teoría se puede obtener coberturas con todos los países, pero en la práctica al estudiarse las operaciones caso por caso puede que lleguen a cubrirse unos riesgos si y otros no, en casos determinados.

No existen techos por operación ni techos por país, a la hora de asumir riesgos.

- Principales mercados de la póliza para inversiones en el exterior: Marruecos, Argelia, Túnez, (Norte de Africa en general) y Sudamérica (Argentina y México).
- Datos que se requieren para proceder al estudio de una cobertura de inversiones:

En general todos los que vienen en la solicitud, de los que se destacan: Todos los datos del inversor, asimismo todos los datos de la empresa extranjera o Joint Venture, de esta última no es fácil conseguir porque suele ser de reciente constitución, en general de esta última firma no se sabe nada.

Si se tienen los estatutos de la sociedad extranjera o Joint Venture, también se solicitan, para saber las condiciones en que se ha realizado la inversión, se piden también las normas para inversiones extranjeras en el país destinatario de la inversión o receptor de la misma.

Casi todos los países tienen una ley para inversiones extranjeras que en teoría protege la inversión extranjera, en cualquier caso

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

quedan algunos que aún no la tienen, se tiene en cuenta también como dato importante si existe un tratado de protección y promoción recíproca de inversiones entre España y el país destinatario de la inversión.

- Siniestralidad:
Debido a la poca experiencia de inversiones extranjeras en el exterior, no existen cifras todavía que sean concretas sobre la siniestralidad.
Se destaca, en cualquier caso, que en el resto de las compañías colegas europeas y de la OCDE no hay mucha siniestralidad.
A la hora de hacer una comparación, el país que más experiencia tiene dentro de estas coberturas es Estados Unidos (con 50 años de experiencia aproximadamente).
- Conclusiones:
El objetivo de esta póliza es permitir el establecimiento de compañías españolas en otros países sin que tengan que asumir los riesgos políticos de esos países.
 - Los tipos de inversiones que pueden ser aseguradas son los siguientes:
 - Establecimiento de compañías, filiales o establecimientos permanentes.
 - La adquisición total o parcial de compañías ya existentes.
 - Las participaciones en aumentos de capital o propiedad de compañías, filiales o establecimientos permanentes.
 - Los créditos con una duración de 5 o más años a la compañía extranjera, si están ligados a una inversión asegurada así como las garantías para la obtención de esos créditos.
 - La cobertura puede extenderse en ciertas circunstancias a:
 - La reinversión de los beneficios en la inversión asegurada.
 - Los créditos en favor del asegurado que resulten de la venta de las participaciones mantenidas en la compañía extranjera o resultantes de la disolución o liquidación de la compañía extranjera.
 - La cobertura de las inversiones en el exterior cubre cuatro tipos de riesgos:

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- Aquellos en conexión con los derechos de propiedad: Confiscación, nacionalización o expropiación de compañías.
- La imposibilidad de transferir, que impida al asegurado recibir las cantidades debidas en caso de venta de su inversión. o la compensación en caso de expropiación, o de los dividendos pagados por la compañía.
- Revolución, guerra civil o internacional en la que esté involucrado el gobierno anfitrión.
- La rotura de compromisos previos o la rotura de los compromisos asumidos por las autoridades del país anfitrión, siempre que no se pague la compensación.

Esta póliza permite al asegurado elegir entre ser cubierto por todos los riesgos o solamente algunos de ellos.

- Comparación de la cobertura que ofrece CESCE con la de otras compañías como MIGA (grupo Banco Mundial).

En general no hay mucha diferencia entre ambas coberturas. Las primas de MIGA, son más altas que las de CESCE. Los inversores tienen la completa libertad de obtener la cobertura que quieran.

En cualquier caso MIGA tiene más limitaciones que CESCE porque tiene que ser el inversor de un país miembro del grupo del Banco Mundial, los países que no son miembros del Banco Mundial no tienen coberturas de MIGA, asimismo este organismo tiene en cuenta que las inversiones se realicen a países en vías de desarrollo, que sean proyectos que no dañen el medio ambiente etc...:

Entre otras limitaciones está que MIGA opera con unos techos por inversión asegurada de 50 millones de USD así como un techo global de país de 175 millones de USD.

Normalmente se suele acudir a MIGA en aquellos casos en los que la inversión consiste en un préstamo de banco a banco que es un caso que CESCE no cubre. Aunque en teoría la póliza de CESCE es muy amplia y este caso no está explícitamente cerrado, en la práctica no se cubre dado que esto se considera un préstamo financiero puro y no una inversión directa.

