

EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION Y EL ARBITRAJE COMERCIAL

Sergio Schaar Chabat

Desde hace varias décadas, el crédito es un importante factor de competencia en los mercados internacionales, donde los exportadores están virtualmente obligados a entregar sus productos contra una simple promesa de pago en un plazo determinado.

En virtud de lo anterior, los exportadores mexicanos, como los de otros muchos países, están protegidos contra las pérdidas que pudieran sufrir por la eventual insolvencia de sus clientes del extranjero, a través del seguro de crédito a la exportación contra riesgos comerciales.

Para los efectos del seguro de crédito, la insolvencia tiene tres connotaciones: Legal, de hecho y mora prolongada.

La insolvencia legal se configura al producirse una declaración judicial de quiebra o de suspensión de pagos; o cuando se celebra una junta de acreedores para recordar la quita o reducción de pasivos o para diferir la exigibilidad de los créditos.

La insolvencia de hecho ocurre cuando fracasa, o se interrumpe, la acción judicial de cobro iniciada en contra del deudor moroso, por insuficiencia de bienes del mismo; o simplemente cuando existen evidencias de que su situación financiera es tal que no se justificará ninguna medida legal en su contra.

*Memoria Tercer Simposio sobre Arbitraje Comercial Internacional, Academia de Arbitraje y Comercio Internacional, 1975.

Si no ocurre alguna de las eventualidades antes mencionadas dentro de los 130 días siguientes a la fecha de vencimiento del crédito, el siniestro se considera automáticamente configurado por "mora prolongada", o "presunción de insolvencia", como también se denomina siempre que el exportador haya ejercitado oportunamente las gestiones de cobro necesarias.

Una importante condición para el siniestro por mora prolongada es que la falta de pago del crédito no sea por cualquier causa imputable al exportador.

Algunas veces sucede que los importadores retienen su pagos aduciendo supuestas violaciones de los exportadores al pacto comercial (retraso en la entrega del producto, falta de peso, calidad deficiente, etc.). Si tales acusaciones son ciertas es indebido que el exportador cobre el seguro de crédito, beneficiándose así de una situación de la que él mismo es culpable, y que además lesiona la imagen del país en el extranjero.

Por el contrario, es injusto para el exportador que su cliente se niegue arbitrariamente a pagarle y que el seguro de crédito le prive de su cobertura por este mismo hecho.

Es obvio que no puede ser la compañía aseguradora quien determine a cuál de las partes en pugna (exportador e importador) asiste la razón; pero sí es necesario, con base en lo antes expuesto, que en tales casos se suspenda la cobertura del seguro de crédito hasta aclarar si el exportador es ajeno a las acusaciones de su cliente, a menos que existan evidencias de que el deudor está realmente insolvente y de que ésta es la verdadera causa del impago.

En la práctica, la propia aseguradora de crédito suele comunicarse con el deudor e incluso visitarlo en su país, para pedirle que fundamente su reclamación, procurando actuar como conciliadora. Cuando ambas partes se sienten en su dicho, existen dos alternativas que los afectados deben elegir, expresa o tácitamente: El arbitraje comercial o la demanda judicial.

La sola aceptación del arbitraje comercial por ambas partes constituye una prueba de su buena fe, y de quien tienen verdaderos deseos de resolver amistosamente las diferencias que impiden el pago del crédito.

Como es lógico, si los argumentos del importador son débiles o infundados caerán por su propio peso durante el arbitraje. Esto hace que

en muchos casos los importadores no acepten de entrada este recurso, mostrando sus verdaderas intenciones. Entonces no queda otro camino que la demanda judicial, para obligar por este medio al deudor a que cumpla su compromiso de pago.

Sobra decir que en tal circunstancia la cobertura del riesgo por mora prolongada no sufre ninguna suspensión, pues la negativa infundada del deudor a someterse al arbitraje concede automáticamente la razón al exportador afectado.

Lo mismo ocurre cuando el fallo del árbitro resulta favorable al exportador; pero si el dictamen es negativo a este último, no puede esperar la protección del seguro y tiene que absorber íntegramente todas las pérdidas que resulten a su cargo.

En el ejercicio de su actividad, la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A.(COMESSEC), cubrió entre 1971 y 1975, aproximadamente 200 mil créditos a 8,500 compradores extranjeros. Es oportuno mencionar que no tuvo noticias de más de 20 casos de incumplimiento real o aparente de los exportadores (uno de cada 10 mil), en sus obligaciones con el exterior.

