
REVISTA MEXICANA DE
SEGUROS
Y FIANZAS



Garantías

Una visión panorámica
de la fianza y el
Seguro de Crédito

Entrevista al Consejo Ejecutivo de PASA

Algunos logros, algunas asignaturas pendientes



Jan Müller, Jorge Rodríguez Elorduy, Bruce Cliff, Paulo Morais, Mario Carrillo. Las garantías: fianza, seguro de Crédito, como eje de una conversación, destacando las bondades y los obstáculos que enfrentan estos mecanismos en el mundo.

PASA, siglas en inglés de Asociación Panamericana de Fianzas

La preside el mexicano Jorge Rodríguez Elorduy

Genuario Rojas Mendoza
@GenuarioRojas
genuario@elasegurador.com.mx

La oportunidad de conversar con presidente y vicepresidentes de la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA, por sus siglas en inglés), así como el Comité de seguro de Crédito, estaba ahí, a escasas semanas de su asamblea general, prevista para realizarse del 1 al 4 de mayo de 2016 en Cancún, Quintana Roo.

De carácter global, el organismo tiene tareas muy concretas para que los instrumentos disfruten de una mayor aceptación como garantes de cumplimiento de obligaciones y para que los responsables de manejarlos conozcan más y mejor la forma de hacer el negocio. En ese proceso, ni obstáculos, ni argumentos, son escasos.

PASA nació en 1972. Desde entonces hasta la fecha, muchas cosas han cambiado. Latinoamericana de origen, este organismo nació con la vocación de trabajar a favor de la fianza, una figura que en México es más que centenaria en aplicación y uso. En otros mercados se le conoce con otros nombres; su esencia, la misma.

En la reunión participaron Jorge Rodríguez Elorduy, presidente; Jan Müller, vicepresidente primero; Bruce Cliff, vicepresidente segundo; Paulo Morais, presidente del Comité de Crédito; Mario Carrillo, director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías.



Jan Müller, vicepresidente primero.

LAS RAZONES DE PASA

Una primera pregunta quizás básica, fue: ¿Cuál es hoy el factor que vincula a PASA con los afianzadores y los aseguradores de crédito? La respuesta la dio Rodríguez Elorduy: La asociación tiene su foco en el conocimiento de América Latina: en ir ubicando la política pública; el entorno en el cual se desarrollan el gasto público, la inversión pública y la vida contractual entre todos los particulares, es decir, en todo tipo de obligaciones.

Busca poner en el centro de su atención y de su centro de estudio a América Latina, reconociendo la diversidad que existe entre la forma de hacer gobierno, porque cada forma deriva en la utilización o la aplicación de las garantías, debido a que la garantía es flexible y es accesoria a las distintas modalidades de relación entre el gobierno y los particulares.

En esa relación, los gobiernos tienen que hacerse de recursos, de impuestos, de derechos, a través de todos los mecanismos contributivos, para luego entregar los sistemas de salud, de educación, de transporte, de puertos a la nación, todo ello mediante licitaciones, contrataciones públicas. Como los recursos que utilizan son públicos, del erario, existe la obligación constitucional, en todos los casos, de tenerlos debidamente garantizados.

Pero hoy PASA, como señalamos antes, tiene integrantes de todas las latitudes, aunque su denominación pareciera limitar geográficamente su actuación. Sin embargo, América Latina es actualmente solo su centro de desarrollo, ya que tiene miembros de Europa, en ese caso reaseguradores, primordialmente, así como compañías de Estados Unidos; de Asia.

Al organismo están incorporadas también aseguradoras directas de China y de Corea del Sur, y, a veces, a los eventos asisten australianos, y de otros países de Sudáfrica, los cuales acuden un poco a aprender de sistemas que tienen muchos años de operar en algunos países de América Latina.

REGULACIÓN, CORRUPCIÓN...

Como es evidente, hay diferencias fundamentales entre los distintos países de la región. La regulación, la corrupción, parecen tener un gran significado en la forma de hacer el negocio de las garantías e incluso hasta en el no hacerlo. En opi-

nión de la directiva de PASA, este organismo entiende que cada país tiene su propia regulación y es cuidadosa, asimismo, de la profundidad en que se atienden algunas prácticas de corrupción.

