



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

**“Mecanismos para minimizar los
riesgos comerciales en las
operaciones internacionales”**

Álvaro Cañedo Martín

**FACULTAD DE COMERCIO
VALLADOLID, JULIO 2023**



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2022/2023

TRABAJO FIN DE GRADO

**“Mecanismos para minimizar los
riesgos comerciales en las operaciones
internacionales”**

Trabajo presentado por: Álvaro Cañedo Martín

Tutor: Beatriz Fernández Alonso

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, julio 2023

Resumen

Las transacciones de las empresas en el comercio internacional están a la orden del día en la actualidad y generan oportunidades irrechazables. Sin embargo, resulta complicado estar preparado para este tipo de operaciones. En el presente trabajo analizaremos los diferentes riesgos que una empresa se puede encontrar durante sus exportaciones, especialmente los riesgos comerciales. Posteriormente, trataré de analizar los instrumentos para minimizar el riesgo comercial, obteniendo así una idea de cómo y cuándo utilizar cada uno de ellos.

Los mecanismos de cobertura que existen en el mercado concentran todo el protagonismo cuando hablamos de minimizar riesgos, pasando desapercibidos otro tipo de acciones que la empresa puede emprender de manera interna y que resultan igualmente eficaces. En este proyecto he querido darles el protagonismo que merecen dedicando un capítulo a la gestión de riesgos y aportando una visión en la que el análisis previo supone una etapa fundamental para el buen uso de los instrumentos de cobertura.

Palabras clave

Gestión de riesgos, Riesgo comercial, Comercio internacional, Riesgo de crédito

Abstract

The transactions of companies in international trade are the order of the day today and generate irrefutable opportunities. However, it is difficult to be prepared for this type of operation. In the present work we will analyze the different risks that a company can find during its exports, especially commercial risks. Later, I will try to analyze the instruments to minimize trading risk, thus getting an idea of how and when to use each of them.

The hedging mechanisms that exist in the market concentrate all the prominence when we talk about minimizing risks, going more unnoticed other types of actions that the company can undertake internally and that are equally effective. In this project I wanted to give them the leading role they deserve by dedicating a chapter to risk management and providing a vision in which prior analysis is a fundamental stage for the proper use of hedging instruments.

Keywords

Risk management, Commercial risk, International trade, Credit risk

ÍNDICE

1. Introducción	7
2. Riesgos en el comercio internacional.....	8
2.1. Definición	8
2.2. Tipos de riesgo.....	9
2.2.1. Riesgo comercial	10
2.2.2. Riesgo financiero	10
2.2.3. Riesgo político	13
2.2.4. Riesgo extraordinario	15
2.2.5. Riesgo-país.....	15
2.2.6. Riesgo de transporte de mercancía	17
3. El riesgo comercial.....	19
3.1. Riesgo de resolución de contrato	19
3.2. Riesgo de crédito o insolvencia	21
3.3. Riesgo de rechazo de mercancía	23
4. Gestión de riesgos en la empresa.....	24
4.1. El proceso de gestión de riesgos.....	27
4.1.1. Alcance, contexto y criterios	28
4.1.2. Identificación de riesgos.....	28
4.1.3. Análisis de riesgo.....	29
4.1.4. Valoración del riesgo	30
4.1.5. Tratamiento de riesgo	30
4.1.6. Seguimiento y revisión	32
4.1.7. Comunicación y consulta	32
4.1.8. Registro e informes.....	32
5. Instrumentos de cobertura de los riesgos comerciales.....	33
5.1. El contrato de seguro	33
5.1.1. El seguro de crédito a la exportación	34

5.2. Medios de pago documentarios.....	36
5.2.1. El crédito documentario	37
5.2.2. Carta de crédito comercial	41
5.2.3. Remesa documentaria	42
5.3. Garantía bancaria.....	43
5.4. Cesión de crédito	47
5.4.1. <i>Factoring</i>	48
5.4.2. <i>Forfaiting</i>	49
5.5. Crédito al comprador	50
5.6. Anticipo de fondos	51
5.7. Adecuada redacción y cláusulas del contrato de compraventa.....	52
5.7.1. Inclusión de cláusulas	53
6. Conclusiones	55
7. Bibliografía.....	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: <i>Clasificación de riesgos del comercio internacional</i>	10
Figura 2: <i>Dun & Bradstreet Coutry/Region Risk Indicators – mayo 2023</i>	17
Figura 3: <i>Coste anualizado de la deuda comercial en millones de euros</i>	22
Figura 4: <i>Principios básicos de la gerencia de riesgos</i>	26
Figura 5: <i>Etapas de proceso de gestión de riesgo</i>	28
Figura 6: <i>Funcionamiento de la remesa documentaria</i>	42
Figura 7: <i>Funcionamiento de la garantía bancaria</i>	44
Figura 8: <i>Coste aproximado de las garantías bancarias</i>	47

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: <i>Matriz de riesgo 5x5</i>	29
Tabla 2: <i>Comisiones del crédito documentario en CaixaBank</i>	41

ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

CARI: Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses

CESCE: Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación

CEPYME: Confederación Española de Pequeña y Mediana empresa

CISG: *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*

ECAs: *Export Credit Agencies*

EMBI: *Emerging Markets Bond Index*

FERMA: *Federation of European Risk Management Associations*

ICO: Instituto de Crédito Oficial

IRA: *Inflation Reduction Act*

IRS: *Interest rate swap*

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OMC: Organización Mundial del Comercio

OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo

OTLE: Observatorio de Transporte y la Logística en España

S&P: *Standard & Poors*

1. INTRODUCCIÓN

En una economía tan globalizada como la actual, la internacionalización de las empresas se ha convertido en un proceso necesario para la supervivencia de estas ya que implica un sinnúmero de oportunidades de mercado prácticamente imposibles de ignorar.

A pesar de los beneficios para las empresas de operar en el extranjero, el comercio internacional se desarrolla en un ambiente muy particular respecto al comercio local, ya que cuenta con variables propias que lo convierten en algo complejo e impredecible. De hecho, los acontecimientos tan graves acaecidos durante los últimos años como la pandemia mundial o los diferentes conflictos geopolíticos han puesto de manifiesto la realidad del mercado en el que las empresas operan. Este entorno tan complicado fomenta la aparición de riesgos y a su vez despierta la necesidad de las empresas de comprender cómo hacerles frente.

España es un país de tradición exportadora con un tejido empresarial formado mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas. Es común que este tipo de sociedades se vean obligadas a exportar con apenas tiempo de adaptación y sin los recursos necesarios para emprender este tipo de operaciones.

De la amplia variedad de riesgos en el comercio internacional, los riesgos comerciales son los más frecuentes. A lo largo de este trabajo se analizará cómo una empresa exportadora puede reducir los riesgos comerciales, comenzando con su propia gestión interna de riesgos y terminando con los numerosos elementos de cobertura frente al riesgo que ofrece el mercado. El objetivo principal de este proyecto es conocer cómo actuar frente al riesgo, así como las características principales de cada instrumento de cobertura para saber cuándo utilizar cada uno de ellos.

Para la consecución del objetivo el presente trabajo está compuesto por siete capítulos, siendo esta introducción el primero de ellos. El segundo capítulo es una clasificación teórica de la tipología de riesgos, donde además se citan los principales instrumentos de cobertura y cómo se desarrolla el riesgo en la actualidad. El tercer capítulo es otra clasificación, la de los tipos de riesgos comerciales, objeto principal del proyecto. En el cuarto capítulo se detalla cómo una empresa debería gestionar los riesgos de manera interna, así como los pasos a seguir para afrontar el riesgo. En el quinto capítulo se analizarán cada uno de los instrumentos de cobertura, comenzando con los que ofrecen bancos y aseguradoras y terminando con los que puede utilizar la empresa sin necesidad de un tercero. Finalmente, se desarrollarán las conclusiones.

2. RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Durante este capítulo se abordará primeramente el concepto de riesgo en general y cómo este se desarrolla en el ámbito empresarial y en el comercio internacional en particular. A continuación, se establecerá una clasificación de los tipos de riesgo en función de su origen, describiendo cada uno de ellos y explicando cómo afectan a la empresa exportadora y cómo esta puede protegerse ante ellos, para finalmente comentar la coyuntura actual de cada riesgo.

2.1. Definición

La Real Academia Española define el riesgo como: *“Contingencia o proximidad de un daño”*. Y en una segunda acepción: *“Cada una de las contingencias que puede ser objeto de un contrato de seguro”*.

En el ámbito del comercio internacional podemos definir el riesgo como la posibilidad de que se produzca una situación adversa que pueda afectar negativamente a las diferentes operaciones que lleve a cabo una empresa exportadora o importadora.

De estas definiciones podemos extraer las principales características para que un hecho se considere riesgo. En primer lugar, debe ser un hecho incierto, un hecho que se vaya a producir con seguridad en tiempo y consecuencias nunca puede constituir un riesgo. Además, debe ser posible, futuro, lícito y fortuito.

El origen del riesgo es muy diverso, y muchas veces surge de elementos inherentes a la actividad empresarial como las decisiones estratégicas, el dinamismo del mercado, clientes, proveedores o las negociaciones con entidades financieras y administraciones públicas. Pero también hay otros factores de riesgo ajenos a las empresas:

- Fenómenos naturales: inundaciones, terremotos, tormentas, epidemias, sequía, etc.
- Entorno político: inestabilidad, crisis, guerra, políticas fiscales, huelgas, terrorismo, etc.
- Factor humano, constituido por:
 - o Acto culposo: todo aquel que tenga intención de dañar y perjudicar con dolo, como robo, hurto, fraude, calumnia, sabotaje o estafa.

- Acto negligente: todo aquel ocasionado de no actuar con la diligencia necesaria, es decir, el error humano.
- Acto accidental: enfermedad, accidente laboral.
- Barreras técnicas y arancelarias: normativa, homologaciones, derechos de aduana, trabas administrativas o cuotas. En mayor o menor medida, en todos los países existen medidas proteccionistas que dificultan la importación y comercialización de productos extranjeros.
- Economía: encarecimiento de energía y materias primas, inflación, devaluación de activos, insolvencia de clientes deudores, quiebra de proveedores.

El riesgo está presente en todas las operaciones y sus consecuencias pueden ser nefastas para la compañía. Por eso es de vital importancia identificarlos y analizarlos para poder actuar y saber si merece la pena asumir los riesgos, así como los mecanismos que existen para minimizarlos.

Además, las operaciones del comercio internacional se desarrollan en un contexto más complejo respecto al comercio nacional, surgiendo así contingencias específicas de la actividad exterior:

- Distancia física entre comprador y vendedor.
- Uso de diferentes monedas.
- Desconocimiento del idioma y la cultura.
- Disparidad en los sistemas políticos, económicos y jurídicos.
- Variedad de mercados.

Todos estos factores hacen que en el comercio exterior adquiera aún más relevancia el conocimiento de los mecanismos para minimizar el riesgo.

2.2. Tipos de riesgo

Hernández Muñoz (2003) clasifica los riesgos más comunes de las operaciones de comercio internacional en seis grupos que describiré a continuación. En la Figura 1 se muestra la clasificación de manera esquemática.

Figura 1: Clasificación de riesgos del comercio internacional



Fuente: Elaboración propia (2023)

2.2.1. Riesgo comercial

Consideramos riesgo comercial a todo aquel que surja del incumplimiento de las obligaciones contractuales de terceros con personalidad física o jurídica privada. En la mayoría de las operaciones las obligaciones principales son la entrega de mercancías en el tiempo y la forma pactadas para el exportador, y recibir la mercancía y abonar el pago para el importador.

A su vez los riesgos comerciales pueden clasificarse en tres grupos:

- Riesgo de resolución de contrato
- Riesgo de crédito
- Riesgo de rechazo de mercancía

Es el tipo de riesgo que trataré en profundidad en este proyecto, por lo que se explica detenidamente en el punto 3.

2.2.2. Riesgo financiero

El riesgo financiero es la posibilidad de incurrir en una pérdida patrimonial a raíz de las variaciones que pueden sufrir tanto los mercados financieros como el sector económico en el que se desarrolla la actividad empresarial (Hernández Muñoz, 2003).

Como ya hemos explicado, el contexto internacional es más complejo y estas variaciones pueden ser más frecuentes e inciertas. Además, al establecer relaciones con otros países es frecuente operar con varias divisas, por lo que aparece un factor determinante y que no está presente en el comercio nacional: el tipo de cambio.

De este factor surge el riesgo cambiario o riesgo de cambio. Es la probabilidad de sufrir pérdidas ante la fluctuación del tipo de cambio en el mercado de divisas. Se trata de un mercado muy volátil, por lo que se debe analizar la situación en el momento concreto en el que se lleva a cabo la transacción.

Dicho mercado va a determinar la rentabilidad de la operación. Por ejemplo, en una empresa exportadora, un tipo de cambio favorable puede aumentar sus ingresos cuando convierta las divisas extranjeras en moneda local. Por el contrario, una empresa importadora con un tipo de cambio desfavorable puede ver cómo sus costes se encarecen, perdiendo rentabilidad.

También afecta significativamente en la competitividad de los mercados. Cuando una moneda pierde valor en el mercado internacional los precios del producto se reducen para los demás países con monedas más fortalecidas, favoreciendo la exportación. Sin embargo, la apreciación de la moneda hace que el precio se encarezca, produciendo el efecto contrario.

El tipo de cambio es un factor externo y altamente cambiante, por lo que la primera medida a tomar para mitigar el riesgo es analizar el mercado en el momento en el que se va a ejecutar la operación para determinar las ventajas e inconvenientes de esta y finalmente decidir si merece o no la pena llevarla a cabo.

Además, también existe la opción de contratar un seguro de cambio con una entidad financiera. Resumidamente, su funcionamiento se basa en la fijación de un determinado precio para el intercambio de divisas, eliminando así el riesgo por variaciones en el mercado. El principal inconveniente es que, por norma general, tampoco es posible beneficiarse de estas fluctuaciones. Existen diferentes variantes como el *Forward*, *Forward* americano o las operaciones *Spot*.

Las opciones sobre divisas también son productos derivados de gran utilidad, ya que suponen la adquisición de un derecho contractual para comprar o vender divisa en una fecha futura a un precio determinado. La diferencia con el seguro de cambio es que el tenedor no está obligado a ejercer su derecho, pudiendo beneficiarse de un tipo de cambio favorable.

