



**UNION DE EXPORTADORES DEL URUGUAY (UEU)**  
**5ta. Edición del Programa “Jornadas Académicas”**  
**Noviembre de 2011**



**TEMA:**

**SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION**

**Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEA)**  
**Universidad de la República (UdelaR)**

**AUTORIDADES:**

**Prof. Dr. Rodrigo Arim, Decano de la FCEA, UdelaR**

**Prof. Ec. Carlos Scarone, Coordinador entre el Programa Jornadas Académicas de la UEU y la UdelaR**

**AUTORES:**

**Prof. Cr. Antonio Fraga, con la colaboración de:**

**Prof. Dra. Eva Holz (exclusivamente en el punto 4.2.: aspectos jurídicos)**

**Brs. María Inés Fernández, Noemí Dollanarte y Gabriela Medeiros (trabajo de campo)**

**Los Autores agradecen la generosa colaboración de todos  
quienes aportaron su tiempo y experiencia,  
contestando la encuesta o concediendo entrevistas en el trabajo  
de campo que forma parte medular de esta investigación, así  
como al Personal de la Unión de Exportadores del Uruguay por la  
circularización del cuestionario**

# 1. Introducción

## 1.1. OBJETIVOS

- **Generales:** Coincidiendo con el Programa “Jornadas Académicas” de la Unión de Exportadores del Uruguay:
  - Generación de conocimiento que sea valioso y práctico para el sector exportador y para las personas y organismos vinculados
  - Establecer un ámbito de análisis e intercambio académico, profesional y empresarial que redunde en beneficio de la sociedad en su conjunto
- **Particulares de este trabajo:**
  - Breve aproximación conceptual, de tipo teórico sobre el tema
  - Focalización en su funcionamiento práctico:
    - En el mundo
    - En el Uruguay

# 1. Introducción

## 1.2. METODOLOGIA

- **Referencia principal:** Trabajo de investigación sobre el tema realizado en el ámbito de la cátedra de Negocios con el Exterior de la FCEA (UdelaR):

Bengochea, Diana – Martínez, Julio – Vero, Alejandro – Seguro de Crédito a la Exportación, trabajo monográfico presentado ante la FCEA (UdelaR), 2003, tutor Cr. Antonio Fraga, disponible en la Biblioteca de la FCEA, Gonzalo Ramírez 1926, Tels. 2411.8839 al 43, int. 139, Montevideo

- **Puesta al día a través de:**
  - Relevamiento de información disponible en bibliografía e Internet
  - Trabajo de campo, en el cual se recibieron y procesaron las siguientes respuestas (de una cantidad mayor de partes contactadas)
    - 25 empresas exportadoras (*cuestionario*)
    - 3 personas vinculadas a las empresas aseguradoras (*entrevista*)
    - 3 bancos comerciales de nuestra plaza (*entrevista*)

# 1. Introducción

## 1.2. METODOLOGIA

### TRABAJO DE CAMPO

<b>EXPORTADORES QUE RESPONDIERON EL CUESTIONARIO:</b>		
<b>Cant.</b>	<b>Exportó en 2010 total de:</b>	<b>Principales productos exportados:</b>
5	Hasta USD 1 millón	Neumáticos(1), vinos finos(1), esponjas de limpieza, baño y paños de secado(1), peras(1), sensores de equipamiento médico(1)
1	De USD 1 millón a 9,9 millones	Servicio de reparaciones navales(1)
4	De USD 10 mill. a 49,9 millones	Farmacéutica, veterinaria, agroquímicos(1), cueros(1), preformas PET(1), rolos de madera(1)
15	USD 50 millones o más	Arroz(2), Tops de lana(1), Carne(3), chips de madera(1), químicos(1), preformas y botellas de PET(1), trigo, soja, maíz (4), filetes de merluza(1), ganado en pie(1)
<b>25</b>	<b>Total</b>	

# **1. Introducción**

## **1.2. METODOLOGIA**

### **TRABAJO DE CAMPO**

- Las 3 personas vinculadas a las empresas aseguradoras se distribuyen así:
  - 1 que trabaja en directa relación de dependencia con la empresa
  - 1 representante de una compañía extranjera
  - 1 broker que ofrece pólizas de todas las compañías que actúan en el mercado
- Los 3 bancos consultados se encuentran entre las mayores instituciones del sistema financiero de nuestro país