Para realizar la cobertura MIGA hace un tratado con el gobierno correspondiente (tipo CARI) para proteger las inversiones.

Cobertura de CESCE para las operaciones de project finance

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Es una cobertura que se está iniciando, actualmente se han estudiado ya unos 15 proyectos.

La problemática que presentan estas operaciones es que por un lado existen unas necesidades por parte del financiador que le gustaría tener una garantía financiera pura, y de buen éxito, que funcionase cuando hubiese algún problema, por otro lado está CESCE que es aseguradora de riesgo político.

La postura lógica de CESCE sería quedarse solamente con el riesgo político, esto es relativamente fácil, para CESCE, de definir, en la práctica, después del riesgo político hay un riesgo de comportamientos de cumplimientos de entidades públicas. Este es un riesgo mixto entre comercial, económico y político.

Aparte, existe una incógnita (otro riesgo) de cómo van a funcionar las empresas y los operadores del proyecto. Esto se aleja de la postura tradicional de CESCE de aseguradores de riesgo político.

Lo más difícil del seguro es saber cuanto se va a pagar y luego saber que se está cubriendo, entonces hay un área que roza el riesgo político, el comercial y la operación de la planta, que es dónde está la clave de lo que se debe de hacer.

Un problema que se ha venido planteando ha sido que las operaciones no han llegado a CESCE muy bien preparadas y esto ha demorado el tiempo de estudio de las mismas pudiendo haber llegado a ocasionar perjuicios al exportador.

- Datos que se solicitan para el estudio de la operación:
 - Análisis de factibilidad y viabilidad elaborado por una firma tercera independiente del banco o bancos financiadores y de los promotores del proyecto.
 - Desglose valorado de los bienes y servicios objeto del proyecto.
- Experiencia de CESCE:
 - Importe de operaciones aprobadas: 610 mill USD.
 - Número de operaciones aprobadas: 15.
 - Número de operaciones en ejecución: 3..
 - Número de operaciones firmadas: 3.
 - Ninguna experiencia en siniestros.
- Política de cobertura:

No existe una política concreta, excepto la de atender las necesidades de la exportación y no convertirse en cuello de botella de la financiación, las operaciones se estudian caso por caso.
- Coberturas que se ofrecen:

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Riesgo país, Riesgo político extendido, Riesgos comerciales (diferenciación entre periodos operativo y preoperativo.)

- Tipos de proyectos:
Concesiones con cash flow garantizado, concesiones con riesgo de demanda, proyectos 100 % privados.
- Principios de asunción de riesgos:
Compartir riesgos, preferencia por la cofinanciación, intervinientes de primera fila.
- Ejemplos de proyecto.
Emiratos Arabes Unidos, (Fábrica de ladrillos), Autopistas de acceso a la ciudad de Buenos Aires, Plantas químicas en Trinidad y Tobago, Refinerías en la CEI, centrales eléctricas en Chile, plantas de fabricación de calzado en Bielorusia, embotelladoras en Moldavia.
- Cobertura típica:
 - Periodo preoperativo: se cubre solamente los riesgos políticos excluido el de impago con un porcentaje del 99 %.
 - Periodo operativo: se cubren los riesgos políticos al 99% y los riesgos comerciales con un porcentaje del 50 o 60 %.
- Características de los project finance y el trabajo de las agencias de seguro de crédito.

Hay una diferencia fundamental entre financiar proyectos y project finance. El primer caso se refiere a la forma general y se refiere a cualquier tipo de proyecto, puede ser patrocinado por un gobierno o por una entidad privada, puede referirse a proyectos de infraestructuras o proyectos específicos de generación de ingresos, además puede ser financiado por impuestos, cargas, emisión de bonos, créditos de los bancos o cualquier otro medio o combinación.

Por el contrario, project finance se refiere a una técnica específica por la cual los que dan el respaldo sponsors (inversores privados o institucionales y bancos financiadores) toman cada riesgo en un esquema no intentado con anterioridad o en una nueva compañía para la gestión de los ingresos futuros. En pocas palabras, no tienen más recursos que el proyecto en sí mismo. Los ejemplos más obvios de proyectos que pueden ajustarse a esta estructura son los siguientes; centrales energéticas, hoteles o autopistas de peaje y en general cualquier cosa de la que se espera que genere suficiente cash flow para pagar los intereses y repagar el principal que inicialmente apoyó el proyecto. Aunque es un clásico el project finance sin recurso, que ya fue utilizado durante siglos como el principal modo de financiar inversiones de capital, desde la navegación durante el renacimiento

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

to a la construcción de ferrocarriles en Latinoamérica en el siglo pasado; cayó en desuso durante este siglo XX. La razón fue que los gobiernos y autoridades locales asumieron un gran papel en la financiación y de esta manera desapareció prácticamente durante los 70 y casi totalmente durante los años 80, dado que todos los tipos de proyectos grandes fueron financiados o directamente por gobiernos con sus propios ingresos o indirectamente con el apoyo de garantías soberanas.