Además, es preciso mencionar como instrumento de cobertura los contratos de futuros y *swaps* de divisas. El primero sirve para negociar el precio de una operación futura y el segundo supone un intercambio de flujos monetarios de diferentes divisas.

El mercado de divisas no es el único condicionante de los riesgos de tipo financiero, también adquiere gran importancia el tipo de interés, surgiendo así el riesgo

de tipo de interés. Se trata de aquellos derivados de las variaciones de la tasa de interés de activos y pasivos contratados por un agente económico. Dichas variaciones pueden surgir por diversas causas como la inflación, las políticas monetarias, globalización de los mercados, déficit público, etc.

Todos los agentes están expuestos a este riesgo. Las empresas asumen el riesgo cuando se ven obligadas a pedir financiación para llevar a cabo determinadas actividades, o cuando los clientes necesitan facilidades crediticias.

En definitiva, el tipo de interés hace referencia al precio del dinero, por lo que también determinará la rentabilidad de una operación. Si una empresa financia una inversión a tipo variable, una subida del tipo de interés hará que disminuya el beneficio o incluso que incurra en pérdidas. Por el contrario, si el tipo de interés baja en un futuro la rentabilidad de la inversión aumentará. También cabe la posibilidad de negociar a tipo fijo. En este caso las fluctuaciones del mercado no afectarán a la inversión, pero la empresa tampoco podrá beneficiarse de una futura bajada del tipo de interés.

Las entidades financieras también ofrecen instrumentos de cobertura ante las posibles subidas del tipo de interés. Su coste es elevado, por lo que es preciso compararlo con el coste de la subida del tipo para ver si es conveniente contratar uno de estos productos. Además, su complejidad es elevada, siendo recomendable contar con un experto que asesore durante las negociaciones (García Crespo, 2018).

Algunas de sus modalidades más utilizadas son:

- *IRS* o *Swap*: es la más habitual y supone una permuta del interés financiero. Mediante un acuerdo contractual las partes pactan intercambiar en un determinado momento futuro flujos a tipo fijo por flujos a tipo variable. El tipo fijo queda pactado en el contrato, mientras que el tipo variable se desconoce.
- *Cap* o techo: consiste en fijar un tipo máximo, limitando así la posible subida. Como alternativa está el *Collar*, en el que también se fija un nivel mínimo.

Como medida de apoyo a las exportaciones el gobierno español gestiona a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO) el Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI). Su objetivo es fomentar la financiación a largo plazo y tipo fijo.

La situación actual de inflación ha tenido como consecuencia la subida de los tipos de interés por parte de los bancos centrales. Concretamente, el Banco Central Europeo anunció el pasado 4 de mayo la subida del tipo de interés en 25 puntos

básicos (Nieves y Jiménez, 2023). La Organización Mundial del Comercio (OMC) advierte de que la subida de los tipos de interés ha desvelado una inestabilidad financiera que aumenta los riesgos y afecta directamente al comercio internacional. De hecho, las transacciones internacionales en este 2023 sólo crecerán un 1,7%, cifra muy inferior al pasado 2022 que presentó un aumento del 2,7% (Pellicer, 2023).

2.2.3. Riesgo político

El riesgo político es todo aquel derivado de las circunstancias políticas de un país o de las medidas que un gobierno pueda adoptar y que puede causar un grave perjuicio a las transacciones internacionales llegando incluso a imposibilitar el cumplimiento de los términos y condiciones establecidas en el contrato (Estalayo, 2010).

De esta definición podemos deducir que el riesgo político depende del país, por lo que las empresas tendrán mayor o menor riesgo según la zona en la que desarrollen sus negocios internacionales. Es común pensar que el riesgo político es propio de países subdesarrollados y poco industrializados, con gobiernos más inestables. Sin embargo, este tipo de riesgo también es propio de países desarrollados, generalmente en forma de medidas proteccionistas que suponen grandes perjuicios para los productos extranjeros. Por ejemplo, en Estados Unidos existe la ley estadounidense de reducción de inflación (IRA), que lanza ayudas para la producción de tecnologías verdes en el país, dejando en situación de desventaja al resto de empresas extranjeras. Se trata de un aspecto clave en la actualidad, ya que según el Fondo Monetario Internacional en el año 2022 se alcanzó el máximo histórico de barreras proteccionistas (Mertens, 2023).

Estalayo (2010) establece que el riesgo político depende principalmente de dos parámetros:

- Fuerza mayor: medidas extraordinarias que los gobiernos pueden tomar ante situaciones de emergencia como guerras, terrorismo o catástrofes.
- Riesgos de incumplimiento de contrato: medidas gubernamentales que puedan imposibilitar que un socio comercial cumpla con lo establecido en el contrato.

En cuanto a la tipología del riesgo político, debemos diferenciar en primer lugar entre microrriesgo y macrorriesgo político. Se considera macrorriesgo a aquellos cambios que afectan a todas las empresas y sectores económicos de un país y

microrriesgo a aquellos que afectan de manera específica a determinadas empresas o sectores. También es preciso categorizar los riesgos en función de la implicación de la empresa en la economía del país, surgiendo así el riesgo político comercial, riesgo político sobre las licencias internacionales de tecnología y propiedad intelectual y riesgo político por inversión en el extranjero (Treilhes, 2017).

En la coyuntura actual son varios los organismos y empresas consultoras que realizan un diagnóstico de los riesgos a los que se enfrentará la economía global cada año. El Foro Económico Mundial (2023) considera que la confrontación geopolítica será un riesgo para tener en cuenta durante los próximos 10 años. La tensión entre potencias mundiales fomentará políticas encaminadas a conseguir la autosuficiencia.

Por otro lado, la consultora Eurasia Group (2023) recoge de manera más concreta los mayores riesgos políticos a los que se enfrenta el mundo este año:

- Rusia: *“Una Rusia humillada pasará de ser un actor global para convertirse en el estado canalla más peligroso del mundo, lo que representa una grave amenaza para la seguridad de Europa, Estados Unidos y más allá.”*
- China: el presidente Xi Jinping aglutina todo el poder político, y apenas tiene restricciones para desarrollar sus medidas nacionalistas en un país tan influyente en la economía global.
- Irán: las protestas masivas aumentan la posibilidad de un colapso del régimen.
- Aumento de los precios de la energía. En particular la subida del precio del petróleo puede generar tensión entre la OPEP y Estados Unidos.
- División y tensión política en Estados Unidos.

De igual manera que en los riesgos financieros, nos encontramos ante un factor de riesgo externo imposible de controlar para una empresa exportadora, siendo el instrumento de cobertura más eficaz el seguro de riesgo político. Tal y como lo define el Diccionario de Seguros MAPFRE (s.f., b), se trata de una *“modalidad que otorga cobertura para proteger los intereses de las empresas contra el impago de deudores provocado por las acciones o inacciones de un gobierno extranjero, su propio gobierno o de un tercer país.”*

2.2.4. Riesgo extraordinario

El Real Decreto 1006/2014, por el que se desarrolla la Ley 8/2014 sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española, define en su artículo 7.1 este tipo de riesgo: *“Son riesgos extraordinarios que pueden generar pérdidas en las operaciones de internacionalización y ser susceptibles de cobertura por cuenta del Estado las circunstancias o sucesos de carácter catastrófico acaecidos en el extranjero que impidan al exportador, al deudor o, en su caso, al garante extranjero cumplir con sus obligaciones.”*

A su vez, delimita los riesgos extraordinarios en el artículo 7.2: *“Se considerarán riesgos extraordinarios, entre otros, los ciclones, inundaciones, terremotos, erupciones volcánicas o maremotos, así como los accidentes nucleares y los ocasionados por sustancias químicas, bioquímicas o similares.”*

Se trata de un tipo de riesgo completamente ajeno a la voluntad de las partes y que resulta imprevisible, por lo que es prácticamente imposible tomar medidas de prevención. La única manera de mitigar las consecuencias del riesgo extraordinario pasa por su cobertura mediante contratos de seguro.

Los riesgos extraordinarios son cubiertos por entidades especializadas dependientes de los estados de cada país, que aseguran por cuenta del estado aquellos riesgos en los que las entidades privadas no actúan. Este tipo de entidades se denominan Export Credit Agencies (ECAs), y su principal función es fomentar la internacionalización de las empresas del país, no solo mediante los contratos de seguro, ya que también pueden ofrecer asesoramiento y financiación en forma de créditos y garantías. En España asume este papel desde 1972 la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE), que establece en su página web que los riesgos extraordinarios deben ser ciertos, posibles, lesivos y susceptibles de valoración para poder ser cubiertos mediante contrato de seguro (CESCE, 2022).

2.2.5. Riesgo-país

El riesgo-país es un concepto amplio y vital para la internacionalización tanto de las empresas como de las entidades de crédito. En términos generales podemos definirlo como la probabilidad de incumplimiento de las obligaciones financieras de un país derivada de sus circunstancias económicas, políticas, sociales, culturales, históricas e institucionales (EmpresaActual, 2020). A través de estos factores es posible construir

un índice que permite establecer el nivel de confianza y solvencia económica de un país a la hora de operar en él o llevar a cabo transacciones comerciales.

Iranzo (2008) define el riesgo-país como *“el riesgo que concurre en los clientes residentes en un determinado país por circunstancias distintas del riesgo comercial habitual. El riesgo-país comprende el riesgo soberano, el riesgo de transferencia y los restantes riesgos derivados de la actividad financiera internacional”*.

El riesgo soberano hace referencia al impago de la deuda del estado, ya sea operando directamente con él, con sus administraciones públicas o con entidades privadas dependientes. El riesgo de transferencia surge ante la imposibilidad de satisfacer la deuda contraída en la divisa pactada debido al control cambiario de los estados. Los riesgos restantes derivados de la actividad financiera internacional engloban situaciones diversas como guerras, conflictos políticos e institucionales, desequilibrios en la balanza de pagos, etc.

No podemos aislar cada uno de los tipos de riesgo que conforman el riesgo-país, ya que se encuentran íntimamente relacionados. Por ejemplo, situaciones de conflicto como las guerras o revoluciones pueden provocar dificultades a la hora de convertir moneda local en divisas extranjeras generando así un riesgo de transferencia. Por otro lado, este riesgo de transferencia puede afectar tanto a la deuda pública como a la deuda privada convirtiéndose así en un riesgo soberano.

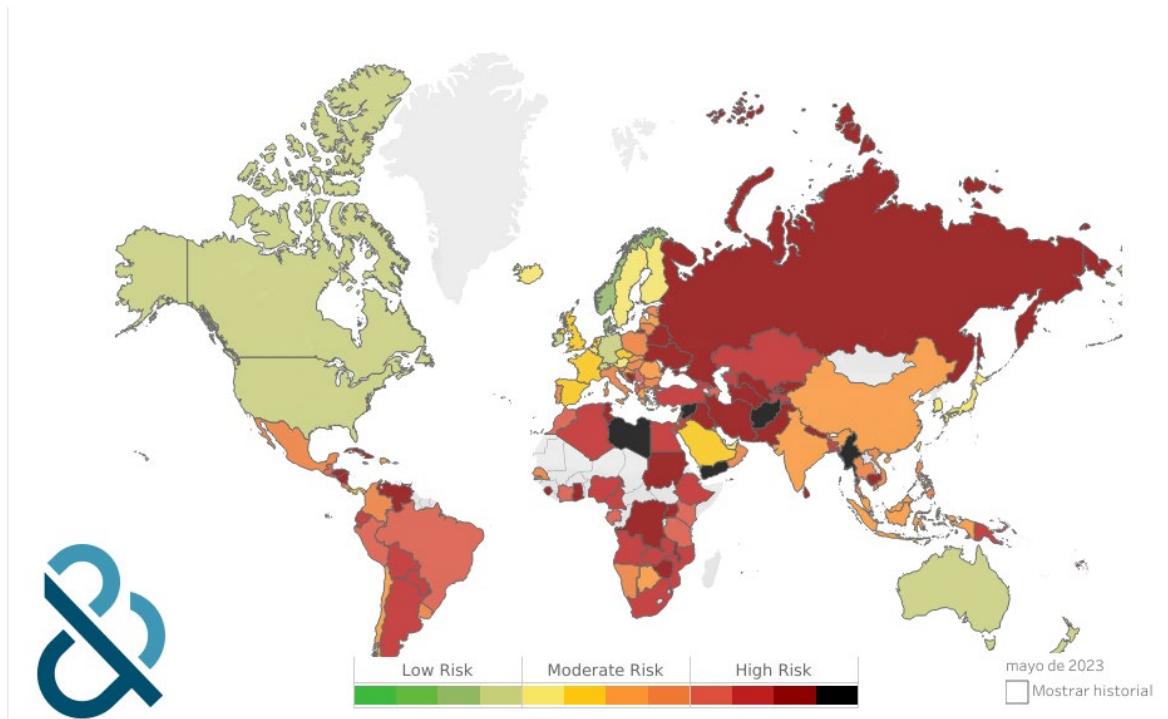
En el riesgo-país intervienen una gran cantidad de factores y su análisis es complejo. Las fuentes de información que tratan este riesgo pueden ser públicas y privadas. En las públicas están presentes los gobiernos, ECAs como CESCE o Coface, los bancos centrales como el Banco de España y organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. Las fuentes privadas están conformadas por las agencias de rating, los medios de comunicación, los bancos comerciales y las compañías de seguros.

En cuanto a los bancos es destacable la labor de J.P Morgan Chases, ya que calcula el Indicador de Bonos de Mercados Emergentes (EMBI), el índice más importante del riesgo-país. Hay otros índices relevantes como el EMBI+ o el EMBI Global que son calculados por las agencias de rating más importantes: Moody's, Standard & Poors (S&P) o Fitch IBCA.

En la actualidad, la compañía Dun & Bradstreet ofrece una herramienta que actualiza mensualmente el riesgo de cada país adaptado a las circunstancias cambiantes del entorno. Utilizando dicha herramienta podemos obtener como

resultado un mapa como el de la Figura 2, que clasifica a los países por colores en función del riesgo-país.

Figura 2: *Dun & Bradstreet Country/Region Risk Indicators – mayo 2023*



Fuente: Dun & Bradstreet (2023)

Los elementos de cobertura son similares a los del riesgo político ya que, en la práctica, el riesgo-país funciona como un indicador que aporta información sobre la situación de un país a la hora de comerciar con él o en él.