## 2. Conceptos generales

### 2.1. DEFINICIONES Y RIESGOS CUBIERTOS

- Entre los activos más importantes que se suelen encontrar en las empresas se destacan:
  - Cuentas a cobrar
  - Mercaderías
  - Edificios, maquinarias, instalaciones
- Todos ellos están sujetos a riesgos que pueden deteriorar su calidad y, en consecuencia, su valor, lo que puede causar perjuicios de consideración para la empresa
- Todos ellos pueden ser objeto de un seguro que ayude a minimizar las consecuencias en caso de existir un siniestro
- En el caso particular de las “Cuentas a Cobrar”: **SEGURO DE CREDITO** *(se puede aplicar tanto a ventas locales como internacionales)*
- Cuando se trata de ventas internacionales: **SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION** *(en adelante: “SCE”)*

## **2. Conceptos generales**

### **2.1. DEFINICIONES Y RIESGOS CUBIERTOS**

#### **Situación particular (al menos en nuestro país):**

Mientras las empresas en general tienen asumido el hábito de asegurar la mayoría de los activos mencionados, no tienen tan asumido el de asegurar las “Cuentas a cobrar”

## 2. Conceptos generales

### 2.1. DEFINICIONES Y RIESGOS CUBIERTOS

#### RIESGOS GENERALMENTE CUBIERTOS POR EL SCE:

- **Riesgo comercial:** problemas del comprador en relación con:
  - **Insolvencia:** implica la existencia de un procedimiento judicial
  - **Mora prolongada:** no requiere procedimiento judicial
- **Riesgos políticos y extraordinarios:**
  - **Políticos:** derivados de las disposiciones del gobierno del país importador, por ej.: dificultades en la convertibilidad y transferibilidad de la moneda extranjera para efectuar el pago, prohibiciones de importación, etc..
  - **Extraordinarios:** derivados de hechos no fácilmente previsibles, por ej.: desastres naturales (terremotos, tsunamis), revoluciones, etc..

## **2. Conceptos generales**

### **2.2. RIESGOS NO CUBIERTOS POR EL SCE**

- Daños causados a las mercaderías durante su transporte
- Cuando se violan leyes nacionales
- Operaciones con empresas vinculadas
- Operaciones pagaderas de las siguientes maneras:
  - Por adelantado
  - A la vista, contra entrega de documentos
  - Con crédito documentario irrevocable y confirmado
- Cuando el Comprador discuta o impugne el crédito argumentando que existen motivos que amparan su falta de pago, como por ej.:
  - Incumplimiento del contrato de compraventa por parte del Exportador
  - Compensación

## **2. Conceptos generales**

### **2.3. ALGUNOS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL SCE**

### **2.4. ESQUEMA DEL PROCEDIMIENTO DEL SCE**

Nos remitimos a lo expresado en el trabajo

## **2. Conceptos generales**

### **2.5. VENTAJAS DEL SCE PARA EL EXPORTADOR**

- Cobertura frente a los riesgos comerciales y políticos ya analizada
- Le permite al Exportador reducir su Previsión para Deudores Incobrables
- El Asegurador hace un análisis profesional del riesgo, evitándole al Exportador tener una estructura armada para cumplir una tarea para la cual generalmente no está especializado
- Si algún cobro en el exterior se complica, el Asegurador normalmente tiene una infraestructura mucho más preparada que el Exportador para gestionarlo

## 2. Conceptos generales

### 2.5. VENTAJAS DEL SCE PARA EL EXPORTADOR

- El Exportador ve facilitado su financiamiento mediante la cesión de los derechos de la póliza a favor de la Institución Financiera que lo apoye crediticiamente, pudiendo trasladarle los plazos a sus Compradores
- Al tener asegurados la mayor parte de sus riesgos comerciales y políticos el Exportador está en condiciones de ofrecerle a sus Compradores trabajar con formas de pago más simples y baratas:
  - Se maneja con Cuenta Corriente
  - Evita la exigencia de la apertura de una carta de crédito
  - Esta situación es particularmente relevante cuando en la actualidad el 80% del comercio internacional mundial se maneja con la forma de pago cuenta corriente, que deja todo el riesgo de cargo del Exportador  
*(fuente: The Wolfsberg Group, integrado por Banco Santander, Bank of Tokyo-Mitsubishi-UFC; Barclays, Citigroup, Crédit Suisse, Deutsche Bank, Goldman Sachs, HSBC, JPMorgan Chase, Société Generale y UBS –más detalles en el trabajo-)*

