

## Resumen de las intervenciones más destacadas de la JORNADA DE RIESGO COMERCIAL INTERNACIONAL organizada por INDUING y la Cámara de Comercio Internacional

El pasado 16 Octubre 2014 tuvo lugar en Bilbao la Jornada sobre Riesgo Comercial Internacional organizada por INDUING y la la Cámara de Comercio Internacional



**JORDI SELLARES SERRA**

Secretario General Comité Español de la CCI

**PRESENTACIÓN DE LA JORNADA**

La apertura de la jornada corrió a cargo del **Sr. Jordi Sellarés, Secretario General del Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional**, quien recordó que la CCI nace para defender el libre comercio, reglas justas y competencia leal. Tanto como “lobby” empresarial ante instancias internacionales, como creadora de herramientas prácticas como son los *Incoterms*, los Modelos de Contrato, los Medios de Pago y los mecanismos de arbitraje, hoy conocida como la Corte Internacional de Arbitraje de la ICC.

Además el Sr Jordi Sellares resaltó **el papel de los servicios jurídicos**, tanto en la formalización de unas relaciones comerciales seguras, como en la resolución de los conflictos, campo donde hay mucho que hacer y **donde también las empresas compiten**. **JORDI SELLARES SERRA** Secretario General Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional



**MIKEL AGUIRRE**

Head of Political and Single Risk COFACE IBERICA,

**PONENCIA: RIESGO POLÍTICO**

**Mikel Aguirre Head of Political and Single Risk COFACE IBERICA**, hizo un repaso del concepto de riesgo país. Recorrió de forma pedagógica las nociones básicas de las que se compone la balanza de pagos y producto interior bruto, pasando por la prima de riesgo, la posibilidad de recesión y cuestiones como la importación de petróleo o gas natural.

Recordó que 2009 fue un año pésimo para la economía española y mundial, que en el 2016 España dejará de recibir capital fondos de cohesión de la UE y deberá contribuir al desarrollo del turno de otras regiones del Este de Europa.

**Hoy España es deficitaria en Cuenta Corriente y debe compensarlo con inversión del exterior, en su mayor caso de países emergentes o pidiéndolo prestado los mercados financieros con el matiz de que hay que devolverlo.**

De acuerdo al modelo histórico de crisis, se prevé habrá una nueva recesión 10 años después del 2007 lo que urge salir de la actual y evitar precedentes como el de Japón, Argentina o Grecia.

**El PIB mundial crece y habrá que buscar que países compren dentro de este puzzle mundial.** En EEUU, la primera economía del mundo el PIB es positivo y se basa en el consumo, se trata de un

mercado comprador donde se gestan importantes proyectos energéticos llave en mano, su comercio al detalle va bien, como la energía.

**En 2014 Europa Occidental parece recuperarse e invertir en maquinaria.** Alemania entra en recesión por su mercado en el sur de Europa y en Francia hay un incremento de situaciones concursales y de petición de crédito ha perdido competitividad.

**España la ha ganado, aumentando un 31% sus exportaciones y creciendo su productividad por encima de los costes laborales,** lo que es meritorio porque no hemos tocado la moneda, a costa de congelar salarios y la salida de 2 millones de personas del mercado laboral.

Desde 2013 el crédito a las empresas ha crecido y el ahorro nos esta permitiendo *desapalancarnos* pero el coste para el Estado del subsidio a desempleados, las pensiones y los pagos por la deuda contraída con Europa iguala el 100% del PIB del país y no permite recuperarse al propio Estado ni acometer inversiones.

En cuanto a las economías emergentes Brasil y Rusia se ven afectados por la caída de la demanda en el exterior y hay una tendencia en crecimiento entre economías Sur- Sur dejando de lado a Occidente **Los Nuevos países estrellas, “económicamente hablando” son: Colombia, Perú, Indonesia y Filipinas de menor tamaño que los BRIC’s.** Al ser Indonesia o Filipinas dos países que suspendieron pagos en la década de los noventa, podemos ver como hay ciclos económicos en la mayor parte de los mercados En los mercados emergentes, quitando China Venezuela y Rusia, todos los países tienen déficit de cuenta corriente, no exportan lo suficiente y deben cuadrar su balance con inversión exterior lo que les hace inestables.