2.2.6. Riesgo de transporte de mercancía

Son los riesgos derivados de las diferentes contingencias que pueden surgir durante el proceso de carga y transporte de una determinada mercancía y que tienen como resultado el incumplimiento de las obligaciones contraídas respecto al bien transportado. Estas contingencias dependerán del contexto de cada proceso de transporte: tipo de mercancía, medio o medios de transporte utilizado, trayecto a recorrer, incoterms, etc.

La mercancía es un elemento fundamental en una operación comercial. La empresa exportadora contrae la obligación de entregarla en las mejores condiciones posibles de precio, calidad y tiempo. En la actualidad las empresas trabajan en un mercado altamente globalizado y competitivo, convirtiéndose la cadena logística en

una parte vital en la gestión empresarial. El sector del transporte se encuentra muy desarrollado y ofrece una gran cantidad de recursos que las empresas deben conocer para obtener ventajas competitivas y satisfacer al máximo las necesidades del cliente.

Como ya hemos comentado, el contexto del comercio internacional es más complejo que el comercio doméstico y ello también afecta al transporte y la cadena logística. Cabrera Cánovas (2011) expone qué factores contribuyen a esta mayor complejidad:

- Mayor distancia recorrida y tiempo de transporte, ya que las operaciones se llevan a cabo entre distintos países.
- Gran cantidad de agentes que participan en la cadena logística: almacenistas, transportistas, agentes de aduanas, etc.
- Llevar a cabo, cuando proceda, gestiones de exportación e importación con aduanas.
- Es necesario conocer la práctica comercial y normativa de los distintos contratos de transporte internacional de mercancías.
- Es necesario coordinar el contrato de compraventa y el contrato de transporte.
- Mayor posibilidad de que ocurra un siniestro.
- Conocer y cumplir las normativas de los distintos países.

En los últimos años el medio predominante en España para el transporte internacional de mercancías es el marítimo, teniendo en cuenta las unidades físicas transportadas, con una contribución promedio del 67% sobre el total. Teniendo en cuenta el valor de la mercancía transportada, el medio predominante es el transporte por carretera, con una contribución del 54% (OTLE, 2022).

Generalmente la cadena logística se encuentra externalizada de las empresas que operan en el ámbito internacional. Es algo inevitable y necesario, debido a su complejidad y alto coste, pero la principal desventaja es la pérdida de control por parte de exportadores e importadores. Por ello el primer paso para mitigar el riesgo de transporte es analizar el mercado de operadores logísticos a fin de encontrar el que mejor cubra las necesidades de la empresa.

No obstante, la mercancía puede sufrir daños en el traslado para lo que se deberá contratar una póliza de seguro de transporte. Principalmente cubre el posible deterioro de la mercancía (siempre que esté debidamente embalada), robos o pérdidas

y posibles daños durante la carga y descarga de la mercancía. Existen seguros específicos para cada medio de transporte (marítimo, aéreo, terrestre o multimodal), debido a las diferencias y particularidades de cada uno de ellos.

También es importante contar con personal cualificado para elegir los medios de transporte adecuados en función de la mercancía, el destino y los plazos de entrega, así como los diferentes Incoterms que marcarán la transferencia del riesgo.

3. EL RIESGO COMERCIAL

Tradicionalmente se ha definido el riesgo comercial como el antónimo del riesgo político, estableciendo la principal diferencia en la personalidad jurídica del deudor. Si el deudor tiene personalidad jurídica pública el riesgo es político y si ostenta personalidad jurídica privada el riesgo es comercial (Hernández Muñoz, 2003).

En un plano más específico se define al riesgo comercial como la posibilidad de la empresa de incurrir en pérdidas por el incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de personas físicas o jurídicas privadas. En la empresa exportadora el riesgo comercial principal es entregar la mercancía y no recibir el pago, y en la empresa importadora efectuar el pago y no recibir la mercancía.

Los riesgos comerciales no son exclusivos del comercio exterior, pero como ya hemos explicado, sí se ven afectados por la especial complejidad del contexto internacional. Algunos instrumentos de cobertura varían respecto al comercio nacional.

Es el tipo de riesgo más común por lo que existen cantidad de medidas para mitigarlos, pero siempre es necesario tenerlos presentes ya que, al afectar directamente al contrato, puede suponer la pérdida total de la operación.

Hernández Muñoz (2003) clasifica los riesgos comerciales en tres grupos:

- Riesgo de resolución de contrato
- Riesgo de crédito o insolvencia
- Riesgo de rechazo de mercancía

3.1. Riesgo de resolución de contrato

Los riesgos de resolución de contrato proceden de los hechos acaecidos antes de la expedición de la mercancía o de la prestación del servicio, y que conlleva a la resolución o incumplimiento del contrato de manera unilateral por parte del comprador sin que intervenga de manera alguna la empresa exportadora.

Este tipo de riesgo va ligado a un marco temporal que se inicia con la firma del contrato y finaliza con la expedición de mercancías o prestación de servicios. Su duración varía en función del sector económico de la empresa exportadora, aumentando considerablemente cuando la mercancía requiere largos tiempos para su fabricación o puesta en venta, o cuando se fabrica exclusivamente bajo pedido (por ejemplo, en sectores como la construcción o los bienes de equipo).

El incumplimiento o resolución en este periodo provoca que la empresa exportadora no obtenga un rendimiento económico de los recursos empleados para satisfacer la demanda del comprador.

La resolución del contrato puede deberse a varios motivos, pero nunca depende de la empresa exportadora:

- Decisión unilateral del comprador.
- Medidas gubernamentales, ya sea del país de origen o de destino, que imposibiliten llevar a cabo la transacción.
- Sucesos extraordinarios o catastróficos.

En el contrato de compraventa impera la libertad de forma, pudiendo este ser verbal o escrito. Basta con tener constancia de la conformidad del cliente para que el contrato sea válido. El contrato internacional de mercancías viene regulado principalmente en dos cuerpos legales:

- Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG). También conocida como Convención de Viena. Se trata de un convenio aceptado por 75 países.
- Principios del Derecho Europeo de la Contratación y los Principios de los Contratos Comerciales Internacionales.

En el día a día de la actividad empresarial el contrato formal por escrito tiene ciertas desventajas ya que puede suponer un gasto económico y ralentizar las operaciones en un entorno muy dinámico. Sin embargo, es la manera más segura de realizar las operaciones y el que más garantías ofrece. El contrato escrito sirve como prueba irrefutable de que existe un acuerdo entre las partes y adquiere rango de ley para las mismas, por lo que serán de obligado cumplimiento todos los términos y condiciones recogidos en él, así como los derechos y obligaciones.

Tras explicar la comparativa entre ambos tipos de contrato, podemos concluir que lo ideal es adaptarse a cada situación. En operaciones sencillas con clientes

conocidos y fiables el contrato verbal puede servir para agilizar y abaratar el proceso. Por el contrario, si nos enfrentamos a operaciones más complejas con clientes desconocidos que pueden generar desconfianza, el contrato por escrito es el más adecuado para garantizar la ejecución del acuerdo.

3.2. Riesgo de crédito o insolvencia

El riesgo de crédito es la posible pérdida que sufre un acreedor, derivada del incumplimiento de los pagos en el plazo y la cantidad acordada con el cliente o deudor. Se trata de un concepto muy ligado a entidades financieras ya que son las mayores concesoras de crédito, pero afecta de igual manera a las empresas.

La empresa exportadora se enfrenta a este riesgo cuando se pacta con el cliente un aplazamiento del pago, y puede darse desde el momento en el que se expide y/o entrega la mercancía.

En el comercio internacional las empresas deben inevitablemente ofrecer facilidades crediticias a sus clientes. La alta competitividad de los mercados ha provocado que una buena oferta en cuanto a precio y calidad no sea suficiente, sino que también es necesario ofrecer facilidades crediticias flexibles en cantidad y plazos. También favorecen esta situación las exportaciones complejas por importes elevados, las posibles circunstancias económicas adversas de los países donde residen los clientes o los mayores plazos de tiempo para recibir y comprobar las mercancías.

La concesión de crédito a los clientes genera tales ventajas desde el punto de vista del comercial que provoca que sea prácticamente obligatorio asumir el posible riesgo de impago, pero siempre gestionándolo correctamente para reducirlo al mínimo.

La siguiente reflexión ayuda a comprender la importancia del crédito en el tejido empresarial: *“No hay que olvidar que el crédito está en el ADN de todas las actividades empresariales, sean del sector que sean. El crédito es la sangre de nuestro sistema capitalista, es uno de los pilares de la inversión, y sin él, la actividad empresarial tiende a estancarse y está abocada a no poder desarrollarse.”* (Alonso, 2015, p. 23).

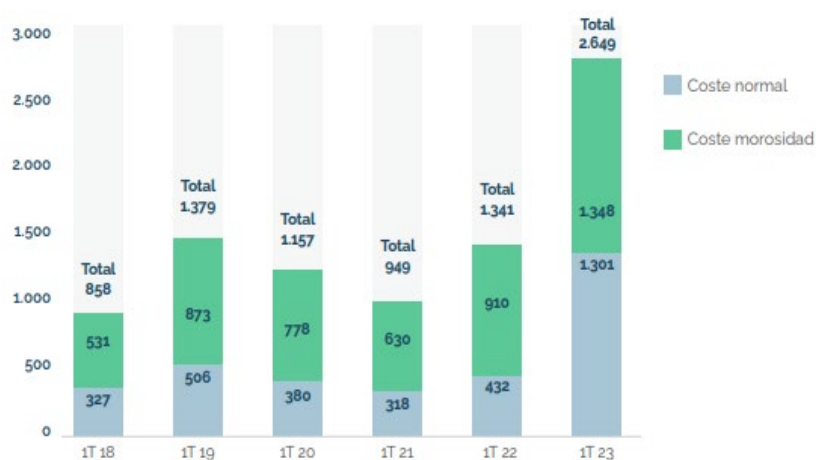
El riesgo de crédito puede aparecer por diversas contingencias. En primer lugar, hay que tener en cuenta factores internos del comprador como las situaciones de insolvencia, quiebra o suspensión de pagos. Sin embargo, también influyen las circunstancias del país de residencia o los sucesos catastróficos. Por ejemplo, cuando hay escasez de divisas por decisiones políticas o una catástrofe natural daña las infraestructuras e impide el transporte o la recepción de la mercancía.

Cabot y Suárez (2015) detallan los costes adicionales que pueden generar las situaciones de incumplimiento de las obligaciones crediticias por parte de los clientes de una empresa:

- Costes administrativos relacionados con la gestión de cobro. Incluye tanto el coste de personal administrativo como las llamadas, desplazamientos o comunicaciones certificadas.
- Costes jurídicos en caso de que sea necesario reclamar por vía judicial, aunque este procedimiento se debe utilizar como último recurso al ser costoso y lento. Incluye abogados, notarios, procuradores, etc.
- Costes financieros derivados de la necesidad de financiación adicional al no percibir ingresos en el momento pactado.
- En caso de incumplimiento total del pago, habrá que considerar coste a aquel bien o servicio prestado por el que no se ha obtenido ningún ingreso.

El simple hecho de conceder aplazamiento en los pagos ya supone un coste financiero, pero si además el cliente incurre en mora se generan costes adicionales. En el primer trimestre de 2023 el coste de la deuda comercial supuso para las Pymes españolas 1.301 millones de euros, la mayor cifra desde 2012. Se debe principalmente a la inflación, la subida de tipos de interés y el aumento de la deuda comercial (incremento del 19,2% respecto al primer trimestre de 2022). Por otra parte, el coste financiero de la mora supuso 1.348 millones de euros, cifra más alta desde 2011 y que supone un incremento del 48,2% respecto al primer trimestre del pasado año. (CEPYME, 2023). La Figura 3 refleja los datos mencionados y su evolución en el tiempo.

Figura 3: *Coste anualizado de la deuda comercial en millones de euros*



Fuente: CEPYME en base a datos del Banco de España (2023)

El aumento del coste de la morosidad es lógico teniendo en cuenta los datos publicados por Crédito y Caución. El 49% del crédito concedido a clientes se paga con retraso en lo que va de año, respecto al 45% existente en 2022. Además, el 36% de las empresas han experimentado aumentos en los plazos de pago (Crédito y Caución, 2023).

3.3. Riesgo de rechazo de mercancía

Tal y como explicamos anteriormente, el contrato de compraventa genera derechos y obligaciones de manera recíproca tanto al importador como al exportador. El importador adquiere la obligación no solo de pagar el precio pactado, sino de hacerse cargo de la mercancía. Cuando existe el incumplimiento de dicha obligación surge el riesgo de rechazo o no aceptación de mercancías.

Guarda ciertas similitudes con el riesgo de resolución de contrato, aunque resulta más perjudicial para la empresa exportadora ya que el producto ya se encuentra fabricado y, en ocasiones, también hay que agregar los costes de transporte, seguros, embalaje, etc.

El rechazo de mercancías puede aparecer por disconformidad del comprador. La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías regula en su artículo 35 este supuesto, y, en resumen, establece lo siguiente:

El vendedor deberá entregar las mercancías de acuerdo con lo estipulado en el contrato en términos de cantidad, calidad y tipo y embalaje. En caso contrario se considerarán no conformes, a no ser que:

- Sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo.
- Sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor.
- Que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador.
- Que el embalaje sea el habitual para ese tipo de mercancías o sea el adecuado para su correcta conservación.

El vendedor será responsable de toda falta de conformidad imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones. No le será imputable ninguna falta

de conformidad que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato. En caso de no conformidad el comprador tiene derecho a la resolución del contrato e indemnización por daños y perjuicios. En la práctica suelen imperar las reclamaciones amistosas ente las partes, que pueden saldarse con una renegociación del precio o la subsanación de los vicios que pudiera tener la mercancía.

También puede producirse rechazo de mercancías por decisión del comprador, ya sea por un cambio en la planificación, la aparición de un nuevo proveedor o la falta de medios para realizar la descarga. En estos casos el incumplimiento de contrato es por parte del comprador, supuesto que también está regulado en el mismo cuerpo legal en los artículos 61 a 65. En resumen, establecen que, ante incumplimiento de contrato por parte del comprador, el vendedor podrá:

- Exigir indemnización por daños y perjuicios.
- Ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65:
 - o Exigir al comprador que cumpla sus obligaciones (pago del precio y recepción de la mercancía), a menos que hubiera ejercido otro derecho o acción incompatible.
 - o Fijar un plazo adicional y de duración razonable para que el comprador cumpla sus obligaciones.
 - o Resolver el contrato si el comprador no cumple en este plazo adicional, o si en incumplimiento supone un incumplimiento esencial del contrato.