En materia de corrupción, es tal vez el trabajo que realizan la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU), las que están atendiendo el tema. Existen mesas de trabajo en tales organismos que están metiendo mucha presión en algunos lineamientos de manera que los países asuman códigos de conducta, pero, en la práctica, aunque importantes, esos esfuerzos todavía no han logrado tener suficiente fuerza.

En ese contexto, lo que PASA puede hacer y hace es crear conciencia. Un ejemplo de ese compromiso lo revela el hecho de que para su evento en Cancún incorporó al temario la presentación de una encuesta que preparó un brazo de la ONU, una organización que desde ese seno busca sensibilizar acerca de las prácticas de corrupción en todo el mundo.

La encuesta contuvo preguntas puntuales, directas, como, por ejemplo: “Las prácticas de corrupción en tu país ¿tienen una incidencia en la siniestralidad o en los reclamos?”. Luego abría dos o tres preguntas para hacer conciencia en la manera en la que la corrupción puede afectar la siniestralidad.

Después, esa encuesta planteaba: “De las garantías que ustedes emiten ¿hay algunas que ni siquiera pueden iniciar los contratos, debido a controversias interpuestas por el que quedó en segundo o en tercer lugar?, ¿cuántas veces pasa esto?”.

En la realización de ese trabajo, se preguntó: “Tu cliente, cuando obtuvo el contrato, ¿lo hizo porque quedó en primer lugar en el concurso?, ¿cuántas veces gana el concurso de una carretera el que quedó en quinto o sexto lugar?”.

También se escucharon interrogaciones como la siguiente: “Cuando le asignan el contrato ¿hay una controversia y detienen todo?”

La encuesta abordó incluso los “derechos de vía”, que se presentan cuando se asigna un contrato y resulta que el ganador tiene que pagar una mordida para hacer efectiva la obtención.

Como se observa, las preguntas fueron muy directas y, en general, se considera que se trata de una encuesta muy interesante, que trata de buscar soluciones, aun con la conciencia de que la competencia misma que se desarrolla en los sectores de garantías de cada país dificultan erradicarla, ya que en ocasiones los participantes, en aras de hacer el negocio, cierran los ojos ante lo que se presenta.

En resumen, habría que señalar que corrupción y regulación forman parte, en algunos países, de los obstáculos para el crecimiento de las garantías, aunque, por supuesto, también influyen el nivel de capacitación y la complejidad técnica que encierran dichas garantías, trátense de fianzas o de seguro de Crédito.

FUNCIONES VICEPRESIDENCIALES

La Asociación Panamericana de Fianzas realiza cada año una asamblea general y un seminario. La primera se lleva a cabo en mayo y el segundo en noviembre. El presidente, en este caso Jorge Rodríguez Elorduy, cuenta con la participación del Vicepresidente Primero, Jan Müller; del Vicepresidente Segundo, Bruce Cliff, y del Presidente del Comité de Crédito, Paulo Morais. Juntos ejecutan la estrategia de la asociación.

Desde su creación, en PASA se pensó en que la institu-

ción tuviera una capacidad, una representatividad, e hiciera cabildeo y otro tipo de actividades. Por eso decidió tener una directiva que, enriquecida con el tiempo, volteara hacia los asuntos que pudieran impulsar o frenar el desarrollo de las garantías y, asimismo, la formación de especialistas.

De esa manera, el vicepresidente primero está más enfocado en actividades relacionadas con los temas torales que se tocan en la asamblea general, que recoge las experiencias e ideas de representantes de todo el mundo, mientras que el vicepresidente segundo se orienta hacia el conocimiento, hacia la capacitación.

En el primer caso se trata de allanar caminos para que los gobiernos y los particulares usen la fianza como herramienta para garantizar el cumplimiento de los contratos legalmente establecidos. Más recientemente, también para que el seguro de Crédito sea un objeto de una consideración más consciente por parte de empresas y de gobiernos.

En el segundo caso se trata de hacer programas de docencia, planes de estudio, y así es como surgió la escuela PASA y un mayor enfoque hacia los seminarios. Se busca que los jóvenes que se inscriban, primero atiendan lo que la escuela indica, para posteriormente incorporarse a ellos. Son profesionales destacados en su campo los que intervienen como capacitadores en esos esfuerzos de educación.