En estos años las agencias de crédito a la exportación jugaron un papel principal en facilitar garantías subsidiadas en la financiación a países en vías de desarrollo.

Recientemente, sin embargo, ha vuelto a ponerse de moda. Las tendencias globales se dirigen a la reducción del involucramiento del sector público y asimismo la ola de privatizaciones han significado que lo que hasta ese momento eran proyectos de utilidad pública son ahora susceptibles de financiación privada. Este tipo de financiación privada para proyectos públicos es quizás todavía más debatida que utilizada pero no cabe duda que está haciéndose cada vez más, y que se espera que en los próximos años crezca todavía más.

Desde los años 70 a aproximadamente 1.984 los flujos de capital hacia el tercer mundo fueron en concepto de préstamo y no de inversión. Esto cambiará en los próximos años, los signos ya son evidentes.

En los project finance todos los proyectos son asumidos como riesgos independientes o aventuras independientes, debería de todas maneras recordarse que entre los project finance realizados últimamente uno de los principales es el de la extracción de petróleo en el mar del Norte en el cual han estado involucradas las grandes compañías petrolíferas.

Las decisiones convencionales a la hora de valorar el riesgo de los préstamos se basan en el estudio del deudor. Esto es para los créditos convencionales.

Una de las causas del desarrollo espectacular de los project finance ha sido la confianza existente en que durante los próximos años se mantengan unas altas tasas de crecimiento del comercio internacional y de la economía de los países miembros de la OCDE, también es de destacar que ha ayudado también al desarrollo de este tipo de estructura financiera el desarrollo y la flexibilidad alcanzados por los mercados de capitales internacionales durante este mismo periodo.

A nivel mundial, se puede decir que el potencial de crecimiento así como la necesidad de grandes inversiones extranjeras en los

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

países en vías de desarrollo es un factor importante del tirón de este tipo de proyectos.

En Europa los países del este son los más necesitados de nuevas y grandes inversiones, se están dando pasos para lograr la liberalización de las inversiones extranjeras y a permitir la repatriación de beneficios. Los sectores de infraestructuras, transporte y telecomunicaciones así como el energético están necesitados de futuras inversiones.

El Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) está jugando un papel importante en la concesión de créditos bajo la modalidad de project finance en los países del este.

La Comunidad Europea está siendo una fuente de fondos muy importante a través del FEDER, con la finalidad de promover el desarrollo regional.

- Causas de la proliferación del project finance:
Procesos privatizadores y desreguladores en los países importadores. Progresiva imposición generalizada de un modelo económico, auspiciado por los organismos multilaterales. Control sobre el gasto y el endeudamiento públicos. Dificultad creciente de acceso a la financiación de ayuda. Situación especial en los países del este: desaparición del estado, generación espontánea de proyectos privados.
Realidad actual: Proliferación del project finance como fuente de financiación.
No perder de vista la realidad económica de las cosas: un servicio público lo es con independencia del mecanismo de financiación. Falta de experiencia en fallidos.
- Project finance Internacionales, el papel de las agencias de crédito a la exportación.
La naturaleza cambiante de estos proyectos durante los últimos 20 años ha significado que las agencias de crédito a la exportación han tenido que cambiar sus actitudes hacia los proyectos grandes. A veces no es o adecuado o posible para una agencia, facilitar cobertura para un proyecto en un país en vías de desarrollo sobre la base de una garantía soberana. Por este motivo se ha comenzado a examinar la posibilidad de cubrir este tipo de proyectos.
- Dificultades para las ECAS:
Especialización sectorial e incursión en un negocio esencialmente bancario. El crédito a la exportación es un mecanismo de financiación reglado. Reestructuración de deuda en el Club de París: posible deterioro global de las carteras. Razones de la preferencia por las garantías soberanas.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- La agencia inglesa ECGD y el project finance.
El liderazgo inicial en el estudio de estos proyectos lo han tenido las firmas ECGD (Inglaterra) y Hermes (Alemania), esta tiene fama inclusive de ser una aseguradora conservadora. En cualquier caso hay que hacer recalcar que han sido seguidos por otras firmas y que a nivel global aún hay muy poca experiencia, a la hora de emitir pólizas y por ahora no hay experiencia en el caso de siniestros.

