

## Exportar sin paracaídas

Por Antonio Martínez Sánchez

Exportar productos agroalimentarios se ha convertido en una actividad de riesgo para nuestras empresas. El número de impagos se ha disparado en todo el mundo. Pero lo verdaderamente preocupante es que se han quedado sin el paraguas de los seguros de crédito que les protejan de las operaciones fallidas. Exigen al Gobierno que adopte medidas como reactivar ese mercado, tal y como han hecho algunos de nuestros vecinos europeos.



Los impagos entre empresas están detrás del cierre de una de cada cuatro empresas en Europa. Eso es aún más evidente en plena crisis económica, cuando cobrar se ha convertido en el mayor quebradero de cabeza de nuestros empresarios.

Las empresas tienen a su disposición un instrumento que les permite ponerse a resguardo de ese riesgo. Se trata del seguro de crédito, que garantiza que la compañía aseguradora se hará cargo del total o de una parte de esa operación fallida. La cuenta de resultados queda así a resguardo.

La patronal de las aseguradoras españolas, la Asociación Empresarial del Seguro (Unespa), calcula que a lo largo de 2008 las empresas del sector dieron cobertura a operaciones por un valor de 200.000 millones de euros.

### SEGURO DE CRÉDITO

Se torna más importante si cabe para empresas que trabajan con clientes en el extranjero donde los riesgos se multiplican. De hecho, sin el respaldo de un seguro de este tipo es casi imposible acceder a ciertos mercados tan interesantes, pero a la vez tan inciertos, como el ruso.

Pues eso es precisamente lo que está pasando en toda Europa en estos momentos. Los empresarios aseguran que el grifo de los seguros de crédito se ha cerrado. Y eso se está notando en sectores tradicionalmente exportadores como el de frutas y hortalizas. “Ante la crisis económica general, en Europa las compañías de seguros están reduciendo las coberturas y así muchas operaciones no se materializan ya que todo el riesgo recae sobre el productor”.

Fernando Gómez, es el director general de la Asociación de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia (Pro-export), y sabe bien de lo que habla. Su asociación agrupa a 40 empresas de la región, que producen y exportan el 70% de las frutas y hortalizas de Murcia, casi 700.000 t/año. “Todo empezó hace más o menos un año, pero se ha agudizado en los últimos 6 meses”.

### LA CRISIS GOLPEA A LOS SEGUROS

No es difícil rastrear el origen del problema. La crisis financiera mundial fue el desencadenante. “Primero afectó a las entidades financieras y a continuación a estas compañías”. Pedro Leandro Mayorga, es el director



técnico de Asesores Castellano-manchegos Correduría de Seguros (ACM Seguros), empresa participada en su totalidad por las Cooperativas Agroalimentarias de Castilla-La Mancha.

La crisis financiera ha hecho del dinero un bien escaso en los mercados. Además, no hay que olvidar que la situación económica de las empresas se ha deteriorado a marchas forzadas, tan sólo hay que recordar que “los impagos en 2008 crecieron un 170%”. Y eso se ha dejado notar en las cuentas de resultados del pequeño grupo de aseguradoras que trabajan en este campo en España y que en 2008 “recaudaron en primas unos 700 millones de euros, mientras que las indemnizaciones se elevaron hasta los 1.300 millones de euros”.

La patronal de las aseguradoras españolas, la Asociación Empresarial del Seguro (Unespa), calcula que a lo largo de 2008 las empresas del sector dieron cobertura a operaciones por un valor de 200.000 millones de euros

Las compañías actuaron en consecuencia y cerraron el grifo, “ahora las tarifas son más caras. Hemos vuelto a la situación de hace una década, cuando éste era un producto elitista. Han podido doblar su precio y con coberturas inferiores. Es una situa-



## Rusia, a la cabeza

Colocar los productos en los mercados exteriores se ha convertido en un problema para muchas empresas. Una auténtica proeza si el mercado de destino es Rusia, uno de los más atractivos hasta hace poco tiempo. “El mercado ruso ha pegado un bajón muy fuerte, a pesar de que el consumo interno se mantiene en ese país”, nos confirma Fernando Gómez.

“Los problemas con Rusia nos han llevado a perder un negocio de 28 millones de euros y un millón de hectolitros de vino sin vender. Los importadores rusos no encuentran dinero en sus bancos”, Rafael Puyó, secretario general de Avimes

Desde enero a septiembre de 2009, Rusia compró frutas y hortalizas españolas por un total de 56 millones de euros, situándose como el decimocuarto mercado de exportación español, por delante de socios europeos como Irlanda o Grecia.

No obstante, hay un sector en el que la crisis del mercado ruso ha sido, si cabe, más dura. Nos referimos al del vino, que hace años encontró en Rusia su particular “El Dorado”. Un país casi virgen, que compra grandes cantidades de vino a granel. El lugar perfecto para sacarse de encima los excedentes que ahogan a nuestras bodegas.