### 3. EL SCE EN EL MUNDO

- Origen: En Europa, a mediados del siglo XIX, pero su uso se difunde después de finalizada la 2da Guerra Mundial
- Principales asociaciones mundiales de Aseguradoras que trabajan con el SCE:
  - International Credit Insurance & Surety Association (ICISA): <http://www.icisa.org>
  - Unión de Berna: <http://www.berneunion.org.uk>

### 3. EL SCE EN EL MUNDO

<b>MERCADO MUNDIAL DE SEGUROS DE CREDITO</b> (en base a las primas facturadas en 2009)	
<b>COMPAÑÍA</b>	<b>%</b>
EULER HERMES (Francia)	34,0
ATRADIUS (Países Bajos)	27,7
COFACE (Francia)	19,9
<b>Subtotal</b>	<b>81,6</b>
CESCE, CHARTIS, QBE, MAPFRE	11,3
OTROS	7,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>
<i>Fuente: Euler Hermes (recibido directamente y chequeado con otras fuentes)</i>	

### 3. EL SCE EN EL MUNDO

<b>MERCADO MUNDIAL DE SEGUROS DE CREDITO A LA EXPORTACION</b> <b>Nuevos negocios durante cada año</b> <b>(en billones de USD)</b>					
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
A corto plazo	975	1127	1297	1123	1192
A medio y largo plazo	127	142	154	191	173
<b>Total</b>	<b>1102</b>	<b>1269</b>	<b>1451</b>	<b>1314</b>	<b>1365</b>

Fuente: Unión de Berna, <http://www.berneunion.org.uk>

Respecto a las cifras del año 2010, la Unión de Berna sostiene: **“USD 1,4 trillones de exportaciones e inversiones, *representando el 10% de los flujos globales* de exportaciones e inversiones, fueron facilitados por los miembros de la Unión de Berna ...”**

## 3. EL SCE EN EL MUNDO

### EN AMERICA LATINA:

- Origen: En la década de los 1960's, siendo los pioneros: Argentina, Brasil, Colombia y México
- Principales Aseguradoras de la región se nuclean en la Asociación Latinoamericana de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE): <http://www.alasece.com>

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.1. ANTECEDENTES**

- 1978-1983: Primera etapa: el instrumento era ofrecido solamente por el Banco de Seguros del Estado (BSE)
- 1997-actualidad: Segunda etapa: Relanzamiento del producto por parte del BSE y posterior incorporación al mercado de compañías privadas de origen extranjero

## 4. El SCE en el Uruguay

### 4.2. ASPECTOS JURIDICOS

#### 4.2.1. REGULACION APLICABLE

El SCE es una variedad del contrato de seguros => le son aplicables la totalidad de las normas que rigen los contratos de seguros

- En relación con el **CONTRATO DE SEGUROS**:
  - Código de Comercio (arts. 634 a 672)
  - Ley 16426 de desmonopolización de seguros (art. 1)
  - Puede ser ofrecido por cualquier empresa aseguradora (salvo el seguro de accidentes de trabajo)
- En relación con la **ASEGURADORA**:
  - Cuando esta opera en Uruguay está alcanzada por:
    - Ley 16426 y su normativa reglamentaria (fundamentalmente Dec. 530/93 y 354/94)
    - Complementada por la Ley 16.696 (Carta Orgánica del BCU), con las modificaciones introducidas en la Ley 18.401
  - Caso particular del SCE: Art. 2 de la Ley 16.426: puede ser una entidad autorizada a operar en el Uruguay o una empresa extranjera (excepción al régimen general, que indica que solamente pueden ofrecerse seguros por empresas autorizadas a funcionar en el país)

## 4. El SCE en el Uruguay

# 4.2. ASPECTOS JURIDICOS

### 4.2.1. LEGISLACION APLICABLE

#### Ley 16.426 - Artículo 2º:

“Las empresas públicas o privadas para desarrollar actividad aseguradora deberán instalarse en el país y ser autorizadas por el Poder Ejecutivo, con el asesoramiento de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros que se crea por la presente ley.”

“Las compañías reaseguradoras para instalarse en el país como tales deberán también contar con la previa autorización del Poder Ejecutivo.”

“Sin perjuicio de lo dispuesto por acuerdos internacionales celebrados por la República, el contrato de seguros, que contemple riesgos que puedan acaecer en su territorio, estará sujeto a todas sus normas legales, reglamentarias y fiscales y sólo podrá ser otorgado por empresas autorizadas conforme al inciso anterior.”

