

El seguro de crédito: necesario, imprescindible, recomendable.

¿Cómo impacto el COVID 19 en la industria nacional e internacional? Algunas enseñanzas.

Las compañías de seguro de crédito solemos utilizar ciertas frases para dar comienzo a una reunión donde queremos generar conciencia del producto ... y por supuesto, concretar la venta. Por ello indicamos: “El tiempo de cobro de las facturas es de **vital** importancia para el funcionamiento de las empresas. Es sabido que en general más del 60% de las facturas se pagan en un plazo mayor a 30 días y en estos tiempos en que se **tensa la cadena de pagos, el efecto dominó parece casi inevitable**. Los plazos se alargan y pasados los 120 o 150 días las posibilidades de cobro disminuyen notablemente, lo que causa problemas en el flujo de efectivo. Si no estás cobrando, ¿cómo podés pagar tus gastos? “

Este resumen sirve para sintetizar de alguna manera cómo se acerca el producto y lo por qué es necesario tenerlo a mano como herramienta financiera en una empresa para evitar perder el control; y lo peor, ser arrastrado por dicho impago.

Solía afirmar el DT Bill Shankly del histórico Liverpool que “el fútbol no es una cuestión de vida o muerte, es mucho más que eso”, y quizás tenía razón. Pero lo más notable es que dicha frase calza justo para el seguro de crédito en estos tiempos, ya que de no tenerlo ante situaciones como la del COVID 19, puede significar la caída de la empresa frente a los impagos.

El mundo está experimentando niveles de malestar económico y social con cambios políticos nunca vistos. Los líderes enfrentan el equilibrio entre ajustes económicos y estabilidad social, cierre de fronteras/mercados y mayores restricciones al comercio internacional. Recientes informes indican que los gobiernos se encuentran desempolvando recetas de sustitución de importaciones, más asociadas a tiempos post Segunda Guerra Mundial. En resumidas cuentas: menos comercio internacional más comercio local para salvar industrias. Además, de tener mayor control de sectores claves frente a un cambio de geopolítica.

Impacto del COVID 19. Mercado local.

Es imprescindible entonces, que las empresas deben realizar una revisión cuidadosa de las **medidas de mitigación de riesgos**, incluida su cobertura de riesgo crediticio o político.

Lorenzo Preve en el Cronista (1) escribió que existían elementos suficientes para determinar que la pandemia no fue un cisne negro, como se suele describir a todo hecho inesperado y de gran impacto. Mirando en retrospectiva se entiende que pocos tenían un plan y por ello pocos estaban preparados.

La **caja** es el corazón que mueve la empresa y la cobranza es la sangre que abastece a dicha órgano. Este año los días de cobranza en la calle a partir de marzo, cuando se decretó la cuarentena, experimentaron aumentos mayores a los experimentados en el 2008 (nivel internacional) o 2001 (a nivel nacional). Por ello, se puede insinuar que la cadena de pagos estuvo quebrada.

Con este flujo de efectivo negativo, no se alcanzaron a pagar gastos en tiempo y forma, y muchos negocios tuvieron que cerrar sus puertas frente a esas condiciones. Otras tantas al menos se mantuvieron a flote y muy pocas (si tuvieron la fortuna de ser consideradas esenciales) pudieron crecer. Lógicamente, en este escenario incierto algunas empresas lograron reconvertirse y hoy son consideradas casos de éxito. Pero algunas golondrinas no hacen verano y es tema de otro artículo.

En el mercado local las fechas de vencimiento sufrieron prórrogas sucesivas frente a la imposibilidad conocer la vuelta al trabajo. Hubo necesidad de implementar en forma urgente cambios de circuitos para enviar y recibir pagos frente a una nueva realidad digital ante la ausencia del cara a cara (ej: echeqs). Lo que parece sencillo, meses atrás eran solo posibilidades por evaluar.

Desde el punto de vista **de análisis los balances** han dejado de tener el peso que tenían hasta hace poco porque han tenido el doble impacto de **ajuste por inflación** (afectando muchos balances en forma negativa) y **las consecuencias de la pandemia**: menos ventas y más gastos. Como respuesta, es preciso estar cerca del cliente y del riesgo para ofrecer una adecuada solución. No es tarea de suscripción solo ajustar líneas, sino coordinar junto a las áreas comerciales las acciones para vincularse al asegurado y entre todos cuidar la cartera. Ese ha sido el enfoque que desde Insur hemos impulsado. Lógicamente, es más dificultoso y trabajoso, pero ofrece un servicio más a medida convirtiendo a la Compañía en un socio estratégico.