Pues ese mercado se ha hundido a lo largo de 2009, según nos explica Rafael Puyó, secretario general de la Asociación Empresarial de Bodegas de Vinos de España (Avimes), “los problemas con Rusia nos han llevado a perder un negocio de 28 millones de euros y un millón de hectolitros de vino sin vender. Los importadores rusos no encuentran dinero en sus bancos”.

Las estadísticas que elabora el Observatorio Español del Mercado del Vino (OENV), confirma la mala situación que atraviesan las ventas de vino en ese país. Entre enero y septiembre de 2009 Rusia importó casi 75 millones de litros de vino español, la mayor parte de mesa a granel, unos 67 millones de litros. Se situó así como el quinto mayor mercado para nuestro vino en volumen. Fue el destino de casi el 7% de nuestras exportaciones.

El director general de Avimes confirma que las empresas rusas tienen graves problemas de financiación, “es cierto que han crecido los impagos. Para Rusia no se consiguen seguros de exportación y muchas veces las operaciones no se pueden realizar”

No obstante, si comparamos estas cifras con igual periodo de 2008 comprobamos que el vino enviado a ese país cayó casi un 40%, cuando el conjunto de exportaciones descendieron casi el 17%. Estamos hablando de mucho vino que sigue en nuestras bodegas a la espera de comprador a precios inusualmente bajos como nos confirma Puyó, “el vino se acumula en nuestro país presionando a la baja los precios. Lo curioso del caso es que todo el vino que se envía al mercado ruso se vende. No es un problema de consumo sino de la financiación de las empresas rusas”. El director general de AVIMES confirma que las empresas rusas tienen graves problemas de financiación, “es cierto que han crecido los impagos. Para Rusia no se consiguen seguros de exportación y muchas veces las operaciones no se pueden realizar”.

## Las soluciones

Los empresarios españoles quieren una solución, y así se lo han solicitado al Gobierno. “El Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino se comprometió a encontrar una solución antes del verano y aún no tenemos noticias”, asegura molesto Rafael Puyó.

Petición a la que se ha unido el sector hortofrutícola. “El Gobierno debe aportar avales para permitir que se desbloqueen los seguros. Alemania y Holanda ya lo han hecho, mientras que nosotros seguimos de brazos cruzados”. Fernando Gómez, director general de Proexport, se refiere a las ayudas que varios socios comunitarios han puesto en marcha para desbloquear el mercado de seguros de créditos destinados a la exportación. A lo largo de este otoño la Comisión Europea (CE) ha dado su aprobación a las ayudas puestas en marcha en Alemania, Francia, Holanda, Dinamarca y Bélgica.

La ex comisaria europea de la Competencia, Neelie Kroes, ha justificado el visto bueno de Bruselas al entender que “es crucial garantizar la eficacia del

sistema del seguro de créditos a la exportación a fin de sentar las bases de un crecimiento económico sólido”. La misma Comisión ha constatado que el sistema actual no es capaz de dar respuesta a las necesidades de las empresas de esos países.

Lo cierto es que España fue pionera en la puesta en marcha de una medida de apoyo a esos créditos, aunque sin aportación de dinero público. El Consejo de Ministros del 27 de marzo dio su visto bueno para que el Consorcio de Compensaciones de Seguros participara en el reaseguro de operaciones de seguro de crédito. Está previsto que el Consorcio asuma un riesgo de 200 millones de euros.

Pero visto lo visto, la solución nacional no satisface a los empresarios agroalimentarios que esperaban un apoyo más decidido. Y es que hasta el momento no se ha notado ninguna mejora en este campo. Recuerdan que los manidos brotes verdes, no llegarán a florecer sin la ayuda de las exportaciones españolas, uno de los puntales de nuestra economía.

ción muy complicada para nuestras empresas”, confirma Mayorga.

Pero no sólo ha subido el precio del seguro. Ahora es más difícil que nunca conseguirlo y con cobertura más limitadas. Eso es lo que les está sucediendo a los exportadores hortofrutícolas de Murcia, a los que representa Fernando Gómez. “Simplemente las coberturas han pasado de 300.000 ó 400.000 a 50.000 € y yo tengo que asumir el resto del riesgo. Eso es el mejor de los casos, en muchos otros no hay cobertura”.

---

El seguro de crédito se torna más importante si cabe para empresas que trabajan con clientes en el extranjero donde los riesgos se multiplican. De hecho, sin su respaldo es casi imposible acceder a ciertos mercados tan interesantes, pero a la vez tan inciertos, como el ruso

El mismo funcionamiento de este tipo de seguros permite a las aseguradoras controlar los riesgos de cada una de las operaciones. Esto implica que puedan eliminar las coberturas para aquellas que ellos entienden más arriesgadas. “Una vez que tiene la póliza, el cliente tiene que hacer un informe y la compañía te va a ofrecer la garantía en los límites de cobertura”. En los años de bonanza ese era un problema menor, recuerda Mayorga, “las condiciones de garantía en las exportaciones eran normalmente del 90%”. O lo que es lo mismo, la aseguradora te garantizaba que ibas a recuperar casi todo el valor de la venta que no habías cobrado.