“En las pólizas emitidas en contravención a lo dispuesto precedentemente, las partes y sus representantes en la operación serán solidariamente responsables por los tributos y sanciones pecuniarias que correspondan.”

**“Quedan exceptuados de lo dispuesto en el presente artículo los seguros relativos al transporte y comercio internacionales.”**

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.2. ASPECTOS JURIDICOS**

#### **4.2.1. REGULACION APLICABLE**

- De lo que antecede se deduce que los contratos de SCE pueden ser ofrecidos por Aseguradoras que operen tanto:
  - Dentro de fronteras nacionales
  - Fuera de fronteras nacionales
- A la afirmación anterior se llega con total naturalidad
- No existe ningún vacío legal al respecto

## 4. El SCE en el Uruguay

### 4.2. ASPECTOS JURIDICOS

#### 4.2.2. REGIMEN DEL CONTRATO DE SCE

- Rige el principio de Autonomía de la Voluntad
  - El Código de Comercio no regula expresamente el SCE
    - Admite que el seguro puede recaer sobre cualquier “interés estimable en dinero y toda clase de riesgos (art. 635)
    - Prevé que las partes pueden apartarse de las disposiciones legales en la materia, salvo cuando se trate de normas imperativas o prohibitivas que son irrenunciables, por ej:
      - Es nulo el seguro sobre operaciones ilícitas (art. 638)
      - Es indispensable para la validez del seguro la existencia de póliza escrita (art. 644)
  - Las Leyes 16.426 y 16.696 y su modificativa 18.401 no regulan el contenido de ningún contrato de seguro

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.2. ASPECTOS JURIDICOS**

#### **4.2.2. REGIMEN DEL CONTRATO DE SCE**

- Contrato de contenido predispuesto
  - Pese a que rige el principio de autonomía de la voluntad, en la práctica el contenido y alcance del SCE es establecido unilateralmente por la Aseguradora (en general en base a modelos y estándares uniformes emanados de las asociaciones de empresas aseguradoras)
  - En base a lo anterior, de contenerse cláusulas abusivas, el asegurado o tomador del seguro podría reclamar judicialmente la nulidad de dichas disposiciones, acudiendo a:
    - Los principios generales del derecho contractual o,
    - En su caso, de corresponder, a las disposiciones de la Ley 17.250 de defensa del consumidor

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.2. ASPECTOS JURIDICOS**

#### **CONCLUSION**

Analizando el contrato se concluye que su contenido se rige por el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, pese a la preeminencia de la entidad aseguradora, sea esta nacional o extranjera

No hay ninguna valla jurídica que obste el desarrollo de esta modalidad de seguro

## 4. El SCE en el Uruguay

### 4.3. Algunas cifras

#### 4.3.1. LOS DATOS OFICIALES

### MERCADO ASEGURADOR EN EL URUGUAY: 2008

#### Composición por rama

Vehículos	30%
Accidentes	25%
Vida	13%
Vida Previsional	7%
Varios < 6% c/u	25%
<b>Crédito</b>	<b>0%</b>
Total	100%

*Fuente: BCU: Informe trimestral del mercado asegurador uruguayo al 31.12.2008 (acumulado del año)*

## 4. El SCE en el Uruguay

### 4.3. Algunas cifras

#### 4.3.2. LAS ESTIMACIONES NO OFICIALES

##### EN RELACION CON EL MERCADO DEL SCE EN EL URUGUAY:

- Uno de los entrevistados por las Aseguradoras: *“exportaciones aseguradas son no más de USD 400 a 500 millones”*
- Otro de los entrevistados por las Aseguradoras: *“primas anuales en el entorno de los USD 2 millones”*
- Análisis de la consistencia de ambas cifras:
  - 1ra. Comparación: Si se toman USD 400 millones y se le aplica una prima promedio de 0,5% (razonable) da un total de primas de USD 2 millones => coherente
  - 2da Comparación:
    - En el mundo, la Unión de Berna estima que los SCE “...representan el 10% de los flujos globales de exportaciones ...”
    - Tomando las exportaciones uruguayas del 2010 (USD 6.800 millones), los supuestos USD 400 millones representarían el 6% las mismas => coherente, dada la percepción de que en el Uruguay el SCE se usa con menor intensidad que en el promedio del resto del mundo