4. GESTIÓN DE RIESGOS EN LA EMPRESA

Cuando hablamos de minimizar los riesgos en el comercio internacional se hace hincapié en los elementos externos de cobertura, como los contratos de seguro. Y son sin duda instrumentos muy útiles que debemos tener en cuenta, pero el primer paso es generar una estructura interna capaz de identificar, analizar y prevenir los riesgos que puedan surgir en las operaciones de la empresa.

Podemos definir la gestión de riesgos como una actividad dentro de la gestión empresarial que tiene como objetivo identificar, evaluar, intervenir, prevenir y proteger las situaciones de riesgo en una organización maximizando los recursos disponibles, con el fin de mantener o incrementar los beneficios empleando para ello los instrumentos disponibles (Diccionario de Seguros MAPFRE, s.f., a).

Riveros (2019 a) establece las principales funciones que desempeña el área de gestión de riesgos:

- Identificar y evaluar los riesgos principales en la empresa, o en una determinada operación concreta.
- Desarrollar planes de contingencias para mitigar los riesgos analizados. Dichos riesgos pueden suponer una oportunidad para la empresa, en cuyo caso el gestor de riesgos deberá analizar la situación para obtener el mayor beneficio posible.
- Establecer medidas de control para asegurar el cumplimiento de los objetivos.

Todas las empresas sin excepción se encuentran expuestas al riesgo, independientemente del tamaño o del sector en el que operen. Por lo tanto, están obligadas a gestionarlo de la mejor manera posible.

Se trata de una función compleja dentro de la empresa que requiere ciertas características concretas para que los resultados sean óptimos. En primer lugar, es necesario que la gerencia de riesgos concuerde con los valores y cultura de la organización que son los que determinan la conciencia, actitudes y comportamiento frente al riesgo. También debe adaptarse a las propias condiciones y necesidades empresariales que vendrán determinadas por cantidad de factores. De hecho, la tendencia actual va encaminada a que el gestor de riesgo participe en otros ámbitos de la empresa como la sostenibilidad o la estrategia corporativa. Los últimos datos de la Federación de Asociaciones Europeas de Gestión de Riesgo (FERMA, 2023) establecen que el 61% de los administradores de riesgo revisa riesgos estratégicos, el 40% contribuye a la definición de la estrategia corporativa, el 40% trabaja en riesgos e impactos de sostenibilidad y el 33% trabaja en diferentes escenarios del plan de negocios.

En segundo lugar, la gestión debe ser integral, englobando todos los posibles riesgos y labores a realizar. De lo contrario los objetivos serán difícilmente alcanzables. Por ejemplo, un departamento de exportación puede identificar perfectamente mediante un estudio exhaustivo el riesgo de morosidad de un cliente, pero no conocer qué consecuencias tiene para la empresa la mora del pago y actuar de manera incorrecta.

Además, la gerencia de riesgos debe adaptarse al entorno, adquiriendo un carácter dinámico que va cambiando con el tiempo. Debe ser un proceso continuo y

constante. Dependiendo del momento en el que nos encontremos pueden surgir nuevos riesgos y circunstancias que determinen el criterio de actuación. Para conseguir esta adaptación es de vital importancia contar con fuentes que aporten información fiable, de calidad y en el momento requerido.

Por último, debemos de tener en cuenta los recursos utilizados. Una adecuada gestión del riesgo implica tiempo, esfuerzo y dinero. En este tipo de actividad tienen una gran influencia los recursos humanos ya que se basa en el análisis y la toma de decisiones.

La norma ISO 31000:2018 es uno de los documentos más importantes de la gestión de riesgo, y supone una guía práctica para todas las empresas que deseen implantar un sistema de gestión de riesgo. En ella se enumeran sus principios básicos, que resumen a la perfección las características anteriormente desarrolladas.

Figura 4: Principios básicos de la gerencia de riesgos



Fuente: Norma ISO 31000:2018

Fiorito (2021) enumera las ventajas que pueden beneficiar a la empresa si la administración de riesgos cumple con las características anteriormente descritas:

- Integración de una estructura para que las operaciones futuras se desarrollen de manera segura.
- Mejora la toma de decisiones, la planificación, el establecimiento de prioridades.

- Permite una distribución eficiente y eficaz de los recursos y el capital de la organización.
- Reduce la volatilidad de las áreas no esenciales del negocio.
- Proteger y mejorar los activos y la imagen de marca.
- Aumento de la confianza de los grupos de interés o *stakeholders*, al disminuir la incertidumbre.
- Aumenta considerablemente la probabilidad de cumplir con los objetivos estratégicos.

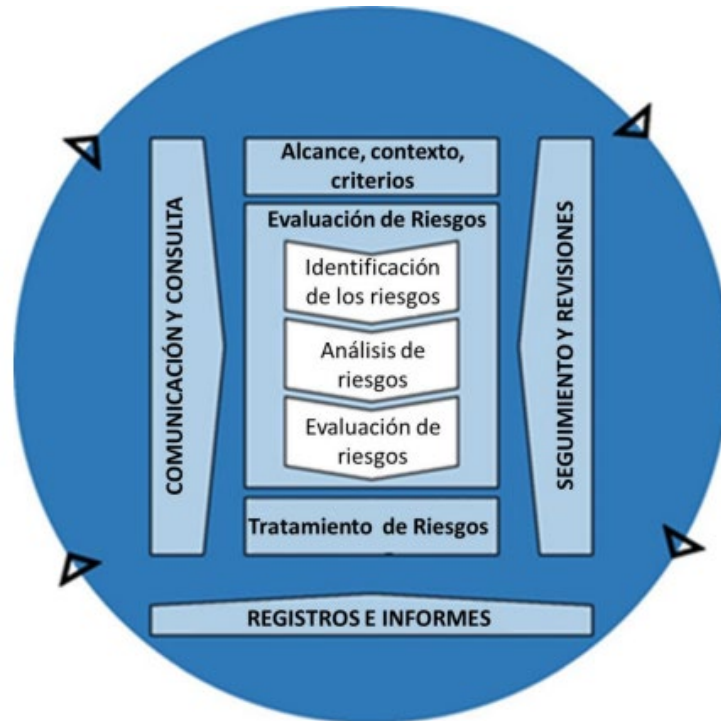
4.1. El proceso de gestión de riesgos

Un proceso es el conjunto de fases sucesivas a seguir para lograr un objetivo determinado. En el ámbito de la gestión de riesgos implica la aplicación sistemática de políticas, procedimientos y prácticas a las actividades de comunicación y consulta, establecimiento del contexto y evaluación, tratamiento, seguimiento, revisión, registros y reportes de los riesgos.

La norma ISO 31000:2018 establece que el proceso de gestión de riesgo consta de las siguientes etapas:

- Alcance, contexto y criterios
- Identificación del riesgo
- Análisis del riesgo
- Valoración del riesgo
- Tratamiento del riesgo
- Seguimiento y revisión
- Comunicación y consulta
- Registro e informes

Figura 5: *Etapas de proceso de gestión de riesgo*



Fuente: Norma ISO 31000:2018

4.1.1. Alcance, contexto y criterios

El primer paso es definir qué alcance van a tener las actividades de gestión de riesgos, ya que el proceso se puede aplicar en distintos niveles (estratégico, operacional, de proyecto, etc.). Para determinar el alcance es necesario tener en cuenta los objetivos a cumplir y resultados esperados, los recursos necesarios, el tiempo disponible y los instrumentos necesarios para la evaluación de riesgos.

En segundo lugar, hay que determinar el contexto en el que se encuentra la organización, ya que es un aspecto determinante en la fijación de objetivos y la actitud ante el riesgo. Hay que tener en cuenta tanto el contexto interno como el externo.

Finalmente, es preciso establecer los criterios para evaluar el riesgo, así como la cantidad y tipo de riesgo que es posible asumir. Debe ir en concordancia con la cultura empresarial, la propia situación de la organización y los objetivos establecidos.

4.1.2. Identificación de riesgos

El propósito principal es encontrar, reconocer y describir los riesgos que pueden interferir en la consecución de los objetivos. Para esta tarea es necesario tener en cuenta factores como los cambios en el entorno externo e interno, las fuentes

generadoras de riesgo, amenazas y oportunidades, vulnerabilidades y capacidades, indicadores de riesgo o las limitaciones de conocimiento de la información.

El resultado óptimo de esta parte del proceso pasa por reconocer todos los riesgos posibles y recopilar toda la información sobre sus causas y consecuencias potenciales, así como sus áreas de impacto.

4.1.3. Análisis de riesgo

El principal objetivo de esta etapa es comprender la naturaleza y características del riesgo. Para ello se pueden emplear técnicas tanto cualitativas como cuantitativas, o incluso combinarlas, y los resultados sirven para determinar la posterior toma de decisiones.

Una de las metodologías más importantes y efectivas en esta etapa es la matriz de riesgo, que sirve para clasificar los riesgos en función de unas determinadas variables. Generalmente la matriz relaciona la probabilidad de ocurrencia y el impacto de un riesgo, aunque pueden emplearse otras variables.

Para construirla es preciso establecer escalas de valoración para cada variable e interrelacionarlas, obteniendo el siguiente resultado:

Tabla 1: *Matriz de riesgo 5x5*

PROBABILIDAD /IMPACTO	Despreciable (1)	Bajo (2)	Significativo (3)	Alto (4)	Severo (5)
Muy probable (5)	Medio 4	Alto 10	Muy alto 15	Extremo 20	Extremo 25
Probable (4)	Medio 4	Medio 8	Alto 12	Muy alto 16	Extremo 20
Poco probable (3)	Bajo 3	Medio 6	Medio 9	Alto 12	Muy alto 15
Improbable (2)	Muy bajo 2	Bajo 3	Medio 6	Medio 8	Alto 10
Muy improbable (1)	Muy bajo 1	Muy bajo 2	Bajo 3	Medio 4	Medio 5

Fuente: Elaboración propia (2023)

Como se puede apreciar en la Tabla 1, el riesgo se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Riesgo} = \text{Probabilidad} \times \text{Impacto}$$

4.1.4. Valoración del riesgo

En la valoración de riesgos es preciso comparar los resultados obtenidos en el análisis de riesgo con los criterios establecidos durante la primera etapa, con la finalidad de apoyar la toma de decisiones.

Según la norma ISO 31000:2018, los resultados de la valoración de riesgo pueden derivar en las siguientes decisiones:

- No hacer nada más, cuando el análisis se ajusta perfectamente al criterio establecido.
- Considerar opciones para el tratamiento del riesgo.
- Realizar un análisis adicional para comprender mejor el riesgo.
- Mantener los controles existentes.
- Reconsiderar los objetivos, cuando el análisis supera ampliamente al nivel de riesgo asumible.

4.1.5. Tratamiento de riesgo

Supone la selección e implementación de las acciones oportunas para abordar el riesgo. Se trata de un proceso iterativo donde primeramente es necesario formular todas las opciones posibles de tratamiento e implementarlas, y posteriormente evaluar continuamente la eficacia de dichas opciones y, en caso de que no resulte efectiva, establecer otro tipo de tratamiento.

Las opciones para abordar el riesgo no son excluyentes y se pueden complementar. Las formas de actuar frente al riesgo se concretan en:

- Evitar el riesgo

Supone eliminar por completo cualquier posibilidad de riesgo. Puede implicar renunciar a una determinada operación generadora de riesgo, porque supera los niveles de apetito y tolerancia al riesgo de la organización.

Puede aparecer en las exportaciones, por ejemplo, cuando el vendedor exige el pago al contado de la mercancía para ciertos clientes que generan incertidumbre en cuanto a su solvencia. También si se restringe el área geográfica, desechando clientes cuyo país de origen presenta altos niveles de Riesgo-País.

- Aceptar el riesgo

Se asumen los riesgos porque entran dentro de los niveles de tolerancia y apetito, o pueden llegar a generar oportunidades de mercado. Esta manera de actuar puede aumentar el nivel de riesgo.

Puede ser una oportunidad, por ejemplo, exportar a nuevos países desconocidos con un determinado mercado en crecimiento donde apenas hay competencia en el que podemos alcanzar altas cuotas de mercado.

Otra práctica habitual es seguir vendiendo a crédito aceptando el riesgo de morosidad o impago.

- Compartir el riesgo

El riesgo se puede compartir con los socios de negocio o con entidades externas, generalmente aseguradoras. Hay numerables fórmulas para transferir el riesgo:

- Introducción en el contrato de cláusulas exhortativas o limitativas de responsabilidad.
- Contratación de mecanismos externos que ofrece el mercado para la cobertura de riesgos, tales como el *factoring*, *forfaiting*, seguro de crédito a la exportación, etc.
- Mitigar el riesgo

Puesta en marcha de medidas encaminadas a la reducción del nivel de riesgo, tales como:

- Diversificación de productos y mercados.
- Aumento del control interno y seguimiento de las operaciones.
- Establecimiento de controles que ayuden a prevenir, detectar y corregir.

Para el correcto desarrollo de todas estas opciones es conveniente implementar un plan de acción denominado plan de tratamiento de riesgos. En él debe reflejarse con exactitud de qué manera se ejecutarán las opciones elegidas, con el fin

de que las partes implicadas tengan clara su función y poder llevar a cabo un seguimiento.

Debe incluir la opción de tratamiento elegido, los recursos necesarios, el personal implicado, las acciones a realizar y el plazo de ejecución de estas.

4.1.6. Seguimiento y revisión

La función principal en esta etapa es mejorar y asegurar la calidad de todo el proceso. Como se puede apreciar en el esquema de la Figura 5 (pág. 29), debe estar presente en todas las partes del proceso.

Las principales funciones pasan por planificar, recopilar y analizar información, registrar resultados y proporcionar retroalimentación. Esta información adicional debe incorporarse a todo el proceso y resulta fundamental para la adaptabilidad y mejora continua.

4.1.7. Comunicación y consulta

También debe formar parte de todas las etapas del proceso. El objetivo principal es ayudar a todas las partes intervinientes a conocer mejor el riesgo para mejorar la conciencia y toma de decisiones. Es un aspecto fundamental en la integración del proceso en la empresa ya que, como explicamos anteriormente, el factor humano tiene un peso especial en la gestión de riesgos.