En cuanto a los números a junio 2020, Argentina es un mercado que cerró en algo más de US\$28.000.000, donde los tres grupos más importantes del mundo tienen presencia y casi el 100% de cobertura. La siniestralidad, si bien se elevó respecto al año pasado, ha mantenido niveles aceptables de 110% de índice combinado neto y 66% de siniestralidad sobre prima ganada. El resultado técnico estuvo en el orden del 17% y la cesión a reaseguradores aumento a 56% viniendo del 44% el año 2019.

Latinoamérica. Mundo.

Las medidas de distanciamiento social y confinamiento derivadas del brote de coronavirus han empeorado la situación con un impacto negativo en varias industrias a nivel regional. Mayormente asociado al turismo, la industria textil, la aeronavegación y combustibles, por su poco uso.

En la última reunión de ALASECE (Asociación Latinoamericana de Seguro de Crédito a la Exportación) llevada a cabo en octubre a través de una plataforma digital, **se debatió el rol** de las compañías de seguro de crédito en este particular contexto. Hubo una amplia participación y se compartieron experiencias. Hubo concordancia en la importancia del producto y la necesidad de las empresas de tenerlo a disposición. Lamentablemente, la necesidad de recortar costos ante la contracción del comercio llevó preocupación; más que nada por tomarse decisiones empresariales que debilitan las herramientas para enfrentar cortes en la cadena de pagos.

En cuanto a números, donde Argentina versus el continente, tuvo un aumento de su producción, el primaje total se contrajo de US\$368M a USD344, siendo Brasil el principal mercado con 30,4%, seguido por Chile

(con 24,9%), México (20,3%), Colombia (8,5%) y cerrando los cinco principales con Argentina (8,4%).

La siniestralidad bruta creció, sin embargo, de 58% a 76%, pero la cesión de primas a reaseguro se mantuvo en nivel similares a lo de años anteriores: 72%. Toda esta información vertida por la publicación Latinoinsurance.

En cuanto a futuro, seguimos en deuda en cuanto a contar con el apoyo de los Estados para trabajar junto a las compañías de seguro para mantener las líneas de crédito en los mercados, compartir la siniestralidad, y mantener activo el intercambio comercio. En Chile o Brasil, han existido presentaciones a los respectivos ministerios de economía, pero es tanto el desconocimiento desde el estado de esta herramienta que es preciso hacer una campaña fuerte de difusión para luego generar el trabajo en conjunto. Este pendiente, será tarea de todas las compañías para lograr vincular el interés de los gobiernos, al igual que se hace y se hizo en Europa o Estados Unidos, donde el producto esta internalizado.

Tanto Alemania, como Francia, Reino Unido, Holanda, España y Estados Unidos, por citar los más relevantes, han acordado con los principales grupos aseguradores a nivel mundial para absorber la siniestralidad a partir de determinadas ratios de siniestralidad. Y en todos, salvo en España, no habría obligación en el futuro de las compañías de devolver lo abonado en concepto de siniestros por parte de los gobiernos. Esta ayuda torna dinámica la actividad de las aseguradoras de crédito, que sin prestar dinero a sus aseguradores (como es tarea de los bancos) mantiene líneas de crédito para que se sigan manteniendo los puentes entre empresas para vender a plazo.

Sería ideal que la próxima situación de excepción, como hoy es el COVID y antes fue la crisis subprime en 2008, que los gobiernos adopten una actitud más participativa en cuanto al trabajo en conjunto con las aseguradoras. Pero dependerá, principalmente, de la tarea que hagamos desde el sector.

Futuro inmediato

Argentina ya enfrentaba importantes problemas económicos antes de la pandemia de coronavirus. El país ha estado en recesión desde 2018 con una inflación superior al 50%, un desempleo por encima del 10% y una tasa de pobreza que afecta a más de un tercio de la población, por remontarnos a los tiempos más recientes, y sabiendo que no todo pasado fue mejor.

Se prevé que el PIB se contraiga un 11% en 2020 y se recupere sólo parcialmente el año próximo. Exportaciones, consumo privado y producción industrial se contraerán más del 10% este año y el descenso de las inversiones será aún más intenso. Clave será que las exportaciones logren crecer lo suficiente para generar mayores ingresos de divisas y para que la salud de las empresas no se vea deteriorada frente a un impago, contar con el seguro de crédito sería recomendable.

Y frente a este contexto desfavorable e incierto en el ámbito local, la herramienta debería estar en el portafolio de todo CFO que busque darles mayores herramientas a las áreas comerciales.

(1) Lorenzo Preve. Nota. El Cronista. <https://www.cronista.com/columnistas/Gestion-de-riesgo-y-coronavirus-por-que-la-pandemia-no-fue-un-cisne-negro-20200408-0043.html>

Acerca de: Compañía de Seguros InSur SA

(2) Página web: <http://www.segurosinsur.com.ar/>

(3) Contacto: Eleonora Pfirter

(4) Email: epfirter@segurosinsur.com.ar

(5)