## 4. El SCE en el Uruguay

### 4.4. La oferta del SCE

#### 4.4.1. COMPAÑÍAS ASEGURADORAS

ASEGURADOR	OFICINA PCIPAL.	CAPITAL	CALIF. DE RIESGO	QUIÉN / DÓNDE EMITE LA PÓLIZA
BSE	Uruguay	Público		El propio asegurador, en Uruguay
COFACE (miembro del Grupo Natixis)	Francia	Privado mayoría Natixis	AA- (Fitch) A2 (Moody's)	Siempre lo ha hecho la sucursal ("full branch") Buenos Aires, en Argentina Está en negociaciones tendientes a lograr que en el futuro se pueda emitir en Uruguay, con el reaseguro de COFACE Francia,
CIA. DE SEGUROS CREDITO CONTINENTAL (miembro del Grupo Atradius)	Chile	Privado 50,1% Agustinas 49,9% Atradius	AA- (Fitch) (Humphreys)	El propio asegurador, en Chile
EULER HERMES (miembro del Grupo Allianz)	Francia	Mixto 29% público 68% Allianz 3% otros	AA (S&P)	Euler Hermes Argentina (no es "full branch")

**4. El SCE en el Uruguay**  
**4.4. La oferta del SCE**  
**4.4.1. COMPAÑÍAS ASEGURADORAS**

De las 25 respuestas de los Exportadores recibidas en la encuesta, ante la pregunta acerca de “con cuales aseguradoras tuvo contacto en relación con el SCE en los años 2010 y 2011” se recibieron los siguientes resultados:

<b>BSE</b>	<b>COFACE</b>	<b>CONTINENTAL</b>	<b>EULER-HERMES</b>	<b>OTROS (*)</b>
7	4	0	0	6

*En “Otros” se señaló a brokers, excepto 1 caso en el cual el Exportador indicó una empresa privada instalada en nuestro país, que consultada luego telefónicamente manifestó no estar trabajando con este producto*

## 4. El SCE en el Uruguay

### 4.4. La oferta del SCE

### 4.4.2. PRODUCTOS OFRECIDOS

BSE	CONCEPTO	CIAS. PRIVADAS
SI (flexible)	¿Exige toda la cartera?	NO, pero: Mínimo 3 clientes, ó Un cliente con mínimo USD 5 millones
SI	Cobertura de riesgo comercial	SI
NO	Cobertura de riesgo político	SI
Hasta 80%	Porcentaje de cobertura	Hasta 90%
180 días (flexible)	Plazo máximo	180 días (flexible)
NO	¿Se cobra prima mínima? (en caso afirmativo puede resultar muy oneroso para Exportadores pequeños)	SI Mínimo: USD 7.000 anuales

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.5. LA DEMANDA DEL SCE**

De las 25 respuestas recibidas de los Exportadores:

- Solamente 4 habían contratado SCE
- Entre ellos había 2 grandes, 1 mediano y 1 pequeño, de diferentes sectores de actividad
- 3 habían contratado con el BSE y 1 con COFACE
- Todos habían vendido en su mayoría a clientes tradicionales

## 4. El SCE en el Uruguay

### 4.5. LA DEMANDA DEL SCE

De las 21 respuestas que indicaron NO haber contratado SCE:

- Todos venden en su mayoría a clientes tradicionales
- Sólo el 62% recordaba haber recibido información adecuada sobre el SCE
- Sólo el 57% había analizado la posibilidad de emplear el SCE dentro de su operativa
- Los motivos por los cuales optaron por NO usar el SCE fueron:
  - Sus clientes son solventes y, en consecuencia, no sienten necesidad de asegurar (95%)
  - El costo del SCE es elevado frente a otras alternativas (43%)
  - Vende con pago anticipado y/o crédito documentario, está satisfecho con esas opciones y no siente necesidad de asegurar (38%)
  - Exporta a filiales (10%)
  - Se registraron varios comentarios individuales interesantes, pero su análisis excede el tiempo destinado a esta presentación (remitirse al trabajo completo)

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.6. CONOCIMIENTO DE LOS EXPORTADORES ACERCA DE SCE**

DEL TOTAL DE RESPUESTAS RECIBIDAS DE LOS EXPORTADORES, DECLARAN TENER UN CONOCIMIENTO:

- Alto: 36%
- Medio: 40%
- Bajo: 20%, que incluye
  - 3 empresas que exportan más de USD 50 millones anuales
  - 2 empresas que exportan menos de USD 1 millón anuales
  - De las 5 empresas sólo 1 declara haber tenido contacto con una Aseguradora
- Nulo: 4%
  - Se trata de 1 empresa que exporta más de USD 50 millones anuales
  - Declara que no ha tenido contacto con una Aseguradora
  - Quien responde el cuestionario es el Gerente General

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.6. CONOCIMIENTO DE LOS EXPORTADORES ACERCA DE SCE**

#### **UNA LUZ AMARILLA SE ENCIENDE:**

- El total de empresas que en el Uruguay exportaron por más de USD 50 millones en el año 2010 fue de 43
- De ellas, hay 4 que manifiestan en esta encuesta que tienen un conocimiento bajo o nulo acerca del tema y que no habrían tenido contacto con una Aseguradora
- En forma coherente con las cifras que anteceden, los representantes de las Aseguradoras encuestados fueron unánimes en que “todavía queda mucho trabajo para hacer”

**4. El SCE en el Uruguay**  
**4.7. El Costo del SCE**  
**4.7.1. EN EL AMBITO INTERNACIONAL**

<b>PRIMAS EN EL AMBITO INTERNACIONAL</b>		
<b>FUENTE (aplicable a pólizas múltiples)</b>	<b>DESDE:</b>	<b>HASTA:</b>
EXIMBANK, USA – Para PYMEs – 180 días	0,35%	1,15%
US SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (SBA), USA	¿?	1,00%
MERIDIAN FINANCE GROUP, USA	¿?	1,00%
EXPORTCREDITINSURANCE,	¿?	1,00%
AMERICAN CREDIT INDEMNITY, USA	0,50%	1,00%
ESPAÑA	0,20%	1,00%
<b>PROMEDIO:</b>	<b>0,35%</b>	<b>1,03%</b>

## 4. El SCE en el Uruguay

### 4.7. El Costo del SCE

#### 4.7.2. EN EL AMBITO LOCAL

<b>PRIMAS EN EL AMBITO LOCAL</b>		
<b>FUENTE (aplicable a pólizas múltiples)</b>	<b>DESDE:</b>	<b>HASTA:</b>
Entrevistado 1	0,30%	1,00%
Entrevistado 2	0,30%	1,50%
Entrevistado 3	0,53%	1,90%
<b>PROMEDIO:</b>	<b>0,38%</b>	<b>1,47%</b>

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.8. El SCE como facilitador del financiamiento**

#### **4.8.1. NORMAS BANCOCENTRALISTAS**

- El SCE es garantía admitida en el cálculo de las provisiones para riesgos crediticios *(BCU, Normas Contables para empresas de Intermediación Financiera, Norma Particular 3.17, “Otras garantías”, literal f, numeral iv)*
- El SCE es garantía que permite el incremento del tope de riesgos crediticios *(BCU, Recopilación de Normas de Regulación y Control del Sistema Financiero, art. 59)*
- Para que la garantía del SCE sea computable ante el BCU en los casos arriba indicados los seguros se deben contratar en:
  - Entidades aseguradoras calificadas en una categoría no inferior a BBB+ o equivalente
  - Entidades aseguradoras instaladas y autorizadas a operar en el país, con reaseguros de estos contratos en entidades reaseguradoras calificadas en una categoría no inferior a BBB+ o equivalente, inscriptas en el Registro de empresas reaseguradoras no instaladas en el país que lleva la Superintendencia de Servicios Financieros
- En el trabajo se analiza la situación de cada Aseguradora que ofrece sus servicios en el mercado *(no hay tiempo de tratarlo en esta presentación)*

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.8. El SCE como facilitador del financiamiento**

#### **4.8.2. RESPUESTAS DEL TRABAJO DE CAMPO**

- Entre los 4 Exportadores que contestaron que habían contratado SCE, el 75% manifestó que lo había aprovechado como garantía para obtener financiamiento
- Entre los 3 entrevistados de las Aseguradoras:
  - 2 fueron coincidentes en que “la mayoría” de sus clientes lo usa con tal fin
  - 1 manifestó que se usa poco con ese fin
- Entre los 3 Bancos consultados:
  - 2 manifestaron no tener operaciones relacionadas con el SCE y no mostraron mayores signos de interés
  - El restante:
    - Le presta atención a este instrumento
    - Tiene un número “más o menos” importante de operaciones garantizadas con él
    - Está en tratativas con uno de los Aseguradores para contratar una póliza en la cual el asegurado sea el propio Banco, que lo trasladaría a sus clientes

