

# Los seguros de crédito piden al Gobierno inversiones de futuro

Los expertos que participaron una mesa sobre el seguro de crédito explican cómo la morosidad ha cambiado la gestión del riesgo en España. Las empresas ya contratan el seguro de exceso de pérdidas.

Mercedes Serraller. Madrid

El aumento de la tasa de morosidad ha provocado que se endurezcan los seguros de crédito. Este castigo afecta especialmente a autónomos y a pymes. En un contexto de tipos de interés a la baja e incremento de los fallidos notificados en los últimos seis meses, el mercado se encuentra con tasas de siniestralidad superiores al 170%. El Ejecutivo inyectará 205 millones de euros para atender impagos y se prevé que el número de operaciones cubiertas pueda llegar a 40.000 millones. En este panorama destaca la importancia del seguro de crédito, que asegura el funcionamiento del tráfico mercantil y asume una parte del riesgo de las aseguradoras.

De estos asuntos se trató en una mesa redonda sobre el seguro de crédito en la que participaron Eduardo Villaizán, responsable del Departamento de Crédito de Willis en Madrid; Manuel Arroyo, director de la Unidad de Crédito y Caución de Willis Iberia; José Martínez Carrera, director general de Gesico; Miguel Angel Voces Prada, *credit manager* de Vitro Cristalglass SL, y Michael Branson, *regional manager Spain & Portugal*, Trade Credit Re, Suc. en España.

Villaizán recordó que "la siniestralidad de impagos en el primer semestre de 2009 supera un 50% a todo 2008. Las aseguradoras recortan la cobertura y suben las tasas para poder pensar. Hay empresas que no pueden pagar".

Martínez Carrera destacó "la importancia del seguro de crédito", que, a su juicio, "está poco valorada en el flujo real económico en las empresas". Así, el 60% del PIB son créditos interpersonales, retrasos y aplazamientos. "De este 60%, está asegurado un 80%-90%; que desaparezca esa cobertura ha generado parón", dijo.

Villaizán y Arroyo señalaron el "efecto multiplicador" de las inyecciones en el sector:

**"Ante la crisis, ya es más importante el cobro que la venta para la empresa", se certificó**



De i. a d., Ana Matarranz, de Willis, J. Martínez, M. Á. Voces, M. Arroyo y E. Villaizán. /JMCadenas

"Con poco dinero se genera mucha confianza entre empresas". Además, insistieron: "las inyecciones a la banca no tienen un traslado directo a la economía, pero el seguro de crédito influye directamente en las empresas".

De esta forma, compañías como Willis ofrecen nuevas

**Se destacó "la importancia del seguro de crédito en el flujo económico, que se valora poco"**

## Asesoría jurídica interna y externa

Los participantes en la mesa sobre el seguro de crédito destacaron que la mayoría de las empresas no han tenido servicios internos jurídicos que se dedicaran a la gestión del riesgo. Desde Willis se insistió: "Deberían haber implementado la asesoría jurídica interna en el recobro". Primero, por la vía amistosa, luego, la vía judicial, que en la mayoría de las compañías, se externaliza. Martínez Carrera comentó que "la mayoría de bufetes generalistas tienen mucha carga de trabajo y se encargan de estos asuntos despachos tradicionales". Sin embargo, apuntó "hoy hay otras demandas para conseguir que se pague, crecen los siniestros y los expedientes". Se hizo hincapié en el retraso de los juzgados de lo Mercantil y en la necesidad de inversiones en la Administración de Justicia. En conclusión, Voces Prada comentó que, a su juicio, "incluso en prevención de la gestión del riesgo el bufete especializado puede ayudar a la empresa".

pólizas de aseguradoras como TCR, además de servicios de información, manuales de gestión de cuentas a cobrar, *software* y servicios de cobros especializados.

Los participantes en la mesa constataron que se está produciendo un cambio de mentalidad. Antes todo el trabajo lo hacía la aseguradora, pero ahora las compañías introducen departamentos de recuperación de riesgo, o lo subcontratan.

Branson explicó que "TCR ofrece la posibilidad de asegurar el resultado de esa gestión porque se lleva a cabo de manera autónoma, por parte del asegurado".

Por su parte, Willis ayuda a la empresa en la gestión del riesgo y, apuntaron, "si hay impago, buscamos profesionales como Gesico, que sólo cobra si recobra".

Voces Prada contó que Vitro no tenía, hasta 2007, seguro de crédito, año en que decidieron contratar un seguro tradicional: "Vimos que la situación de las empresas ya no era la misma y pensamos que nuestra cartera iba a estar asegurada como mucho en un 20% de nuestras ventas", dijo.

A su vez, Martínez Carrera

reseñó que "Vitro es una multinacional pero que, hasta ahora, en España no ha habido sentimiento contra la morosidad, a diferencia del extranjero. Como el seguro tradicional cubría, y todo se cobraba, no había cultura en la empresa". Esto ha provocado ahora, lamentó, que "fuera de las multinacionales, no haya profesionales para montar en la empresa un Departamento de Riesgos o Recobros".

En esta línea, Voces Prada trajo a colación que antes a veces se encargaba el mismo jefe de la empresa de la tarea.

En cualquier caso, los participantes valoraron que está surgiendo una actitud nueva en las empresas y que muchas han cambiado el seguro tradicional por el nuevo de exceso de pérdidas. Y, ante la crisis, les parece más importante el cobro que las ventas.

Lo certificó Martínez Carrera: "Ha cambiado la ecuación del riesgo, las ventas ya no producen directamente beneficio, y pesa el impago: se ha transformado la gestión del riesgo por la morosidad".

A su vez, desde Willis se certificó: "El problema del seguro de crédito es que no todas las empresas tienen acceso. No es que sea más caro, es que no dan soluciones, cualquier compañía pagaría el doble si la cobertura subiera".

Todo ello, se reseñó, en España, "primer país en penetración de seguro de crédito en empresas y quinto en volumen de primas, una potencia en seguro de crédito".

En cuanto al marco legislativo, se comentó que la Ley de morosidad 3/2004 ya ofrece una cantidad importante de intereses a los impagados, el interés general del dinero más 7 puntos, que ahora está bajo, en el 8%, y que en 2008-2007 llegó a más del 11%. Se concluyó que "ya no es gratis dejar de pagar". Viene de la Directiva, y se echó en falta que fije periodos de pago obligatorios.

Por último, Branson apostilló: "El seguro de exceso de pérdidas aporta capacidad de indemnización, pero tiene como socio la capacidad de prevención que pone el asegurado, a través de sus medios o los que subcontrate".