La agencia inglesa que en 1.982/3 había comprometido 8 millones de libras en proyectos, se dio cuenta que en 1.988 su volumen había bajado a un tercio de esa cantidad. En su línea con su política de tener una amplia cartera, decidió, por lo tanto aumentar su apoyo a los pocos proyectos grandes que aún estaban disponibles. Tras hacer una encuesta a sus clientes, ECGD preparó un nuevo esquema con tres opciones principales, cada una de las cuales facilita mayor cobertura, y por lo tanto cuesta más.

- La primera de ellas consiste en una cobertura standard del proyecto que incluye una garantía contra los casos de guerra y de no transferibilidad de moneda.
- La segunda opción facilita una cobertura más amplia contra los riesgos políticos con la condición de que el prestador debe negociar algunos compromisos por parte del gobierno del país anfitrión para apoyar el proyecto. Estos compromisos pueden incluir un acuerdo que facilite las necesarias licencias de exportación e importación, o el compromiso de no cancelar la concesión de operación del proyecto o dar algún tipo de garantía para los casos de escasez de caja...
- La tercera, y más radical, supone la aceptación por parte de ECGD de algún tipo de responsabilidad sobre la viabilidad comercial del proyecto. En el sentido tradicional del clásico project finance, esto es una negación del concepto por el que la agencia apoyará efectivamente un proyecto que debe ser organizado, por definición en una base sin recurso. Sin embargo, en las presentes circunstancias y particularmente, a la luz del concepto BOT de financiar proyectos, esto representa el paso más avanzado de la adaptación de las coberturas de las agencias al nuevo ambiente comercial.

El alcance de la cobertura es, sin embargo, restringido. Primero, ECGD pone un límite de caja de 70 millones de libras de riesgo, por cada proyecto. Segundo, limita el riesgo comercial a sólo el 60 % del total, dejando a los bancos prestadores soportar el restante 40 %. Con la finalidad de animar a los bancos a examinar

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

cualquier proyecto potencial con el mayor grado de escrutinio, ECGD también insiste en que el banco tome el 10 % del riesgo en sus propios libros.

Queda por verse cuanto se utilizará la nueva cobertura de ECGD o las nuevas pólizas que sean desarrolladas por otras agencias. El project finance en su verdadero sentido continuará siendo usado solamente en el mundo desarrollado, mientras que los países en desarrollo sigan haciendo descansar su asistencia en las instituciones financieras multilaterales.

- La agencia francesa COFACE y el project finance
Para equiparse sin endeudarse los países en vías de desarrollo, han dispuesto de un instrumento financiero que se adapta a sus necesidades: el project finance, o medio de financiación de proyectos que supone un campo nuevo de acción para los aseguradores de crédito.

La multiplicación de las financiaciones de proyectos con este esquema en el comercio internacional no es solamente una respuesta a una moda. Las financiaciones de instalaciones, de fábricas o de infraestructuras, descansan, para el buen reembolso de los créditos puestos en marcha, solamente sobre los flujos financieros generados por el funcionamiento de los citados proyectos. La mayoría de los países en vías de desarrollo, enfrentados hoy en día a las limitaciones de presupuestarias, han puesto en marcha, a veces siguiendo el consejo de las instituciones internacionales, un cierto número de programas de privatizaciones. Los recursos a la financiación de proyectos les permiten seguir su programa de inversiones sin agravar la deuda exterior y la responsabilidad de los gobiernos.

Para organizar este tipo de proyectos, llaman a los técnicos en derecho privado y las sociedades creadas para llevar a buen fin esos proyectos son sociedades privadas, incluso si hay entidades públicas que forman parte del capital social.

Estos tipos de financiación suponen un desafío a los aseguradores de crédito, que hasta el momento están habituados a razonar, en esquemas de garantías, en función de las garantías soberanas o de los avales bancarios disponibles, ahora han de ver sobre la base de un riesgo tomado directamente sobre una entidad privada. Sin duda esto es un campo nuevo a experimentar por las agencias de seguro de crédito que deben invertir tiempo en el estudio de estas complicadas estructuras financieras.

Este movimiento parece difícilmente reversible.

Según el último informe de la banca mundial los flujos netos privados han sobrepasado los públicos por segundo año consecu-

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

tivo, suceso que no se había vuelto a producir después de la crisis de la deuda, a comienzo de los años 80. Paralelamente las inversiones directas extranjeras han crecido en una proporción considerable, especialmente hacia China. En esas condiciones, es útil examinar que ha hecho una agencia como COFACE ante estos cambios, sus preocupaciones principales, los riesgos que quiere o puede cubrir, y su experiencia más reciente en este tipo de proyectos.