La realidad es que algunos importadores, a veces por problemas de liquidez o por falta de ética comercial, tratan de aprovechar pequeñas fallas de los exportadores para suspender indefinidamente el pago de sus créditos, sin que la magnitud del problema lo justifique.

Pueden citarse, para ilustrar lo anterior, algunas experiencias de este tipo, como por ejemplo: Cierta importador retuvo durante seis meses el pago de un millón de pesos, a causa de una discrepancia en el costo de los fletes de apenas 5 mil pesos; un cliente de un exportador con más de 26 años de experiencia en el comercio exterior, rehusó el pago de 2 millones y medio de pesos aduciendo toda clase de pretextos (falta de peso, mala calidad del producto, precio excedido sobre la cantidad pactada, etc.) sin aportar pruebas suficientes para fundamentar tales imputaciones, ni devolver la mercancía supuestamente viciada.

Otros importadores han tratado de obtener sustanciales descuentos por algún retraso, no imputable al exportador, en la llegada del producto a su destino final. Otros más se valen de que alguna parte mínima de la mercancía no reúne la calidad prevista para exigir alguna compensación desproporcionada.

Este tipo de problemas, que por lo demás son comunes en el comercio mundial, suelen resolverse con relativa facilidad: Concediendo una prórroga de pago; pagando una pequeña bonificación, en otros; con la restitución de la mercancía dañada o imperfecta, etc. En todos estos arreglos, la compañía aseguradora de crédito suele jugar un papel decisivo, cuando los exportadores han agotado sus esfuerzos amistosos, pues generalmente obtiene éxito en sus advertencias al importador en el sentido de que, de no llegar a un arreglo amistoso, será objeto de una demanda judicial, y por consiguiente su prestigio internacional quedará seriamente dañado, por el intercambio de información negativa entre las compañías del mismo tipo que funcionan en todo el mundo.

Si bien no ha existido mucha necesidad de recurrir al arbitraje comercial, pues los conflictos ocurridos en relación con el seguro de crédito han podido resolverse satisfactoriamente en la forma arriba descrita, es evidente que el procedimiento arbitral reúne innumerables ventajas sobre las intervenciones legales, entre las que se destacan:

a) La toma unilateral, por parte del exportador, de medidas agresivas de presión, como es la demanda judicial, obligan al importador a defenderse en la misma forma, sobre todo si cree tener la razón, haciendo que el juicio se prolongue y encarezca demasiado en perjuicio del exportador, quien sólo podrá beneficiarse del seguro de crédito si la sentencia judicial le es finalmente favorable. En cambio, la duración del arbitraje no depende de trámites burocráticos, ni está expuesta a tácticas dilatorias, pues se supone que ambas partes están realmente interesadas en esclarecer los hechos lo antes posible.

b) Salvo en algunos casos, en que puede negociarse una cuota inferior, las tarifas de los abogados especialistas en cobranzas a nivel internacional fluctúan entre 20% y 35% de las sumas recobradas, por lo que el simple hecho de contratar estos servicios ya implica que, en el mejor de los casos, el monto de la pérdida alcanzará tales proporciones. El costo del arbitraje es considerablemente inferior en términos generales.

c) Cualquiera que sea el resultado del proceso judicial, la relación entre el exportador y el importador queda definitivamente truncada, y si el fallo es contrario al exportador, éste corre el peligro de perder inclusive todo el mercado.

d) El arbitraje persigue, según la propia definición, "encontrar una solución justa a una controversia sin lesionar las buenas relaciones

entre las partes" y, podría agregarse, sin ninguna publicidad adversa para los contendientes.

El principal problema para la eficacia del arbitraje comercial es que la mayor parte de las exportaciones de manufacturas se efectúan sin que exista un contrato comercial de por medio y, en numerosas ocasiones, sin un simple pedido.

La confianza entre las partes suele reemplazar este tipo de formalismos, sin los cuales es muy difícil el esclarecimiento de los hechos en caso de controversia.

De cualquier manera, los defectos del arbitraje son mínimos con relación a sus ventajas.