La comunicación busca promover la toma de conciencia y la comprensión del riesgo, mientras que la consulta fomenta la obtención de información y retroalimentación para mejorar la toma de decisiones.

4.1.8. Registro e informes

El proceso de gestión de riesgos y sus resultados deben quedar documentados e informar a todas las partes interesadas de los mismos, a fin de determinar la eficiencia de este y fomentar la mejora continua. Además, pretende aportar información adicional para la toma de decisiones y fomentar la interacción entre todo el personal involucrado.

A la hora de recopilar la información, esta debe recibir un tratamiento adecuado para que sea accesible en el tiempo tanto en la presente toma de decisiones como en futuras ocasiones. También es preciso establecer el grado de confidencialidad para controlar quién tiene acceso a la información.

5. INSTRUMENTOS DE COBERTURA DE LOS RIESGOS COMERCIALES

Durante este capítulo abordaré cada uno de los instrumentos de cobertura existentes para minimizar el riesgo comercial describiéndolos, explicando su funcionamiento y distintas modalidades, así como sus principales ventajas y desventajas. Cada instrumento puede cubrir varios tipos de riesgo comercial, por lo que también se detallará cómo afectan a cada uno de ellos.

5.1. El contrato de seguro

Antes de analizar los instrumentos de cobertura existentes para los riesgos comerciales es necesario abordar el concepto del contrato de seguro, ya que constituye una parte fundamental en la cobertura de riesgo. Una parte importante de los instrumentos para minimizar el riesgo pasan por la contratación de un seguro.

En la legislación española existen diferentes cuerpos legales que regulan el contrato de seguro. La Ley 50/1980, de 8 de octubre, lo define en su artículo primero como :” *El contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.*”

El riesgo es la causa principal del contrato de seguro. Sin la probabilidad de que ocurra un evento dañoso este no tiene razón de ser. El ámbito internacional está plagado de riesgos de diversa índole, motivo por el cual aflora entre las diferentes empresas una necesidad imperiosa de protección y seguridad, convirtiéndose el seguro en un elemento fundamental para minimizar el riesgo.

Sin embargo, no todos los riesgos son asegurables. Es necesario que cumplan ciertos requisitos para poder ser objeto de un contrato de seguro: debe tratarse de un hecho posible, futuro, incierto y fortuito. Además debe ser concreto para que pueda ir reflejado en la póliza, y sus consecuencias negativas han de ser medibles. Por último, ha de ser un hecho lícito que no sea contrario a la legislación vigente, a la moral y al orden público (Riveros, 2019 b).

El objetivo final del contrato es transferir el riesgo a la compañía aseguradora, percibiendo una compensación cuando el evento dañoso se produce. Nunca puede suponer un acto lucrativo para la empresa asegurada, ya que nunca percibirá una indemnización superior a los daños sufridos. Sí lo es para la entidad aseguradora, que percibirá una prima a cambio de la cobertura prestada (Hernández Muñoz, 2003). El

precio de la misma vendrá condicionado principalmente por las características del riesgo en cuestión. Por ejemplo, en un seguro de crédito se tendrán en cuenta los plazos y medio de pago, las características del país del comprador, el volumen total de la venta o la probabilidad de morosidad e impago.

Existen cuatro partes intervinientes en el contrato de seguro:

- Asegurador: persona jurídica debidamente autorizada para operar cuya función principal es amparar el riesgo a cambio del pago de la prima, adquiriendo el compromiso de indemnizar al asegurado si se llegase a producir el siniestro.
- Tomador: persona física o jurídica que contrata el seguro, transfiriendo el riesgo al asegurador. Puede actuar por cuenta propia, siendo también el asegurado, o por cuenta de otro siendo este la persona asegurada.
- Asegurado: persona física o jurídica titular del objeto de seguro. Coincidirá con el tomador si este actúa por cuenta propia.
- Beneficiario: persona física o jurídica titular del derecho a percibir indemnización si se produce el siniestro. Puede coincidir con el asegurado o ser otra persona.

A diferencia del contrato de compraventa, en el contrato de seguro no existe la libertad formal. La ley 50/1980 dispone en su artículo quinto que el contrato de seguro y sus modificaciones o adiciones deberán ser formalizadas por escrito. El asegurador está obligado a entregar al tomador del seguro la póliza o, al menos, el documento de cobertura provisional.

Por ende, podemos definir la póliza como el documento en el que se formaliza el contrato de seguro y que contiene las condiciones generales, particulares y especiales del mismo (Diccionario Allianz, s.f.). También debe recoger, como mínimo, la información prevista en el artículo octavo de la Ley de Contrato de Seguro.

En el comercio internacional los seguros más habituales cubren el riesgo de transporte de mercancías, el riesgo de tipo de cambio, los riesgos comerciales y los riesgos políticos y extraordinarios.

5.1.1. El seguro de crédito a la exportación

En cuanto a los riesgos comerciales, el seguro más importante es el seguro de crédito a la exportación. Su principal función es garantizar el cobro de las operaciones

realizadas por el exportador, cubriendo así el riesgo de crédito. Supone además una herramienta comercial ya que aumenta la capacidad de cesión de crédito a clientes de la empresa exportadora. También sirve de cobertura ante una resolución anticipada del contrato. En España CESCE gestiona el seguro de crédito por cuenta del estado, como medida gubernamental para fomentar la internacionalización de la economía española. En el ámbito privado es destacable el papel de COFACE y Crédito y Caución.

La entidad aseguradora estudia el riesgo para determinar qué operaciones quedan cubiertas y hasta qué importe. Tras la contratación de la póliza, la empresa exportadora tiene derecho a ser indemnizada ante la morosidad o impago.

Además de la indemnización ante la materialización del riesgo, Gallardo (s.f.) establece otro tipo de servicios que las aseguradoras integran en determinadas pólizas de seguro y que suponen un gran apoyo al exportador, tales como:

- Prevención del riesgo mediante el análisis de cada cliente (importador) para ajustar las líneas de crédito comercial. Con clientes extranjeros la obtención de información de solvencia es costosa y de difícil acceso.
- Empezar acciones de recobro ahorrando tiempo y dinero al exportador.
- Búsqueda de nuevos clientes solventes en los países a operar, aprovechando el mayor conocimiento de la aseguradora.
- Asesoramiento a pymes.

El seguro de crédito puede aplicarse a una determinada operación, a un grupo de ellas o a la totalidad de operaciones que lleva a cabo la empresa exportadora. Cuantas más operaciones estén cubiertas mayor será el precio del seguro, por lo que la póliza deberá ajustarse a las necesidades de cada empresa. Por ejemplo, una pyme que exporta de manera esporádica requerirá una póliza para operaciones concretas, mientras que grandes empresas con una amplia cartera de clientes optarán por una cobertura global.

Determinadas pólizas también cubren al exportador de los riesgos de resolución de contrato. En CESCE se denomina Póliza de Seguro para Crédito a Suministrador y entre los riesgos susceptibles de cobertura se encuentran:

- Resolución unilateral del contrato por parte del importador, ya sea de manera injustificada o por ejecución de cláusula contractual.

- Imposibilidad de desarrollar el contrato debido al incumplimiento de las obligaciones del importador.

También figura como riesgo asegurable la no recepción de mercancías correctamente expedidas, siendo también un instrumento de cobertura frente al rechazo de mercancías (CECE, s.f.).

El coste del seguro para la empresa exportadora varía en función del potencial riesgo de las operaciones, el tipo de póliza y el alcance de la misma. Resulta complicado establecer un precio aproximado, pero por norma general será menor al coste del crédito documentario o las garantías. Además, el seguro de crédito incluye un servicio de gestión integral de riesgos siendo un instrumento ideal para empresas que no tengan la capacidad de contar con un departamento interno de *Risk Management*.

La principal desventaja es que la indemnización no cubre la totalidad del importe, sino un porcentaje sobre el mismo. Además, el estudio de riesgo por parte de la aseguradora suele ser un proceso lento.

5.2. Medios de pago documentarios

El medio de pago es un elemento inherente a cualquier transacción económica y corresponde a cada una de las partes tomar la decisión de cómo se efectuará el pago. No es un asunto menor ya que cada medio de pago presenta sus propias características y pueden suponer ventajas y desventajas tanto para el importador como para el exportador.

Los medios de pago documentarios son característicos y frecuentes en el comercio internacional, debido a la seguridad que aportan en un entorno tan cambiante y complejo. Son aquellos en los que el pago viene condicionado por la entrega de determinada documentación que acredita la expedición de mercancías, reduciendo considerablemente el riesgo de impago. Durante este epígrafe abordaré cada uno de los medios de pago documentarios que más seguridad aportan, comenzando con el más importante que es el crédito documentario, y omitiendo algún medio que prácticamente está en desuso por sus escasas ventajas como la orden de pago documentaria o el cheque documentario.

5.2.1. El crédito documentario

Es un elemento fundamental en el comercio exterior dada sus ventajas para ambas partes. No es solamente un medio de cobro, sino que sirve también como un instrumento de garantía y financiación.

Supone un elemento de cobertura para los tres tipos de riesgos comerciales, por lo iré desarrollando cómo afecta a cada uno de ellos a lo largo de este apartado.

Existen numerables descripciones del crédito documentario. En una visión más amplia, Serantes Sánchez (2013) destaca la que ofrece la Cámara de Comercio Internacional:

“Todo convenio, cualquiera que sea su denominación o designación, por medio del cual un banco (banco emisor), obrando por solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente (el ordenante del crédito) o en su propio nombre:

- *Debe hacer un pago a un tercero (el beneficiario) o a su orden, o pagar o aceptar letras de cambio giradas por el beneficiario, o*
- *Autoriza a otro banco para que efectúe el pago o para que pague y acepte dicha letra de cambio, o*
- *Autoriza a otro banco para que negocie contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito.”*

Se trata de una operación con naturaleza propia, independiente a la compraventa o exportaciones. Sin embargo, su razón de ser y causa principal son las operaciones mercantiles.

Enmarcado dentro del comercio exterior, se trata de un medio de cobro/pago en el cual el importador emite a través de una entidad bancaria una orden de pago al exportador, que recibirá el importe de la operación una vez cumplidas las condiciones pactadas.

El primer paso es que exista acuerdo entre exportador e importador, donde estén claras las condiciones del crédito y la documentación necesaria para llevarlo a cabo. Posteriormente, es el importador el que deberá solicitar el crédito a su entidad bancaria.

Una vez tramitada la solicitud, le corresponde al banco emisor determinar la aceptación o denegación del crédito, en base a un estudio sobre el riesgo de la operación. En caso de aprobación tendrá lugar la emisión del crédito, suscribiendo a la

entidad bancaria del exportador o banco avisador, que deberá notificar sobre lo ocurrido a la empresa exportadora.

El exportador una vez notificado podrá expedir la mercancía, presentando posteriormente la documentación acordada en su entidad. Si la documentación es correcta el exportador recibirá el pago de la operación en los plazos pactados. Es el banco avisador quien adelanta el pago. El banco emisor reembolsa el importe anticipado cuando recibe la documentación aportada por el beneficiario, que servirá como prueba de que la mercancía se ha enviado correctamente y cumple con las especificaciones acordadas.

Existen diferentes modalidades de crédito documentario. Es importante conocerlos ya que determinan claramente su utilidad frente al riesgo. El Banco de España (s.f.) los clasifica en:

- Revocables o irrevocables: en los revocables el importador tiene la potestad de modificar o anular la operación antes de efectuar el pago. Por tanto, su capacidad de cobertura de riesgo es mínima para el exportador, su uso carece de sentido. Por el contrario, en los irrevocables no existe la posibilidad de cancelación del crédito una vez emitido, generando grandes garantías para el exportador.

Para que un crédito documentario sea revocable es necesario que se especifique expresamente. Si no hay indicaciones al respecto, el crédito se considera irrevocable tal y como establece la normativa UPC 600.

- Confirmados y no confirmados: los confirmados gozan de una garantía de pago adicional, ya sea mediante la entidad emisora o por una tercera entidad con mayor solvencia. Los no confirmados carecen de esta garantía.

Lógicamente, el crédito irrevocable confirmado supone la máxima garantía para el exportador.

Además, con el crédito confirmado se elimina uno de los riesgos de esta operación: la insolvencia de las entidades financieras. Es común en países con elevado riesgo-país. En estos casos la mejor solución es añadir una garantía de otra entidad de un país de bajo riesgo.

- A la vista o a plazo: hace referencia al momento en el que se produce el pago. Si es a la vista se abonará una vez recibida y comprobada la documentación, y si es a plazo se abonará en la fecha de vencimiento estipulada.

Para el exportador resulta más beneficioso el crédito documentario a la vista. No obstante, el crédito a plazo no entraña grandes riesgos siempre que sea irrevocable y confirmado.

- Divisibles o indivisibles: en función de si está o no permitido los envíos parciales de la mercancía de manera gradual, y en consecuencia, los cobros también serán parciales.

Se pactará en función de las necesidades del cliente o de la capacidad de fabricación del exportador. Si el importador necesita recibir periódicamente una mercancía (por ejemplo, una materia prima que consume gradualmente en el proceso de fabricación de otro producto) o el exportador recibe un volumen de demanda que no puede satisfacer al instante.

No afecta al riesgo de resolución de contrato, pero el crédito divisible sí puede aumentar los riesgos de transporte al expedir la mercancía en varios envíos.

- Transferibles o intransferibles: serán transferibles cuando el exportador tenga la potestad de exigir a la entidad bancaria que el importe total o parcial sea abonado a un tercero previamente indentificado. Serán intransferibles en caso contrario. Debe indicarse expresamente el carácter transferible o intransferible en el crédito documentario.

Se utiliza el crédito documentario transferible cuando el exportador actúa como un intermediario por cuenta de un tercero.

La capacidad del crédito documentario para mitigar los riesgos de resolución de contrato y crédito o insolvencia reside en el momento en el que se produce el pago de mercancías, ya que reproduce una situación ideal para las partes y muy difícil de conseguir en comercio exterior por la distancia entre comprador y vendedor: el pago simultáneo a la entrega.