## PRIMAS MÁS CARAS

Ahora eso ha cambiado, especialmente en los mercados de riesgo, “los problemas son especialmente graves en operaciones con los países del Este de Europa, como Croacia o Bosnia. Aunque el mayor problema lo tenemos con Rusia”, según la experiencia de Fernando Gómez, de Proexport.

Gómez admite que el riesgo que asumen las aseguradoras ha crecido



en el último año “pero no va en relación con la caída de las coberturas. Se han cortado incluso para clientes bien asentados en el mercado, empresas de gran calado”, libres de toda sospecha. “No entendemos los criterios que ahora aplican esas compañías, con una visión muy conservadora del negocio. Es un freno para las exportaciones”.

Ahí radica el verdadero problema. Ahora que los riesgos de impago se multiplican no se puede acceder a herramientas que permitan atenuar sus efectos. Toda una paradoja para Pedro Leandro Mayorga de ACM Seguros, “ahora el seguro es más necesario que nunca, pero también es más caro. Es una herramienta esencial para vender fuera”.

Cabe preguntarse qué efecto real están teniendo en el tejido productivo español las restricciones en el seguro de crédito. Lo cierto es que no está claro, pero todo el mundo asume que está detrás de una parte importante de la caída de las ventas de sus productos en el exterior. También los exportadores de frutas y hortalizas agrupados en Proexport. “Es muy difícil saber hasta qué punto este hecho está afectando a nuestras empresas, pero no nos cabe la menor duda de que está afectando. Es una queja generalizada entre nuestros asociados”. Fernando Gómez se remite a los datos.

Y los datos son demoledores. Las cifras que la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas (FEPEX) maneja del mes de septiembre de 2009 hablan a las claras de la depresión que vive el sector exterior.

En ese mes se exportaron frutas y verduras por un valor de 246 millones de euros, un 27% menos que en el mismo mes de 2008. Y lo más pre-

## Lo que dice cada uno

“Ante la crisis económica general, en Europa las compañías de seguros están reduciendo las coberturas y así muchas operaciones no se materializan ya que todo el riesgo recae sobre el productor”. Los problemas son especialmente graves en operaciones con los países del Este de Europa, como Croacia o Bosnia. Aunque el mayor problema lo tenemos con Rusia” (Fernando Gómez, Proexport).

“(En 2008) el pequeño grupo de aseguradoras que trabaja en este campo en España recaudó en primas unos 700 millones de euros, mientras que las indemnizaciones se elevaron hasta los 1.300 millones de euros”. Ahora las tarifas son más caras. Hemos vuelto a la situación de hace una década, cuando éste era un producto elitista. Han podido doblar su precio y con coberturas inferiores.

Es una situación muy complicada para nuestras empresas” (Pedro Leandro Mayorga, ACM Seguros).

“Las dificultades para exportar a ciertos mercados está teniendo un efecto perverso sobre el sector. Al no poder colocar nuestros productos en ciertos mercados, se están derivando a otros como Gran Bretaña, más seguros. Esto está provocando un hundimiento de los precios, ya que sobra producto” (Fernando Gómez, Proexport).

“Una vez que tiene la póliza, el cliente tiene que hacer un informe y la compañía te va a ofrecer la garantía en los límites de cobertura”. En los años de bonanza ese era un problema menor, las condiciones de garantía en las exportaciones eran normalmente del 90%” (Pedro Leandro Mayorga, ACM Seguros).

En septiembre pasado se exportaron frutas y verduras por un valor de 246 millones de euros, un 27% menos que en el mismo mes de 2008, según FEPEX

ocupante, su precio en los mercados fue claramente menor. Eso se aprecia al comprobar que el volumen de frutas y hortalizas tan sólo cayó un 21%, hasta las 370.159 t.

Murcia fue precisamente una de las comunidades que más ha sufrido el descenso de las ventas en el exterior

en septiembre, con una caída de las ventas del 22% en volumen.

La dirección de FEPEX no tiene la menor duda de que la falta de acceso a los créditos a la exportación está ralentizando las ventas en el exterior. Y este es sólo una parte del problema, advierte Fernando Gómez, “las dificultades para exportar a ciertos mercados está teniendo un efecto perverso sobre el sector. Al no poder colocar nuestros productos en ciertos mercados, se están derivando a otros como Gran Bretaña, más seguros. Esto está provocando un hundimiento de los precios, ya que sobra producto”. Como resultado tenemos menos ventas y a precios más bajos. •



**ino ruf** **Plantas Truferas**

Polígono El Real, s/n. - 44460 Sarrión (Teruel)  
Tels.: 608 63 98 83 / 659 57 69 26 / 978 781 020 / 93 822 81 95

**Suelos favorables**

- Terrenos calizos
- PH de 7,5 a 8,5
- Fertilidad media-baja
- Textura equilibrada
- Terrenos bien drenados

**Plantas micorrizadas controladas:**

- Tuber melanosporum
- Tuber aestivum
- Tuber uncinatum

[www.inotruf.com](http://www.inotruf.com) • [info@inotruf.com](mailto:info@inotruf.com)