ASIMETRÍA ENTRE PAÍSES

La plática con la directiva de PASA nos lleva a saber que, desde su óptica, en América Latina el mercado de las garantías está muy desarrollado, pero también que hay mercados más pequeños que entienden algo del producto, aunque no tanto. En tal escenario, México es la estrella, por su amplia

experiencia, y otros países igualmente destacan en el manejo de la fianza, utilizando inclusive diferentes denominaciones.

El reto, en esas condiciones, consiste en ir a otros mercados que no tienen el producto completamente desarrollado, por un lado creando más conciencia y por el otro ofreciendo más conocimiento. Así, el propósito es ir a regiones en subdesarrollo, culturalmente hablando, en el sistema financiero, donde éste tiene muy poca penetración, y a países con un gran sistema financiero, pero muy débiles aún en materia de garantías.

En esos mercados, integrantes de PASA pueden sentarse con las autoridades y mostrarles las bondades que tienen las garantías actuales en un sistema económico, tanto garantías contractuales como seguro de Crédito. En la medida que las garantías (crédito y fianzas), funcionen, la economía funcionará mucho mejor. Los ejemplos de buenas experiencias no son pocas, y han sido positivas.

Es un hecho que cada país tiene sus propias reglas, pero el producto en Europa tiene muchos puntos similares. Por eso el valor para toda la gente de intercambiar, de ver cómo se opera y se resuelve en otros países, y ése es nuestro trabajo de cada día. Intercambiar lo que tenemos de esas cosas y los productos que tenemos en Europa no son exactamente los mismos pero tienen cosas muy similares.

IMAGEN: DESAFÍO MUNDIAL

De todo esto, sin embargo, surge el tema de la imagen, por lo general deteriorada, de los instrumentos de garantía, por experiencias o por desconocimiento. El problema es global, aunque hay países en los cuales hay una mejor percepción del producto que en otros.

En México, por ejemplo, hay algunas nuevas modalidades de contratos con las nuevas empresas productivas del Estado en las cuales las bases de licitación del contrato establecen que la garantía aceptable para este contrato sea la Carta de Crédito, viéndose excluida la fianza. Cambiar esto es un compromiso de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, pero conocer experiencias en otros países siempre ayuda.

En casos como éste, parecería que la opción es trabajar de cerca con los beneficiarios cuya percepción es que la fianza es de una enorme complejidad, en el mejor de los casos. Este producto es tan técnico, está tan tecnificado, que para poder reclamarlo y ejecutarlo se requiere tener un profesional dedicado, un experto, porque si fallan el término, los plazos, una serie de características, ya no podrá ser ejecutado.

Ésa es la imagen: de ser obstructores. Dicen: las afianzadoras mexicanas tienen abogados expertos que lo conocen mejor que nadie, y entonces, a la hora de querer cobrar, pues hay contratiempos. Esto es muy grave. Por eso es que AMIG ha puesto este asunto como su prioridad. Lo ha llamado “la exclusión de la fianza”.

¿De qué manera lo hará? A través de un esquema en el cual cada director general de las asociadas actuará como “embajador” ante los grandes beneficiarios. Así, la asociación, con esta prioridad, estará trabajando con quienes están excluyendo a la



Bruce Cliff, vicepresidente segundo.

fianza. Es toda una estrategia para hacer valer la efectividad de la fianza. Una fianza sí sirve, pero hay que saber usarla.

El asunto de la imagen es un problema global. La directiva de PASA lo sabe. Se tiene que acercar a los gobiernos. Si bien los funcionarios argumentan que las fianzas no les sirven como ahora son manejadas, reconocen que son un ingrediente básico para el Estado. Eso permite esperar buenos resultados de las gestiones que se realicen.

SEGURO DE CRÉDITO: ¿INFRavalorado?

PASA nació teniendo como origen la fianza. Pero luego invitó al experto para hacer algo por el seguro de Crédito, que tenía una representación escasa. La idea de la asociación es darle una mayor representatividad en toda América Latina. Cuando se mira el mercado latinoamericano, se habla hoy de más de 300 millones de dólares de prima. Hay muchísimo que hacer en la región. Existe la convicción de que si hay una geografía que en las próximas décadas ganará importancia en el mundo, ésta será América Latina.