Obviamente, el pago no se da a la entrega física de las mercancías, pero sí a la entrega de los documentos que acreditan la expedición de estas en las condiciones y al destino pactado. En ese momento, se adquieren de manera irrevocable las obligaciones de entrega y pago, por lo que la resolución de contrato pierde todo el sentido y el riesgo de crédito se reduce a niveles mínimos. El exportador se asegura el pago y el importador que la mercancía ha sido expedida de acuerdo a lo pactado. La condición de irrevocabilidad es indispensable para conseguir el efecto deseado.

Mediante el crédito documentario irrevocable el exportador también puede protegerse del rechazo de mercancías por incumplimiento del importador, ya que resulta complicado que este rechace por decisión propia una mercancía por la que ya ha ejecutado el pago. Si que puede existir rechazo por falta de conformidad pero en este caso es el exportador quien incumpliría sus obligaciones, dando lugar a nuevas negociaciones o reclamaciones judiciales en el peor de los casos. De hecho, el crédito documentario hace que el importador pague sin revisar las condiciones de la mercancía, lo que supone el principal inconveniente de este instrumento para él.

El segundo aspecto que destacar para mitigar el riesgo de crédito es la intervención de entidades bancarias en las transacciones. Los bancos son los principales responsables del pago y, generalmente, su participación en operaciones comerciales es sinónimo de solvencia y seriedad. La confirmación es útil cuando el exportador duda de la solvencia del banco emisor.

Los documentos aportados por el exportador adquieren un peso considerable en la operación ya que son los que demuestran que la mercancía ha sido expedida y dan lugar al pago si son correctos. He aquí la primera desventaja para la empresa exportadora, ya que la invalidez de estos documentos pueden hacer peligrar la operación e incluso provocar reclamaciones legales. Se exigen gran cantidad de documentos relacionados con el embarque de mercancías, seguro de transporte, facturas comerciales y certificaciones varias (veterinario, sanitario, fitosanitario, de origen, etc.). Además, pueden variar en función de la legislación del país de destino. Recopilar toda esta documentación y presentarla correctamente a la entidad bancaria en plazo y forma es una actividad compleja. A pesar de las dificultades que pueda entrañar, se trata un factor interno perfectamente controlable por el importador, eliminando así los efectos adversos de factores externos incontrolables como la escasez de divisas o las circunstancias políticas del país importador. Mediante el Sistema de Gestión de Riesgos se deberán buscar las mejores soluciones para minimizar el riesgo relacionado con la documentación. Resultan buenas alternativas contar con el personal adecuado tanto en calidad como en cualificación o elaborar procedimientos que detallen los pasos a seguir.

La segunda desventaja es su elevado coste, que variará en función de la capacidad de negociación de la empresa, el volumen y riesgo de la operación, el país de destino y los conocimientos y experiencia en el comercio internacional. Mateo (2019) afirma que *“un crédito documentario bien negociado nunca nos debería suponer un coste superior al 1% del importe total del propio crédito.”*

Otra parte importante del coste son los gastos y comisiones, ya que aparecen ante una gran cantidad de circunstancias y su precio es elevado. No hay muchas entidades que publiquen sus comisiones ya que es común negociarlas individualmente con cada empresa. A modo de orientación pueden servir las publicadas por CaixaBank, en vigor desde 2019 y representadas en la Tabla 2:

Tabla 2: *Comisiones del crédito documentario en CaixaBank*

Clase de Operación	Comisión		
	%	Mínimo	Máximo
Comisión de preaviso	-	-	18,00 €
Comisión de notificación	0,10	50,00 €	-
Comisión de confirmación (a percibir trimestralmente, cuando la operación haya sido confirmada por "la Caixa") (Ver nota 2)	1,50	125,00 €	-
Comisión de utilización (a percibir sobre el importe de los documentos en cada utilización del crédito)	1,40	75,00 €	-
Comisión de estudio (a percibir exclusivamente en concepto del estudio de las documentaciones presentadas en cada utilización del crédito)	-	-	30,00 €
Comisión de cancelación (Ver nota 12)	-	-	45,00 €
Comisión de transferencia del crédito	0,40	100,00 €	-
Comisión de cesión de producto del crédito	0,25	90,00€	-
Comisión de discrepancias (Ver nota 9)	-	-	50,00 €
Comisión de revisión (Ver nota 11)	-	10,00€	-
Comisión de aplazamiento (Ver nota 3)	0,15%	75,00€	-
Comisión de modificación (Ver nota 4)			50,00 €

Además de las que corresponda según la clase de operación se percibirá por cambio de divisa (condición general nº 6)	Comisión	
	%	Mínimo
Cambio de divisa	3,00	6,01 €

Fuente: CaixaBank (2019)

Por su elevado coste es preciso analizar minuciosamente cada operación, a fin de determinar si realmente es necesario utilizar el crédito documentario. Si el volumen de la operación es pequeño o el importador es un cliente habitual y fiable, puede que el crédito documentario no sea la mejor opción.

En cualquier caso, para minimizar los costes del crédito documentario es fundamental tener un amplio conocimiento del mismo y, una vez negociadas las condiciones con la entidad bancaria, ceñirse a lo acordado y cumplir los plazos para evitar cualquier tipo de modificación que conlleve una comisión.

5.2.2. Carta de crédito comercial

“Se trata de un documento emitido por una entidad financiera a petición de un cliente mediante la cual se autoriza al beneficiario (exportador) a girar una o varias letras de cambio contra dicha entidad u otra designada en la carta de crédito, comprometiéndose a pagarlas si están emitidas conforme a las condiciones de apertura y van acompañadas de los documentos señalados en la misma” (Serantes Sánchez, 2012).

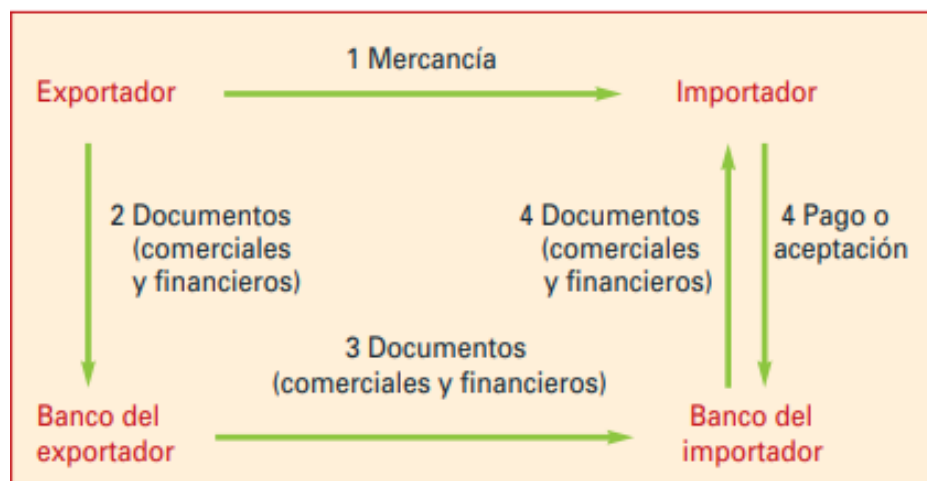
Determinadas fuentes lo utilizan como sinónimo de crédito documentario ya que presentan ciertas similitudes. Sin embargo, aunque cumplen funciones similares, presentan ciertas diferencias en cuanto a la operativa. En definitiva, la carta de crédito aporta menor seguridad que el crédito documentario a cambio de un menor coste y un funcionamiento más sencillo y ágil. Suele tener carácter no confirmando, por lo que es común su uso en operaciones con países con bajo riesgo y entidades financieras con demostrada solvencia.

Como todos los medios de pago documentarios, su capacidad de cobertura reside en que el pago se ejecuta de manera simultánea a la expedición de mercancías. También comparten las desventajas de las altas comisiones debido a la gran intervención de los bancos en el proceso, así como la complejidad de la entrega de documentos por parte del exportador.

5.2.3. Remesa documentaria

La remesa documentaria supone el envío de documentos tanto comerciales como financieros por parte del exportador al importador a través de sus respectivos bancos. Los documentos comerciales acreditarán la transmisión de la propiedad de la mercancía, y solo se entregarán a cambio del pago o aceptación de los documentos financieros, tales como pagarés o letras de cambio. En la siguiente figura podemos ver esquematizada su operativa:

Figura 6: *Funcionamiento de la remesa documentaria*



Fuente: ICEX (2010)

Dependiendo de si el pago es aplazado o al contado hablaremos de pago o aceptación. Si la venta es al contado los documentos se entregarán contra pago, y si es una venta a plazos se entregarán contra aceptación.

Mediante la remesa documentaria el exportador solo se asegura que mantendrá la propiedad de la mercancía hasta el pago de esta, pero no cubre por sí misma ni el riesgo de crédito ni el riesgo de rechazo de la mercancía, ya que las entidades financieras no asumen ningún tipo de responsabilidad y solo actúan como simples intermediarios. Por este motivo existe la remesa documentaria avalada, donde los documentos financieros son avalados por el banco del importador, asegurándose así el cobro de la operación. El único inconveniente es que para conseguir el aval el exportador depende de la voluntad y solvencia tanto del importador como de su entidad bancaria. Por ello es un medio de pago empleado en países con situaciones estables y favorables para la exportación, y con clientes que den cierta seguridad ya que, como podemos deducir, se trata de un instrumento con limitaciones para controlar la mala fe del comprador. Por otro lado, sí que sirve para agilizar los procesos debido a su sencillo funcionamiento respecto a las cartas de crédito y los créditos documentarios. Su coste también es menor.

Si el importador rechaza los documentos el exportador contará con una mercancía de su propiedad en territorio extranjero, por lo que conviene conocer qué acciones podría emprender para subsanar el perjuicio económico de esta situación. La opción más interesante es renegociar con el comprador original o buscar un nuevo comprador cercano a la mercancía. Estas opciones generan menos costes adicionales y por tanto la rentabilidad será mayor. Si la primera opción resulta imposible será necesario reclamar por vía judicial, aunque es un proceso lento y costoso. La otra alternativa será estudiar un posible retorno al país de origen. La principal ventaja es que el exportador volvería a tomar el control absoluto de sus productos, pero los altos costes harían bajar la rentabilidad considerablemente. En ocasiones el retorno de la mercancía resulta inviable. La última solución para el vendedor pasa por la convocatoria de una subasta pública. Generalmente el precio será mucho menor que en una venta al uso, pero es la única manera de conseguir obtener algún tipo de ingreso.

5.3. Garantía bancaria

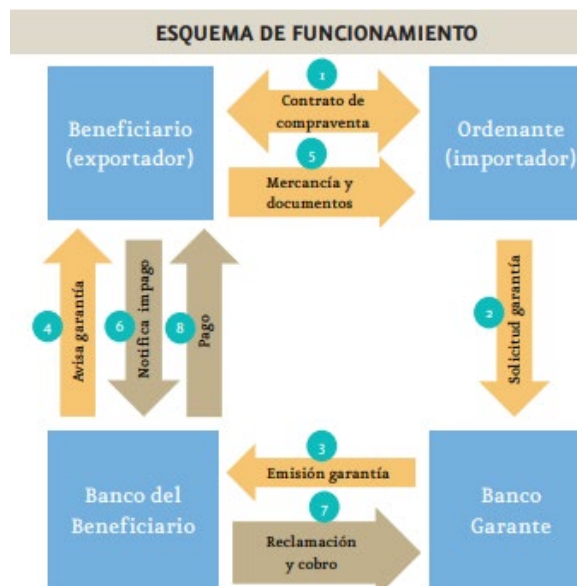
Es un instrumento mediante el cual un banco garante adquiere el compromiso de indemnizar al beneficiario por cuenta del ordenante si este no cumple con las obligaciones estipuladas en el contrato. Es decir, el garante soporta los compromisos del ordenante ante un posible incumplimiento (Domínguez, 2013).

De la definición podemos obtener el objetivo final de este instrumento de cobertura: garantizar el cumplimiento de las obligaciones contractuales de las partes. Obviamente, esto hace que sea un instrumento frecuente para mitigar cualquier riesgo comercial. Además, aporta a la compraventa internacional mayor seguridad jurídica y agiliza cobros y pagos.

En primer lugar, es preciso diferenciar entre garantías a primer requerimiento y garantías contractuales. Las primeras tienen efecto en el momento en el que se tramita la garantía con las entidades pertinentes, mientras que en las segundas es preciso demostrar que existe un incumplimiento mediante pruebas documentales. Las garantías a primer requerimiento son más utilizadas dada su mayor sencillez y capacidad para minimizar el riesgo. Además, gozan de la condición de irrevocabilidad.

Para su tramitación primeramente el importador (ordenante) deberá solicitar a su entidad financiera (banco garante) la emisión de la garantía tras alcanzar un acuerdo con el exportador. Posteriormente le corresponde al garante emitir la garantía y notificar tal suceso al beneficiario y/o a su entidad bancaria, previo estudio del riesgo de la operación. Con la garantía en vigor puede comenzar la operación de exportación expidiendo la mercancía. La garantía será ejecutable si se produce un incumplimiento de las obligaciones contraídas, previa notificación por parte del exportador. En la Figura 7 podemos ver esquematizado todo este proceso.

Figura 7: *Funcionamiento de la garantía bancaria*



Fuente: Empresa Global (2013)

La Figura 7 hace referencia a un posible impago, ya que al igual que en el crédito documentario las garantías sirven para cubrir el riesgo de crédito. La diferencia

principal es que el crédito documentario es un medio de pago además de garantía y tiene efecto en el momento en que el crédito es emitido. Por el contrario, la garantía solo se ejecuta ante incumplimiento contractual y es preciso acordar un medio de pago (por ejemplo, se efectúa el pago mediante transferencia bancaria y a mayores se emite una garantía para mejorar la seguridad de la operación).

En función del tipo de garantía que se utilice variará el tipo de riesgo que se cubre. Para minimizar el riesgo de crédito la principal modalidad es la garantía de pago, siendo destacable la carta de crédito *Stand By* o crédito contingente.

Mediante esta garantía el banco emisor adquiere el compromiso de pagar al exportador en caso de incumplimiento por parte del importador. También puede ser confirmado añadiendo una garantía de pago adicional, como en el crédito documentario.

Podemos apreciar su funcionamiento en la Figura 7, donde el exportador deberá notificar el impago a su entidad bancaria mediante documentos como la factura comercial impagada. Posteriormente dicha entidad inicia el proceso de reclamación de cobro con el banco emisor para efectuar finalmente el pago al exportador en las condiciones pactadas. El banco emisor se encargará de reclamar el importe pendiente al ordenante o importador, ya que es quien primeramente asumió las obligaciones.