La postura de COFACE frente a este tipo de financiación de proyectos es abierta. La COFACE está organizada para estudiar las demandas presentadas por los exportadores o sus banqueros de nuevos tipos de financiaciones. La organización interna no ha sido modificada, están divididos por zonas geográficas. En cualquier caso si las necesidades lo justificaran estarían dispuestos a crear una estructura especializada, como por ejemplo, la de Eximbank (USA).

Está claro, en cualquier caso, que las financiaciones de proyectos, requieren una mayor experiencia que la que se tiene hasta ahora. Para no depender completamente de los estudios de sensibilidad realizados por los promotores del proyecto o los bancos la compañía francesa ha contratado un experto encargado especialmente de este tipo de estudios.

Teniendo en cuenta el número de documentos a examinar y su naturaleza, el departamento jurídico puede solicitar la ayuda de expertos exteriores como pueden ser; expertos bancarios, abogados o ingenieros.

Cada financiación de un proyecto es objeto de un estudio caso por caso. El procedimiento de instrucción no está tan formalizado como el del Eximbank en los Estados Unidos o el de ECGD. En cualquier caso se ha establecido un listado tipo de análisis con el fin de facilitar la instrucción de cada asunto.

Esta lista debe permitir apreciar el ambiente existente para los proyectos privados en el país anfitrión, en todo lo que se refiere a los aspectos legales y a los problemas particulares como los riesgos monetarios y los de no transferencia.

En segundo lugar, la calidad de las partes que desarrollan el proyecto debe ser examinada (promotores, exportadores, operadores etc...) respecto a este punto, está claro que la COFACE prefiere una tecnología experimentada previamente para no unir al riesgo país el riesgo del propio proyecto.

En tercer lugar, la estructura y los modelos de financiación de la sociedad concesionaria deben ser objeto de un análisis profundo.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Estos elementos reunidos, permiten abordar el análisis financiero del proyecto y los contratos de compra de combustible o materias primas, los contratos de venta de producto terminado que existan, la pertinencia del modelo tarifario establecido, y los diferentes tipos de retorno a las inversiones.

Además, el ratio de servicio de la deuda debe ser satisfactorio a la vista del estudio de las proyecciones financieras realizadas bajo distintas hipótesis.

El esquema de garantías que acompañen al proyecto, deberá estar definido. La COFACE exige generalmente el afianzamiento de los activos y las acciones de la sociedad creada para realizar el proyecto, por otro lado, los eventuales compromisos políticos suscritos por las autoridades del país anfitrión deberán estar igualmente delegadas para beneficio de los prestadores.

Además, la COFACE, desea que todas las disposiciones jurídicas se tomen para que el proyecto pueda ser realizado y que cualquier sobrecoste durante el periodo de construcción pueda ser financiado (puesta en marcha de préstamos subordinados o de créditos stand by, nuevas suscripciones de capital). También habrán de haberse suscrito los seguros de daños necesarios.

Durante el periodo de funcionamiento la compañía requiere generalmente una delegación de los ingresos y la creación de cuentas bloqueadas en el extranjero si el proyecto genera divisas fuertes. Además se supervisará el movimiento de los ratios financieros.

A pesar de que cada proyecto se estudie sobre una base de caso por caso, se pueden sacar unas ciertas directrices de la experiencia adquirida por COFACE.

- Que la empresa esté integrada en el estudio del proyecto, habida cuenta de la complejidad de sus estructuras.
- Existen dos documentos esenciales para la buena apreciación del riesgo: El primero es el contrato de concesión que exista, el segundo es la nota de información preparada por los bancos consejeros del comprador o por los promotores del proyecto que constituye la base de los estudios de sensibilidad.
- Además, la COFACE no quiere tener solicitudes de cobertura de proyectos que supongan la utilización de nuevas tecnologías. La cía no se encuentra capacitada para apreciar la viabilidad técnica de una operación que tenga técnicas no comprobadas.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

El trabajo jurídico en el interior de la COFACE no debe ser subestimado a pesar de que la compañía no tome riesgos derivados de la documentación: es decir, la COFACE no indemnizará si una de las garantías exigidas se descubre que no tiene valor en el momento del siniestro. ECGD, en cambio da a los bancos una garantía incondicional y toma específicamente este riesgo jurídico.

El hecho de que Coface haya tenido una actitud abierta frente a la financiación de proyectos y que esté dispuesta a aportar todo su apoyo a los exportadores y a los banqueros franceses no significa que esté dispuesta a tomar cualquier negocio.

La experiencia reciente muestra que hay un cierto número de proyectos que se llevan a cabo sin que se contacte a las agencias para su cobertura, esto muestra, que sólo se dirigen a ellas cuando los riesgos son especialmente importantes.