Por eso, se afirma, el enfoque tiene que estar puesto ahí. Si nosotros vemos que todos los países desarrollados tienen penetraciones del seguro de Crédito importante; que en una gran mayoría han sido los estados los que han creado sus aseguradoras de Crédito, que luego se han ido privatizando; este seguro tiene una importancia fundamental en el desarrollo de esos mercados; afirma el presidente del Comité de Crédito.

Hay mucho que hacer. Las aseguradoras están intentando hacer su parte, pero falta lograr que otros hagan la suya. La corrupción, la normativa, suelen poner obstáculos al desarrollo. Lo primero a lograr es convencer a las autoridades de cada país de las bondades que tiene una herramienta como el seguro de Crédito para el desarrollo económico, porque no hay ningún país que no enfrente su futuro con una dinámica de exportación.

Por muy grande que sea el país sus ojos están puestos en el exterior. Entonces, una buena dinámica, un buen proceso de internacionalización, de exportación, solo eso, da para hablar si detrás hay una certeza de que todo eso está garantizado. La idea en PASA es que se tiene que vender esta imagen, pero no al regulador, sino más arriba, para que aprovechen mejor las bondades de este instrumento.

Hay que trabajar también con la banca, de manera que ésta le dé un peso al solicitante de crédito si cuenta con el respaldo de un seguro de Crédito. Falta elevar la capacidad de los funcionarios para ser oferentes que logren que la sociedad tenga mayor acceso a los préstamos. Hoy, por citar a la banca mexicana, no hay ese impulso para que la empresa crezca.

Curiosamente valoran más un estado de situación financiera, que un seguro de Crédito. El seguro de Crédito puede ser el elemento para que la banca pueda prestar sin los costos de encaje que tiene con las reglas. Pero la banca ni siquiera conoce el seguro de Crédito, lo cual se agrava cuando se observa que no hay transparencia financiera empresarial.

En Portugal, hasta 2008-2009, todo el sector empresarial estuvo obligado a depositar sus cuentas anuales. En aquel entonces cada empresa debía ir con los papeles al banco y de las 400 mil empresas en operación solo 17,000 cumplían la exigencia. Hoy, con las tecnologías que se tienen, ya no hay



Paulo Morais, presidente del Comité de Crédito

más papel y dichas empresas tienen que cumplir vía internet. ¿El resultado? La cifra pasó de 17,000 a 350,000 empresas.

¿De qué sirven experiencias como la anterior? Que cuando algo se entiende, puede arrojar grandes beneficios. En el caso mencionado el estado podría crearse la percepción de que cuando se logran cosas así, la misma captación fiscal puede crecer.

CONCIENCIA INDISPENSABLE

La situación de América Latina comparte la problemática de la falta de penetración del seguro de Crédito y de las pólizas de Caucción. En este último, hay una exclusión también en muchos países de América Latina en ciertos tipos de contrato precisamente por la complejidad técnica con la que hoy están diseñadas las garantías en todo el mundo.

En la medida en que el gremio de las instituciones de cada país se una localmente y tome conciencia, podrá comprender que el riesgo no puede seguir viéndose como antes, sino que ahora ese riesgo es mayor y puede debilitar a las compañías a un grado de quiebra, por falta de demanda, por inadmisión, por falta de utilización, por no ser útil.

La conciencia es que la razón de ser de toda empresa es prestar un servicio social, económico, y que si no lo está atendiendo satisfaciendo una necesidad, la empresa podría morir de inanición.

De ahí que en cada país se deba tomar conciencia de que solo mediante la unión de las instituciones, y atendiendo frontalmente al generador de la demanda, es como tendremos un futuro muy promisorio y muy grande en América Latina.

Pero divididos, preocupados por la competencia, los propios afianzadores propician malas conductas, lo que significa seguir golpeando lo que más les duele, como es la imagen de la fianza y, consecuentemente, porque se observa, vivirán una tendencia de aplicación de garantías cada vez menor en diversas actividades.

Si la fianza no es estrictamente indispensable, la autoridad o el estado, podrán optar por quitarla. La única solución es que, unidos, los empresarios hagan conciencia de que deben enfocarse e ir a ver al generador de la demanda y darle confianza con elementos que incentiven el uso de esta garantía.