En virtud de lo antes expuesto, pueden obtenerse las siguientes conclusiones:

a) La cobertura del seguro de crédito debe quedar en suspenso cuando exista una impugnación al pago del adeudo por cualquier incumplimiento del exportador.

b) La propia compañía aseguradora debe buscar el avenimiento de las partes, y en su caso, sugerir el uso del arbitraje comercial.

c) La no aceptación de este recurso por el importador sin causa justificada, amerita que se le demande judicialmente y que su reclamación se considere, para los efectos del seguro, como no presentada.

d) El rechazo del exportador al arbitraje comercial lo obliga a demostrar en cualquier otra forma que la negativa de pago del importador carece de fundamento, o que éste se encuentra insolvente.

e) El fallo adverso al importador del arbitraje comercial configura el riesgo de mora prolongada a favor del exportador, cuando han transcurrido más de 6 meses desde el vencimiento del crédito.

f) El laudo arbitral contrario al exportador podría privarlo definitivamente de la posibilidad de obtener la indemnización del seguro de crédito.

Las citadas conclusiones definen la posición de la compañía aseguradora frente a los exportadores que eventualmente se encuentra en los diferentes supuestos considerados. Empero, resta precisar cómo

afectan tales situaciones el interés de la banca, en su carácter de beneficiaria de los derechos de las pólizas del seguro de crédito.

En México, como en muchos otros países, la banca privada suele canalizar recursos financieros del gobierno para promover las exportaciones, a través del financiamiento de las ventas a plazos al exterior a tasas preferenciales.

En tales operaciones, el riesgo de crédito para la banca está constituido por el propio exportador, si bien antes de proceder en contra de éste suele requerir el pago al obligado principal, que es el importador.

Con el advenimiento del seguro de crédito, los exportadores han solicitado a las instituciones de crédito mayores facilidades financieras, cediendo a cambio los derechos que les confiere su respectiva póliza de seguro de crédito.

En muchos casos, la banca ha liberalizado considerablemente sus políticas crediticias con base en la cobertura del seguro de crédito, y aún ha financiado algunas ventas al extranjero "sin responsabilidad"; es decir, renunciando a la vía de regreso contra el exportador, en caso de falla del importador.

Ambas situaciones son una evidente conquista lograda por los exportadores en el campo de los estímulos financieros, gracias al seguro de crédito, el cual pese a su múltiples cualidades no es ciertamente una garantía incondicional de pago, pues su exigibilidad depende de que se configure alguno de los riesgos (comerciales) previstos; de que el asegurado cumpla las obligaciones que le impone la póliza y de que, como se dijo en un principio, el exportador cumpla su compromiso comercial con su cliente del extranjero.

De todas las circunstancias que pudieran invalidar o perjudicar los derechos del seguro, la única que no es susceptible de controlar por parte del banco beneficiario de la póliza, a fin de que nada le impida obtener la indemnización en caso de siniestro, es la eventualidad de que el deudor no pague por cualquier falla del exportador.

Al producirse alguna situación similar, el banco se ve obligado a correr la misma suerte que el exportador en relación con el seguro de crédito, y por tanto queda expuesto a la pérdida de la indemnización si el resultado del arbitraje no es favorable al exportador.

Para evitar que esto suceda, es recomendable que la banca, al utilizar el seguro de crédito para respaldar sus financiamientos a la exportación:

- a)** No considere este instrumento como un aval, una fianza o una garantía incondicional de pago;
- b)** Procure no descansar en la autoliquidez de la operación si el exportador es inexperto, o no tiene buena diversificación de clientes y mercados en el extranjero;
- c)** Al operar "sin recurso", que el exportador asuma por separado el compromiso de hacer frente a cualquier contingencia que invalide o suspenda la eficacia del seguro de crédito.
- d)** Tenga la certeza de que el exportador suele cumplir con los compromisos que contrae con sus clientes, con la compañía aseguradora, etc., y que no se encuentra en una inminente situación de insolvencia.

Cuidados los aspectos anteriores, la banca podrá continuar desarrollando exitosamente su política de financiar la exportación basándose menos en la situación financiera del exportador y más ampliamente en la calidad y diversificación de sus clientes del extranjero; en su experiencia, etc.; así como en la cobertura del seguro de crédito.

En realidad, muchas de las consideraciones expresadas en este trabajo se basan en meras hipótesis, ya que afortunadamente la COMESEC no ha tenido hasta la fecha noticia de más que unos cuantos aislados, y de escasa significación, de impugnaciones al pago de ventas al exterior por cualquier falta de los exportadores.

Esto revela que ya existe en México una clara conciencia de la obligación de actuar con el mayor sentido de responsabilidad en los mercados internacionales, donde son cada vez más apreciados los productos mexicanos.