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.9. COMPARACIÓN SCE-CREDITO DOCUMENTARIO**

Nos remitimos al trabajo original  
(no hay tiempo de tratarlo en esta presentación)

## **4. El SCE en el Uruguay**

### **4.10. VENTAJAS DEL SCE PARA LAS PERSONAS ENCUESTADAS**

### **4.11. DESVENTAJAS Y ASPECTOS A MEJORAR DEL SCE PARA LAS PERSONAS ENCUESTADAS**

Nos remitimos al trabajo original

(no hay tiempo de tratarlo en esta presentación)

Sus efectos se incluyen en la “Conclusiones” a continuación

## 5. CONCLUSIONES

- La globalización y nuestra legislación permiten que las 3 Aseguradoras que dominan más del 80% del mercado mundial estén presentes en nuestro mercado
- En relación con la actuación del BSE parece importante señalar:
  - Principal fortaleza: es una empresa residente en el país, con la garantía del Estado, que emite sus pólizas en el país y contra la cual, ante la eventualidad de inconvenientes, se puede litigar en el país
  - Otra fortaleza, ésta frente al mercado de Exportadores medianos y pequeños: no cobra comisión mínima (las compañías privadas lo hacen)
  - Debilidad: no ofrece cobertura contra los riesgos políticos, cosa que su competencia hace
  - Otra debilidad: exigencia de presentar toda la cartera, frente a lo cual su competencia es más abierta (aparentemente el BSE podría flexibilizar esta exigencia en ciertas circunstancias, según el caso)

## 5. CONCLUSIONES

- No se advierten obstáculos jurídicos, estando habilitada la libre competencia
- Las cifras que este negocio representa en el mercado asegurador a nivel oficial son modestas y pueden mejorar algo en la realidad, pero son inciertas
- Da la sensación de que mientras las Aseguradoras “empujan” el mercado para introducir su producto, buena parte de la demanda potencial lo ve con cierta apatía
  - El 95% de los encuestados que no habían contratado SCE (representan un 80% del total de la muestra) no sentía la necesidad de asegurar
  - Esto confirma la falta de hábito de asegurar las “Cuentas a Cobrar” a la que se refiere la diapositiva 8

## 5. CONCLUSIONES

- El 43% de quienes no habían contratado un seguro (representan el 36% del total de la muestra) entiende que el costo del SCE es elevado frente a otras alternativas. En este estudio no se advierten diferencias significativas frente a alternativas con nivel de riesgo equivalente:
  - Ni dentro del propio SCE en la comparación a nivel internacional
  - Ni contra el crédito documentarioLa diferencia se daría frente a alternativas que no cubren los riesgos
- Un aspecto positivo es que un 76% de la muestra de Exportadores tiene un conocimiento “alto o medio” de este instrumento. No obstante, la contracara de esta cifra es que el 24% aún tiene un conocimiento “bajo o nulo” (incluyendo a grandes exportadores). Entonces aún queda mucho por hacer para difundir el SCE

## 5. CONCLUSIONES

- Así como se percibe cierta apatía frente a este producto entre los Exportadores, también se advierte entre algunas Instituciones Financieras. En la muestra, de un total de 3 Bancos sólo 1 estaba claramente interesado, mientras los otros 2 no lo tenían en cuenta
- Extrapolando las cifras internacionales que se analizaron en este estudio:
  - A nivel mundial se estima que los SCE cubren aproximadamente el 10% de las exportaciones totales
  - Considerando una cifra de exportación de bienes en el entorno de los USD 7.000 millones, en Uruguay podría haber un mercado potencial para USD 700 millones entre los Exportadores
  - Si las estimaciones de los especialistas de las Aseguradoras recogidas en este trabajo, que ubican el mercado actual en el entorno a los USD 400 millones, estuvieran aproximadas, aún quedaría un margen potencial de incremento de las pólizas por alrededor de USD 300 millones anuales
  - Lo anterior no incluye:
    - Los negocios que se puedan concretar en relación con ventas efectuadas desde los exclaves aduaneros (zonas francas, puertos libres, depósitos aduaneros)
    - Los que se puedan derivar de la exportación de servicios, que no habría inconveniente en asegurar, pero sobre lo cual, de acuerdo a lo informado por las Aseguradoras, casi no hay operaciones en nuestro país

*Muchas gracias*