A pesar de que esta costumbre, no es por principio criticable, la Coface debe de tener en cuenta también el equilibrio de su cartera. Además un cierto número de proyectos que se pueden considerar como mitad públicos, mitad privados, como es el caso de los proyectos de infraestructuras han conocido durante los últimos años muchas vicisitudes.

No es necesario tampoco recordar los casos con retrasos en los pagos o con elevación de costes y una rentabilidad sobrestimada, casos de Eurotunnel y Eurodisney. De tal manera una asociación de accionistas minoritarios a pedido recientemente la nacionalización de Eurotunnel, y la financiación sin recurso parece hoy, fuera de duda para el desarrollo de la serie de proyectos dentro del campo de las infraestructuras según el informe Christophersen de la Comisión de Bruselas.

Está claro, que los aseguradores de crédito, a la vista de estos antecedentes deben ser más que prudentes puesto que se enfrentan a la financiación de proyectos en países en vías de desarrollo, en los que no se dispone del mismo grado de seguridad jurídica que en los países desarrollados.

En esos países, en efecto, se puede uno interrogar, sobre la capacidad técnica y financiera de un cierto número de partes. Detrás de todo esto hay que ver que el marco reglamentario es deficiente, los conflictos de intereses son frecuentes, los problemas de tarificación son delicados y los problemas de cambio son importantes porque se trata de países donde la convertibilidad de la divisa no está asegurada (y menos si se tienen en cuenta periodos de 12 a 15 años.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Esta es la razón por la que un gran número de agencias de seguro de crédito intentan definir una línea común para este tipo de proyectos, sobre todo los chinos que pueden ser montados sin recurso.

Los proyectos a ser estudiados por Coface deben presentar las cinco características siguientes:

- Estar situados en un país donde el riesgo político sea aceptable.
- Tener promotores sólidos, que tengan ya experiencia en este tipo de financiaciones y que puedan aportar un capital suficiente.
- Disponer de un entorno jurídico y fiscal suficiente.
- Tener divisas fuertes o por lo menos convertibles.
- Ser económicamente viables (no basta que sean socialmente viables), esto excluye los proyectos de metro.

Si las condiciones no se reúnen, el asegurador de crédito, tiene dos posibilidades. Una es rechazar tomar el seguro del proyecto, esto puede que sea difícil en los casos en los que la competencia internacional sea fuerte y los exportadores franceses estén muy interesados, otra salida es la de encontrar los paliativos eficaces para atenuar los riesgos, bajo la forma de compromisos monetarios tomados por el gobierno central en materia de suministro y transferencia de divisas o vía garantías bancarias locales.

En este caso, las agencias se enfrentan a las financiaciones de proyectos que solo llevan el nombre, pues se parecen más a los negocios clásicos, tratados con garantías soberanas.

La asimilación no es en cualquier caso total, los compromisos públicos de los que se puede disponer son siempre indirectos frente a los de los prestadores. Son, de antemano, suscritos en favor de los promotores y después son cedidos.

Hoy la COFACE, cubre un cierto número de riesgos en los project finance. Se puede distinguir dentro de ellos tres categorías:

Los riesgos que COFACE es capaz de cubrir, los riesgos que no quiere cubrir, y los que la cobertura se estudia sobre una base de caso por caso.

- Riesgos que la COFACE esta dispuesta a cubrir:

Dentro de estos, están los riesgos clásicos durante el periodo de construcción y durante el periodo de crédito. Dentro del primer caso, la Coface no está dispuesta a cubrir más que los riesgos políticos, sea en beneficio del exportador o sea en beneficio de los bancos durante el periodo de disposición.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Durante el periodo de crédito, la cobertura de los riesgos comerciales y políticos está disponible, la garantía citada para los riesgos comerciales, será apreciada caso por caso.

- Riesgos que la COFACE no quiere cubrir:
 - El riesgo tecnológico, este deberá ser soportado por los promotores del proyecto.
 - El riesgo ligado a la imposibilidad de hacer eficaces las garantías previstas (riesgo de documentación).
 - El riesgo comercial durante el periodo de fabricación.

Para este tipo de riesgo, los bancos deben obtener una garantía sobre las acciones, y una garantía de buen cumplimiento de la construcción, que limite las dificultades durante el periodo de construcción. Además, esta actitud presenta a los ojos de la COFACE la ventaja de conducirles a examinar seriamente los proyectos que se les presentan. Las garantías exigidas para la compañía durante este periodo, no tienen por objeto darla seguridades para que tome riesgos, sino que deben ser interpretadas como la preocupación de poner todas las acontecimientos en favor del proyecto, para que este pueda remontar las dificultades.