Determinadas fuentes lo consideran una modalidad de crédito documentario, pero esta garantía posee ciertas características que lo diferencian claramente: la carta de crédito *Stand By* no es un medio de pago en sí misma y solo se ejecuta cuando existe una situación de impago. Si el importador cumple con sus obligaciones de pago la garantía nunca se llegará a ejecutar. Además, tampoco asegura que el pago se efectuará antes de la entrega de la mercancía.

Su objetivo fundamental es garantizar el pago, por lo que principalmente sirve como cobertura para el riesgo de crédito o insolvencia. También se puede utilizar cuando se acuerda el pago a plazos con la garantía de pago diferido, en cuyo caso se ejecutará tras la fecha de vencimiento. Como en el crédito documentario, el exportador se beneficia de la seguridad y solvencia de las entidades financieras.

Respecto al riesgo de resolución de contrato, el tipo de garantía fundamental es la garantía de licitación. Es utilizada en las operaciones de concurso para la adjudicación, generalmente para la ejecución de obras públicas o suministro de bienes de equipo en un país extranjero. Resulta lógica la existencia de esta garantía ya que,

como comentamos anteriormente, los sectores de construcción y bienes de equipo son los más susceptibles de sufrir este riesgo.

En este caso el beneficiario será el importador, que se asegurará de que las diferentes empresas extranjeras participantes del concurso mantengan sus ofertas y, en caso de convertirse en adjudicatario, firmarán el contrato con las condiciones estipuladas en el preacuerdo. En caso contrario, el beneficiario podría recibir una compensación económica por los daños producidos.

Las garantías encaminadas a cubrir el riesgo de rechazo de mercancía se basan principalmente en asegurar la recepción de esta por parte del importador.

También existen modalidades de garantía para asegurar las obligaciones y buenas prácticas de la empresa exportadora:

- Garantía de cumplimiento

También es común en los sectores de construcción y bienes de equipo y supone garantizar el cumplimiento de las obligaciones por parte del exportador una vez convertido en adjudicatario de un determinado proyecto. Estas obligaciones hacen referencia al cumplimiento de los plazos de entrega y construcción, al suministro de mercancía en las cantidades y calidades pactadas, etc.

- Garantía de mantenimiento

Sirve para garantizar que el exportador se hará cargo de posibles defectos o mal funcionamiento de la mercancía entregada durante un período de tiempo. Para ello es preciso que en el contrato esté redactada una cláusula de garantía donde el vendedor asuma esta responsabilidad durante un determinado periodo.

- Garantía de retención

Una parte del pago queda retenida hasta finalizar el proyecto garantizando así el cumplimiento y buena ejecución de las obligaciones.

Es común que en una misma operación existan varios tipos de garantía, no son excluyentes. La garantía de licitación es la base que da seguridad para terminar de formalizar el contrato. A partir de ahí, se pueden incluir otras modalidades en función de las características de la operación y de la empresa exportadora.

La principal ventaja para el importador respecto al crédito documentario es que el comprador emite el pago una vez ha revisado la mercancía y esta es conforme, en lugar de efectuar el pago sin conocer las condiciones de la mercancía. De esta manera se reduce la posibilidad de rechazo de mercancía por falta de conformidad.

Comparten desventajas en cuanto a complejidad de la documentación y coste elevado. Por este motivo tampoco es aconsejable su uso en operaciones pequeñas y son comunes en sectores donde las operaciones se cierran por grandes importes. Generalmente el precio de las garantías se fija mediante un porcentaje sobre el valor total del contrato que varía en función de la modalidad y características propias de cada operación. A modo de aproximación podemos ver los costes de este tipo de instrumentos en la Figura 8, así como los períodos de la operación en los que se desarrolla cada una.

Figura 8: Coste aproximado de las garantías bancarias



Fuente: Banco BBVA (2022)

5.4. Cesión de crédito

La cesión de crédito es un negocio jurídico que consiste en la transmisión del derecho de cobro de un crédito pendiente. El acreedor (cedente) transmite la titularidad de la deuda a un tercero (cesionario) a cambio de una contraprestación económica. El deudor del crédito se denomina cedido y no interviene en la operación, ya que su deuda se mantiene intacta y la operación es válida aún sin su consentimiento.

En el ámbito de las exportaciones el cedente sería la empresa exportadora, el cedido la empresa importadora y el cesionario cualquiera de las empresas o entidades que ofrezcan este tipo de operaciones. Generalmente son entidades bancarias o empresas de recobro.

Es común su uso como fuente de financiación, ya que permite al cedente cobrar el crédito pendiente antes de la fecha de vencimiento. Dentro de la gestión de

riesgo su utilización va orientada a minimizar el riesgo de crédito, ya que al transmitir el derecho de cobro el cedente percibe una cantidad similar al importe adeudado y deja de ser el acreedor.

La capacidad para eliminar riesgos viene determinada por el tipo de cesión de crédito. En la cesión sin recurso el cedente estará exento de cualquier responsabilidad derivada del impago o morosidad del cedido, mientras que en la cesión con recurso el cedente deberá responder en caso de incumplimiento de las obligaciones de pago. Lógicamente la cesión de crédito sin recurso es la adecuada si una empresa busca protección contra el impago, siendo la cesión con recurso un mero instrumento de financiación. El coste es mayor en la cesión sin recurso y dependerá de la solvencia del deudor cedido.

5.4.1. Factoring

Mediante el contrato de *factoring* una empresa puede ceder sus documentos de crédito comercial a corto plazo a un cesionario denominado factor a cambio de un adelanto del importe total o parcial de dicho documento (Serantes Sánchez, 2012).

Como estamos tratando el *factoring* como instrumento de cobertura en las operaciones internacionales siempre hablaremos de *factoring* internacional o de exportación y sin recurso.

El primer paso para poner en marcha este tipo de acuerdos es facilitar al factor todos los datos de la actividad comercial internacional de la empresa, incluida la cartera de clientes y deudores. En base a esa información la compañía de *factoring* estudiará y analizará el riesgo y la solvencia de los deudores para posteriormente establecer las condiciones y firmar el contrato.

Una vez formalizado el contrato la empresa exportadora deberá comunicar a sus clientes la cesión de crédito a fin de eliminar la posible mora o impago y evitar problemas posteriores. Finalmente, el exportador ya puede ceder sus facturas recibiendo el importe acordado, siendo el factor quien gestione el cobro de estas para recuperar los fondos anticipados.

Generalmente los contratos de *factoring* no se limitan a la cesión de crédito y financiación, sino que ofrecen una gran cantidad de servicios pudiéndose convertir, al igual que el seguro de crédito, en mecanismos de gestión integral de riesgos.

Se trata de un instrumento con gran capacidad para eliminar el riesgo de impago y que aporta liquidez de manera inmediata al exportador. Es un contrato que

combina la financiación propia de una entidad financiera y la cobertura de una aseguradora. También supone un ahorro en el ámbito administrativo ya que se externalizan funciones como la gestión de cobros e impagados o la contabilidad de facturas.

Sin embargo, su coste es elevado, aunque varía en función de los servicios contratados y del riesgo de los clientes deudores. Los costes a pagar están formados por los gastos del estudio de los deudores, el interés del anticipo que a su vez dependerá del tipo de interés, y las comisiones.

El resto de las desventajas vienen derivadas de la posición de fuerza que ocupa el factor. Este determinará qué facturas serán objeto del contrato de *factoring*, pudiendo descartar las que comporten un excesivo riesgo o las de vencimiento a largo plazo. Además, el exportador quedará obligado a ceder la globalidad de los créditos pudiendo incluir alguno que no sea del interés de la empresa exportadora. Para reducir los efectos de la cláusula de globalidad será necesario negociar excepciones con el factor.

5.4.2. Forfaiting

El *forfaiting* es una operación financiera que “*consiste en el descuento sin recurso y a tipo fijo de documentos de pago aplazado generados por operaciones de exportación a medio y largo plazo, generalmente letras de cambio y pagarés*” (Serantes Sánchez, 2010).

Mediante esta operación la empresa exportadora vende a una entidad financiera llamada *forfaiter* documentos que acreditan un derecho de cobro frente al importador en una fecha anterior al vencimiento. Posteriormente el banco abona el importe del documento al contado descontando los intereses y comisiones correspondientes, convirtiéndose así en el nuevo acreedor y asumiendo todos los posibles riesgos y responsabilidades.

Es fundamental en este tipo de operación la existencia de una garantía o aval de un tercero, ya que se trata de transacciones de grandes importes. Por eso se utilizan principalmente documentos que ya cuentan con una garantía como pagarés o letras de cambio. La garantía aporta seguridad al *forfaiter*, pero puede suponer un obstáculo para el funcionamiento de *forfaiting* debido a las posibles dificultades del importador para conseguirla, así como los gastos derivados de esta.

Guarda similitudes con el *factoring* ya que ambos comportan la cesión de crédito y son muy útiles en cuanto a la financiación y cobertura del riesgo de crédito. Además, los dos suponen la externalización de la gestión de cobro. También comparten la desventaja de su alto coste. En este caso se compone fundamentalmente de:

- Comisión de compromiso: precio a pagar por el hecho de que el *forfaiter* reserve las líneas de crédito y de riesgo-país necesarias para ejecutar la operación.
- Tasa de descuento: es el precio del anticipo y se fija en función de Libor o el Euribor.
- Días de gracia: son días añadidos a la fecha de vencimiento para compensar las posibles moras en el pago. Influye directamente en el cálculo del descuento.

Sin embargo, no comparten la cláusula de globalidad. El *forfaiting* va orientado a cada una de las exportaciones en específico y está pensado especialmente para aquellas con grandes importes y largos plazos de pago. Se trata de un instrumento de cobertura de un uso muy concreto. También varía el tipo de documento que se cede, ya que en el *factoring* son principalmente facturas y en el *forfaiting* documentos como el pagaré o la letra de cambio.

En conclusión, son dos instrumentos financieros que desempeñan una función similar y la elección de uno u otro dependerá por completo del tipo de operaciones que lleve a cabo la empresa exportadora.

5.5. Crédito al comprador

Se trata de un instrumento de financiación para las operaciones de compraventa internacional a medio y largo plazo consistente en la concesión de un crédito por parte de una entidad bancaria al importador extranjero.

De esta manera el exportador cobra el importe financiado por parte de la entidad bancaria y el importador reembolsará periódicamente la cantidad del crédito. Generalmente se financia hasta el 85% del contrato en un plazo de entre 2 y 10 años (Banco Sabadell, s.f.). El 15% restante será abonado directamente por el importador. Aporta mayor seguridad si se efectúa en un momento anterior a la expedición de mercancías, pero esto dependerá de la posición y habilidades de la empresa exportadora en las negociaciones. El tipo de interés lo marcará la OCDE.

En este tipo de crédito suele intervenir una ECA, que en España es CESCE y que cubre a la entidad bancaria del riesgo de crédito mediante una póliza de crédito comprador. Generalmente los gastos derivados de esta corren por cuenta del prestatario, aunque pueden ser incluidos en el importe final del crédito.

El crédito al comprador extranjero afecta directamente al riesgo de crédito del exportador, ya que es el importador el que se convierte en deudor de la entidad bancaria, percibiendo la empresa exportadora el pago acordado en el contrato de compraventa. Por su parte, el importador consigue ventajas ya que supone financiación para la compra de bienes o servicios en el comercio internacional en unas condiciones competitivas. Es un elemento de cobertura de funcionamiento sencillo y que apenas genera costes al exportador.

Sin embargo, también existen ciertas limitaciones. En primer lugar, se trata de un mecanismo que depende de las negociaciones entre el importador y la entidad financiera, donde el exportador apenas tiene influencia. A su vez va a depender de la solvencia del importador ya que de lo contrario será difícil que el banco le conceda el crédito. Las operaciones en las que se puede utilizar también están limitadas, ya que las entidades financieras no operan ni tienen líneas de crédito disponible en todos los países.

5.6. Anticipo de fondos

El anticipo de fondos implica el pago de una parte del total de la operación que efectuará el importador al exportador antes de expedir la mercancía. Se trata de un instrumento sencillo y gestionado de manera interna entre las partes, por lo que el coste es mucho menor que el de otros elementos de cobertura. Sin embargo, tampoco se transfiere el riesgo como puede ocurrir en los contratos de seguro, ni existen garantías de cumplimiento de las obligaciones como en las garantías bancarias. Su capacidad para mitigar riesgos comerciales es menor.

La consecución del anticipo se lleva a cabo mediante una negociación entre las partes donde es fundamental quién goza de una posición de fuerza. Si es el comprador el que ostenta la posición dominante resultará complicado que acepte la condición de anticipar el pago.

Otro aspecto fundamental que tratar en las negociaciones es el importe del anticipo. Para ello generalmente se fija un porcentaje sobre el importe total de la operación. Debe representar un valor suficiente para que sirva como garantía, pero ha de ajustarse a las posibilidades del cliente. También se verá influido por el tipo de

relación comercial existente entre las partes y los niveles de confianza, pero generalmente se fija en torno al 15% o 20% del importe total (Hernández Muñoz, 2003).

El importador que anticipa los fondos también puede incluir una garantía para que, en caso de que el exportador incumpla los términos y condiciones, le sean devueltos los fondos anticipados. Se denomina garantía de reembolso o anticipo.

Sirve principalmente para cubrir los riesgos de resolución de contrato y rechazo de mercancías ya que la cantidad abonada es para operaciones futuras, es decir, el pago es previo a la expedición de mercancías. Respecto al riesgo de crédito es menos efectivo ya que no asegura el cumplimiento de las obligaciones de pago, pero sí que es útil para demostrar la solvencia y buena fe del importador en un elemento de cobertura donde no contamos con la intermediación de entidades bancarias ni aseguradoras.

5.7. Adecuada redacción y cláusulas del contrato de compraventa

Como ya comentamos en el epígrafe 3.1. *Riesgos de resolución de contrato*, en el contrato de compraventa internacional impera la libertad de forma y basta con una declaración de voluntades para que exista contrato. Sin embargo, el contrato escrito es el que más seguridad ofrece ya que adquiere rango de ley para las partes y sirve como prueba en posibles reclamaciones judiciales o litigios.