- Riesgos que se toman caso por caso:

Aquellos riesgos ligados a una devaluación monetaria, a un problema de acceso o de transferencia de la divisa y a una mala indexación de las tarifas, en nuestra opinión deben ser garantizados por una autoridad gubernamental. Además los compromisos tomados a nivel provincial o de municipalidades, son descartados porque se considera que este tipo de autoridades no son tan fiables como un gobierno central.

En cualquier caso, las agencias de seguro de crédito, creen firmemente en la idea de compartir riesgos.

Hoy todavía la experiencia de Coface en materia de financiación de proyectos es limitada. Una serie de proyectos están en fase de estudio ya sean del sector de infraestructuras (proyectos BOT) ya sean dentro del sector del gas natural o las telecomunicaciones.

Estos últimos tipos de proyectos presentan la ventaja importante para los aseguradores de crédito de generar recursos en divisas fuertes que son fácilmente captadas por los prestadores para servir así de garantías colaterales a los créditos.

El número de proyectos en fase de ejecución es limitado aunque se considera que aumentarán próximamente.

Las financiaciones de proyectos constituyen un campo de desarrollo de nuevas experiencias para los aseguradores de crédito.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Se trata de una actividad que no es totalmente nueva porque la Coface ha conocido ya, proyectos, calificados de autosuficientes.

Dentro de estos project finance, se distinguen tres tipos de riesgos:

- El riesgo país propiamente dicho: dentro de la actividad esencial de Coface, y del que tiene muchos años de experiencia.
- El riesgo deudor: En este caso se resume en que el deudor es una sociedad privada, constituida por las necesidades sin activos propios. La Coface puede cubrir, como garantía de las inversiones contra los riesgos políticos, las inversiones francesas que supongan una toma de participación en el capital de sociedades conjuntas constituidas para esta finalidad.
- El riesgo del proyecto: Para el que necesita un acercamiento técnico y del asesoramiento de ingenieros independientes. La jurisprudencia que se establece poco a poco y que tiene en cuenta lo que hacen nuestros socios, tiene por objeto reducir este tipo de riesgo, analizando sus diferentes componentes para traducirles en modelos asegurables por una agencia gubernamental. Las capacidades de recurso y recuperación del asegurador en caso de siniestro deben de ser defendidas. Esto explica un poco la complejidad de los montajes que se proponen a la compañía.

Compañías colegas a CESCE. Las otras ECAS

COFACE

Francia, es una compañía privada pero que actúa por cuenta del estado. La DREE (Direction de relations économiques extérieures) que depende de un ministerio, establece las formas de actuar de Coface.

Clasifican los países en 4 niveles pero el 5º sería fuera de cobertura. La DREE tiene anualmente un presupuesto para cubrir los riesgos por cuenta del estado. En principio prefieren cubrir a las cías francesas antes que a las otras aunque hacen excepciones con grandes productos que les interesa. Actualmente su cobertura con Argelia está abierta.

En cuanto a la directiva sobre el seguro de crédito a la exportación ellos fueron los que la originaron y siguieron, además la han apoyado por que es igual que su sistema.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

El Reino Unido y España estaban en contra de la directiva.

Los bancos asegurados tienen que tener sede o filial en Francia cosa que en España no ocurre.

La Coface cubre tipos de interés fijos y flotantes, aunque la mayoría de las operaciones tienen tipos de interés fijos.

Aceptan operaciones que se pueden considerar project finance o mejor dicho semi project finance con una escrow account y garantía. Un ejemplo es la operación de un Hotel en Rumania.

El sistema está dominado por los 5 bancos principales: Credit Lyonnais, Societé Generale, Paribas, Indosuez y BNP.

Además estos bancos principales sindicaban entre ellos las operaciones.

Los márgenes están establecidos y son el LIBOR + 0,75.

Las comisiones son 0,30 de comisión de compromiso y 0,30 de comisión de gestión.

Todos los bancos tienen las mismas comisiones regidos por una ley no escrita, estas además no son muy altas.

- Siniestros:

Cuando emiten una póliza es responsabilidad del banco el que el convenio esté bien solo lo miran cuando hay siniestros.

EXIMBANK

Es una agencia del gobierno, que emite una garantía al 100%. Eximbank en cuanto a primas es más barato que ECGD pero no siempre que Coface y Sace.

En cuanto a modo de funcionar son más transparentes y quieren proteger a sus exportadores. Se puede acceder a ellos vía modem. Tiene una regla de que sólo pueden dar tres primas por día. Funciona a partir del presupuesto del estado, no tienen beneficios y su presupuesto son 800 mil millones de USD. Trabajan unas 200 personas y tienen mucho trabajo en project finance.

Establecen líneas de crédito igual que ECGD.

Eximbank puede prestar dinero directamente o a través de otro banco, en el primer caso ofrece intereses del consenso (CIRRS) y en el segundo caso un tipo flotante, pero podrían ofrecer uno fijo que sería uno flotante más un swap.

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Es necesario el establecimiento de un Master Guarantee Agreement:

En el caso de crédito comprador: establecen directamente el crédito y los pagarés.

En el caso de crédito suministrador: solicitan promisory notes y MGA.

ECGD

Actualmente la actividad exportadora inglesa cubierta por ECGD está concentrada en China, Hong Kong, Irak y Nigeria (prospecciones petrolíferas) y Sudáfrica.

No subsidian las primas

EKN, la compañía colega sueca

Significa Export Credit namdem (autoridad en materia de crédito a la exportación).

El origen de esta compañía data de 1.935 depende del Ministerio de Asuntos Exteriores.

Tiene 100 empleados y gran autonomía. Gestionan por cuenta del estado el Riesgo político y el riesgo comercial, otras de sus funciones son ser asesores en estas materias del estado.

Sus clientes son los exportadores, los bancos y las cías de leasing.

Están muy preocupados por sus perspectivas de futuro en la CEE.

Como características principales del modo de actuación de esta compañía está su destacada autonomía, gran informatización, que pueden asegurar a la banca extranjera y que además realizan funciones de asesoría.

Otras compañías que realizan seguro de inversiones

La agencia multilateral de garantía de inversiones (MIGA)

Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

Se creó en 1.988. La MIGA es una Agencia especializada del Banco Mundial. Sus propietarios son aquellos países (miembros del Banco Mundial) que ratifican y firman el convenio y suscriben acciones. En la actualidad son 86 los países que han cumplido todos los requisitos para acceder a la Agencia (entre ellos España) y otros 30 los que han firmado el convenio y están en vías de completar todos los pasos.

- **Objetivos:**

La promoción de la inversión privada en países en vías de desarrollo. Esta misión la realiza a través de dos actividades. Por una parte, presta asesoramiento a los Gobiernos de países en vías de desarrollo sobre cómo atraer la inversión extranjera. Por otra, otorga garantías o seguros a inversores privados contra las pérdidas causadas por riesgos políticos ocurridos en los lugares donde haya realizado la inversión.

- **Tipos de riesgos cubiertos:**

La actividad en la que el MIGA realiza mayor hincapié es en el otorgamiento de seguros contra riesgos políticos. El empresario interesado puede contratar una póliza de seguros que cubra los riesgos de:

- Expropiación total o parcial.
- Guerra, conflictos civiles (incluyendo el terrorismo).
- Imposibilidad de repatriar los beneficios por falta de divisas o por actos de las autoridades del país receptor.
- Resolución del contrato de inversión.

La duración de la cobertura puede ser de 15 a 20 años. Transcurridos los 3 primeros, el inversor puede cancelar su contrato en la anualidad que desee. Sin embargo, el MIGA está obligado a mantener su cobertura por toda la duración del seguro.

El importe máximo a asegurar es de 50 millones USD. por operación, no obstante, no existe importe mínimo.

- **Coberturas:**

El pago de la prima depende del tipo de operación y del país.

El tipo básico medio es de 0,50 % anual por riesgo sobre el capital asegurado. Su cuantía la fija el propio empresario.

También se pueden asegurar uno o varios de los riesgos y además modificar los capitales asegurados a lo largo de la duración de la póliza.

En caso de siniestro, el organismo de inversiones paga, de acuerdo con los plazos establecidos en el contrato, el 90% de la pérdida sufrida. La cobertura puede otorgarse en cualquier moneda convertible.

Los riesgos asegurados por el MIGA están excluidos de la provisión riesgo- país según notificación del Banco de España.



Módulo V: Financiación Internacional → Seguro de Crédito a la Exportación para Operaciones a Medio y Largo Plazo

- Criterios de elegibilidad:

La empresa ha de tener la nacionalidad de un país miembro del MIGA o al menos la mayoría de su capital debe pertenecer a nacionales de países miembros.

Son susceptibles de recibir cobertura las inversiones que realizan empresas privadas o públicas en países miembros en vías de desarrollo. La empresa solicitante tiene que remitir a la sede de la cía en Washington una solicitud provisional (preliminary application).

Si el MIGA contesta indicando que la operación es asegurable, el inversor deberá presentar la solicitud definitiva. A continuación MIGA envía la oferta y si el inversor acepta se procede a firmar el contrato.