Para el contrato escrito tenga tales efectos es primordial que su redacción sea concreta y precisa de acuerdo con la legislación vigente, por lo que será recomendable que sea revisado por personal experto en el ámbito jurídico. Si la empresa carece de tal personal se deberá externalizar esta tarea. Una mala redacción puede dar lugar a diferentes interpretaciones que la otra parte podría utilizar a su favor eludiendo así sus responsabilidades.

Igual que en el anticipo de fondos, es un mecanismo gestionado mediante negociación entre las partes por lo que es simple y poco costoso. Sin embargo, es más eficaz frente a los riesgos ya que supone una prueba fehaciente de que existen derechos y obligaciones que cumplir. Además, será más sencillo conseguir un contrato escrito que un anticipo de fondos ya que el primero beneficia a ambas partes y el segundo no.

Se trata de un mecanismo de cobertura multirriesgo ya que su objetivo principal es plasmar todos los derechos y obligaciones de las partes para asegurar su

complimiento. No obstante, cabe la posibilidad de incluir cláusulas más concretas que garanticen el cumplimiento de una determinada obligación.

5.7.1. Inclusión de cláusulas

Las cláusulas contractuales son disposiciones adicionales que se puede incluir en cualquier tipo de contrato y que las partes pueden negociar libremente dentro de los límites legales establecidos. Llamazares (2018) establece las principales cláusulas que debería tener un buen contrato de compraventa internacional:

- **Producto:** especifica la mercancía objeto de contrato. Generalmente el comprador exige una descripción detallada para que queden claras las condiciones del producto.
- **Cantidad:** se expresa en unidades de medida exactas, aunque en algunas operaciones se permite cierto margen de error.
- **Entrega:** para concretar las condiciones de entrega la forma más sencilla es utilizar los Incoterms, ya que son aceptados de manera internacional y dejan clara la responsabilidad de cada parte en el proceso de entrega.
- **Precio:** se determinará el precio de manera fija o variable en función de la mercancía. Es útil para diferenciar el precio de la mercancía del resto de gastos (seguro, transporte, etc.).
- **Condiciones de pago:** principalmente recoge el medio de pago, los plazos y la divisa.
- **Transmisión de la propiedad:** indica el momento en el que la mercancía pasa de ser propiedad del vendedor al comprador.
- **Seguro de mercancía:** indica qué parte está obligada a contratar un seguro, siempre y cuando no venga ya indicado en el Incoterm.
- **Requisitos administrativos:** varía en función de la mercancía y el país de destino, generalmente se trata de documentos aduaneros y licencias.
- **Resolución de disputas:** en el ámbito internacional las alternativas para resolver las diferencias entre importador y exportador son el litigio y el arbitraje.
- **Derecho aplicable:** al estar las partes establecidas en distintos países es necesario concretar qué legislación se utilizará.

Todas tienen como objetivo principal dejar claras las condiciones de la operación en cuestión, así como las obligaciones principales. Además de estas cláusulas fundamentales, es posible establecer cláusulas específicas cuyo objetivo es reforzar el cumplimiento de las obligaciones. Para mitigar los riesgos comerciales destacan las siguientes:

- Cláusula de reserva de dominio

Mediante esta cláusula el exportador mantiene la propiedad de los bienes vendidos hasta que el importador pague la totalidad del precio. Es especialmente útil cuando se acuerda el pago a plazos y supone una garantía de cumplimiento de las obligaciones de pago, afectando directamente al riesgo de crédito.

Para su correcto funcionamiento será preciso estudiar con detenimiento el derecho aplicable en el contrato, ya que su consideración es muy cambiante dependiendo de la legislación.

- Cláusula de penalización

El principal objetivo en este tipo de cláusula es sancionar posibles incumplimientos de obligaciones tanto del importador como del exportador. Para evitar los riesgos comerciales se suelen penalizar las demoras en los pagos mediante la fijación de altos intereses.

Cuando el incumplimiento de contrato viene dado por causa externas difícilmente controlables por las partes y ajenas a su voluntad adquieren importancia las cláusulas de exoneración. Destacan entre ellas la cláusula de fuerza mayor y de situación de emergencia. La primera exime a la parte incumplidora de responsabilidad cuando dicho incumplimiento se deba a hechos imprevisibles e involuntarios. La segunda permite renegociar las condiciones del contrato cuando resulte imposible cumplir con las condiciones del contrato original.

A diferencia de la buena redacción del contrato, en las cláusulas sí que tendrá importancia la posición que ocupe una empresa en las negociaciones ya que no benefician por igual a las partes. Será fácil negociar la formalización por escrito de un acuerdo ya que no supone desventajas para la otra parte, pero será más complejo conseguir que el importador acepte una sanción económica severa si incurre en mora en los pagos.

6. CONCLUSIONES

A lo largo de la realización de este trabajo hemos podido comprender la importancia de saber actuar frente al riesgo comercial. Se trata de un riesgo muy recurrente en las exportaciones y que puede acarrear graves consecuencias para la empresa. La frecuencia con la que aparecen este tipo de riesgos facilita su cobertura ya que son bien conocidos por las empresas y entidades que ofrecen seguros y productos financieros. También ha facilitado la ejecución del proyecto ya que existen gran cantidad de libros, manuales y artículos que tratan los riesgos comerciales.

El primer paso para afrontar cualquier tipo de riesgo es el análisis previo de la operación en cuestión. Ya hemos podido comprobar que cada elemento de cobertura posee ventajas y desventajas específicas que hacen difícil la elección de un instrumento sobre otro. La efectividad de estos dependerá de las características de la operación, o de la operativa general de la empresa si buscamos sistemas de gestión integral de riesgo. Además, los instrumentos de cobertura, en mayor o menor medida, ralentizan y aumentan los costes de las transacciones, afectando directamente a la rentabilidad y los beneficios. De esta manera, si un exportador consigue establecer relaciones comerciales de confianza con sus importadores, necesitará menor cobertura reduciendo los costes y agilizando los procesos. Por el contrario, para operaciones de mayor riesgo se deberá analizar los posibles riesgos y beneficios, sabiendo que una parte de ellos deberán destinarse a productos con alta capacidad de cobertura.

También es importante conocer la propia organización, trabajando en los conceptos de tolerancia y apetito al riesgo. Un exportador debe preguntarse cuánto riesgo está dispuesto a asumir, ya que de lo contrario puede asumir riesgos que no puede permitirse.

En definitiva, sería un error utilizar cualquier instrumento de cobertura por muy efectivo que pueda llegar a ser sin antes conocer la propia organización y sus operaciones. El sistema de gestión de riesgos toma un papel fundamental en esta fase de estudio contribuyendo a la recopilación y procesamiento de información.

No obstante, considero que la buena redacción de un contrato escrito es un instrumento que debería utilizarse en prácticamente la totalidad de las exportaciones, ya que su funcionamiento es muy sencillo, pero con grandes ventajas tanto para el comprador como para el vendedor. La utilización del medio de pago como cobertura también me parece muy adecuada para optimizar recursos, ya que el medio de pago es un elemento inherente a la exportación y es inevitable negociarlo.

A fin de ampliar conclusiones sobre la cobertura de riesgo sería interesante conocer en un futuro cómo las empresas aplican los mecanismos estudiados en este trabajo. Según los datos del Gobierno de España (2021) el 13% de las empresas exportadoras consideran el seguro de crédito a la exportación como un elemento a reforzar. Profundizando en la operativa de las organizaciones se podría determinar si los posibles defectos de los instrumentos de cobertura se deben a fallos internos o si realmente es necesaria una mejora por parte de las entidades que los ofertan.

7. BIBLIOGRAFÍA

Allianz (s.f.). Póliza de seguro. En *diccionario de seguros*. Recuperado el 25 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/x00WNw>

Alonso, A. (2015). *El ciclo del crédito* (1ª ed., p.15). Madrid: Lid Editorial

Banco BBVA (2022). Garantías internacionales, un elemento facilitador para la expansión de las empresas. Recuperado el 29 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/88WwmO>

Banco de España (s.f.). El crédito documentario. Recuperado el 26 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/dJTU6L>

Banco Sabadell (s.f.). Crédito comprador. Recuperado el 8 de julio de 2023 de: <https://acortar.link/kq9C9i>

Cabot, G. y Suárez, L. (2015). *El ciclo del crédito* (1ª ed., cap. 4). Madrid: Lid Editorial

Cabrera Cánovas, A. (2011). *Transporte Internacional de Mercancías* (5ª ed.). Madrid: ICEX España Exportaciones e Inversiones.

CaixaBank (2019). Créditos documentarios (exportación e interior recibido) Cartas de crédito *stand-by* y órdenes de pago documentarias del extranjero sobre España. Recuperado el 27 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/wkBsI6>

CEPYME (2023). Observatorio de morosidad. Primer trimestre 2023. Recuperado el 17 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/py1oqX>

CESCE (2022). Riesgos del comercio internacional: ¿Qué son y qué seguro contratar? Blog Asesores de Pymes. Recuperado el 14 de junio de 2022 de: <https://acortar.link/UYIMDQ>

CESCE (s.f.). Póliza de Seguro para Crédito a Suministrador. Condiciones generales. Recuperado el 2 de julio de 2023 de: <https://acortar.link/CLFipA>

Crédito y Caucción (2023). *Payment Practices Barometer 2023*. Recuperado el 17 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/Z3FYkT>

Domínguez, A. (2013). Garantías Bancarias Internacionales. Revista *Empresa Global*. Recuperado el 29 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/U790Pg>

Dun & Bradstreet (2023). Dun & Bradstreet Country Risk Assessment Interactive Heatmap. Recuperado el 15 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/lwa7BG>

EmpresaActual (2020) Riesgo país: ¿qué es y cómo se calcula? Recuperado el 14 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/7Chm5C>

Estalayo, N. (2010). Los riesgos en el Comercio Internacional. Revista *Empresa Global*. Recuperado el 7 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/8L3S1k>

Eurasia Group (2023). Principales riesgos de Grupo Eurasia para 2023. Recuperado el 11 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/uJ6mB7>

FERMA (2023). Informe del Gestor Europeo de Riesgos 2022 (resultados clave). Recuperado el 20 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/Nk1tj2>

Fiorito, D. (2021). *GESTIÓN DE RIESGOS: cómo cumplir objetivos en el ámbito personal y empresarial* (1ª ed.). Buenos Aires: Edición del autor.

Foro Económico Mundial (2023). *The Global Risk Report 2023* (pp 6 y 7). 18ª Edición. Recuperado el 10 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/krMNOD>

Gallardo, A. (s.f.). ¿Qué es el seguro de crédito a la exportación? Blog de Crédito y Caución. Recuperado el 1 de julio de 2023 de: <https://acortar.link/VurLYD>

García Crespo, P. (2022). Alternativas de cobertura de tipos de interés: IRS, Caps, Swaptions. Blog OBS Bussines School. Recuperado el 28 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/ITMBnN>

Gobierno de España (2021). Plan de acción para la internacionalización de la economía española 2021-2022. Recuperado el 13 de julio de 2023 de: <https://acortar.link/ALxy5O>

Hernández Muñoz, L. (2003). *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*. Madrid: Fundación Confemetal.

Instrumento de Adhesión de España a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Artículos 35 y 61-65. 30 de enero de 1991.

Iranzo, S. (2008). Introducción al Riesgo-País (p.73). Banco de España. Recuperado el 14 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/2UiQyw>

Ley 50 de 1980. De contrato de seguro. 8 de octubre de 1980. Referencia: BOE-A-1980-22501.

Llamazares, O. (2018). Contrato De Compraventa Internacional: 10 Cláusulas Clave. Global Negotiator Blog. Recuperado el 10 de julio de 2023 de: <https://acortar.link/SPPyE>

MAPFRE (s.f., a). Gerencia de riesgos. En *Diccionario de seguros*. Recuperado el 19 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/ZMrOXj>

MAPFRE (s.f., b). Seguro de Riesgos Políticos. En *Diccionario de seguros*. Recuperado el 28 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/rGj4bm>

Mertens, F. (20 de enero de 2023). Davos 2023: fin de la globalización y vuelta al proteccionismo. Revista *Ejecutivos*. Recuperado el 9 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/xXLyec>

Nieves, V. y S. Jiménez, F. (15 de junio de 2023). El BCE lleva los tipos a casi máximos históricos tras ejecutar otra subida de 25 puntos básicos. Diario digital *elEconomista.es*. Recuperado el 6 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/JZglfh>

Observatorio del Transporte y la Logística en España (2022). Informe Anual 2022. Recuperado el 15 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/XVIPFJ>

Organización Internacional de Normalización. (2018). Gestión del riesgo – directrices (ISO 31000). Recuperado el 23 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/wh20kR>

Pau Mateo, R. (2019). Créditos documentarios 4. Blog *Ramón Pau consultors*. Recuperado el 27 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/BrTtge>

Pellicer, L. (5 de abril de 2023). La OMC prevé un avance del comercio mundial de solo el 1,7% para 2023 y avisa de los riesgos financieros. Diario *El País*. Recuperado el 6 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/bwYEkU>

Real Academia Española (s.f.). Riesgo. En *Diccionario de la lengua española*, versión 23.6 en línea. Recuperado el 15 de abril de 2023 de: <https://dle.rae.es/riesgo>

Real Decreto 1006 de 2014. Por el que se desarrolla la Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española. 5 de diciembre 2014. Referencia: BOE-A-2014-13302.

Riveros, A. (2019 a). ¿Qué funciones desempeña un profesional de la Gestión de Riesgos? Blog *EALDE Business School*. Recuperado el 19 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/b29JqA>

Riveros, A. (2019 b). Requisitos de los riesgos asegurables en el sector del seguro. Blog *EALDE Business School*. Recuperado el 25 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/G4S2Cj>

Serantes Sánchez, P. (2010). *El cobro seguro de la exportación. Los medios de pago internacionales*. Madrid: ICEX España Exportaciones e Inversiones.

Serantes Sánchez, P. (2012). *Exportaciones a corto plazo. Su financiación, aseguramiento y otros aspectos prácticos*. Madrid: ICEX España Exportaciones e Inversiones.

Serantes Sánchez, P. (2013). *El crédito documentario. Como medio de pago. Como instrumento de financiación*. Madrid: ICEX España Exportaciones e Inversiones.

Treilhes, L. (1 de agosto de 2017). Cómo el riesgo político afecta a las empresas. LinkedIn. Recuperado el 10 de junio de 2023 de: <https://acortar.link/VpoOGx>