Rusia sin embargo no necesita inversiones de fuera y marca su agenda aunque es penalizada por factores altos niveles de corrupción y déficit de calidad en su sistema legal.

La situación de China preocupa , como consecuencia de la formación de la burbuja inmobiliaria y el alto endeudamiento de las empresas chinas.

El 2014 ha sido mejor que el 2013, pero para el año 2015 nos enfrentamos a un panorama global desigual en el que habrá que analizar cada país de forma individual. El seguro de crédito sirve para dar tranquilidad a los financiadores, y hoy en día sin financiación no hay exportación. COFACE cubre desde 1946 los riesgos de las operaciones de exportación , actualmente en más de 98 países.



**IRENE GUARDIOLA,**  
Abogada Derecho Aduanero y Comercio Exterior , Experta INDUING

## **PONENCIA: RESTRICCIONES EN ADUANAS Y COMERCIO EXTERIOR**

Por su parte, [IRENE GUARDIOLA abogada y experta Derecho Aduanero en Induing](#) señaló que “existe una manifiesta falta de previsión por parte de las empresas a la hora de planificar sus operaciones de comercio internacional, ya que no analizan previamente los condicionantes que genera la **normativa aduanera** y los **tratados de comercio internacional**”.

Irene Guardiola recomendó hacer siempre un *check list* sobre una serie de cuestiones y advirtió de la importancia de **determinar rigurosamente la codificación arancelaria del producto**. “Cualquier tergiversación de la descripción, bien en beneficio del exportador o del importador, podría pasar factura al buen fin de la operación”.

En su intervención también se refirió a la gran confusión existente al determinar **el origen de las mercancías**, bien para su comercialización o incorporación al proceso productivo y el consiguiente

tratamiento arancelario del producto resultante y las medidas de política comercial aplicables, cuando luego estas se exportan a Terceros Países, así como el desconocimiento acerca de cómo utilizar las normas de origen. [\(Para aclararlo en detalle tenemos planificado un monográfico explicativo el día 11 de Noviembre de 2014\).](#)

En dicha cuestión señaló que **el origen de las mercancías no se pierde nunca**, salvo que en el país receptor se produzca una transformación *suficiente a efectos de origen*. El problema se produce cuando nuestra empresa compra dentro de la CEE un producto, sin advertir que su origen no es comunitario. Cuando lo exportamos a un Tercer País pensando que sí lo es y nos beneficiamos erróneamente de un trato arancelario preferencial, solemos tener problemas con las autoridades en destino ante el requerimiento de informes oficiales que certifiquen la autenticidad de nuestra declaración.



La abogada [VALLE GARCÍA DE NOVALES Abogada y experta en Contratos Internacionales en Induing](#) señaló que el riesgo “cero” no existe, pero podemos anticiparnos y **prever situaciones de riesgo** con un buen servicio de asesoría jurídica que proponga soluciones ante los posibles escenarios de conflicto.

Por un lado, las empresas incurren en riesgos innecesarios cuando copian modelos de contratos sin adaptarlos a las circunstancias, o sus departamentos comerciales tienen prisa por lograr el cierre y eliminan cláusulas pensadas para garantizar la posición de su empresa ante un incumplimiento de la otra parte.

Por otro lado, señaló las causas más frecuentes de incumplimiento comercial y cómo prever en el propio contrato soluciones para minimizar su impacto, tales como **inspecciones** previas al embarque y post-descarga para evitar la entrega de mercancía no conforme, previsión de **entregas parciales** para evitar incumplimiento del plazo de entrega, **limitaciones a la garantía** para prevenir abusos derivados, por ejemplo, de un mal uso por el cliente, **avales a primer requerimiento** que garanticen tanto el cobro como la buena ejecución, etc.

En su exposición, Valle García de Novales puso de manifiesto los riesgos derivados de la mala utilización de los **Incoterms** por parte de las empresas y de no controlar la **documentación** justificativa de cada exportación, de cara a una eventual inspección tributaria [\(el día 26 de Noviembre de 2014 Induing celebrará un Curso de Negociación del CONTRATO DE COMPRAVENTA Internacional\).](#)

En el caso de los **Contratos de Agencia y Distribución en exclusiva**, señaló que el hecho de no alcanzar los objetivos comerciales pactados, no siempre se acepta por los tribunales como motivo suficiente para la resolución del contrato, por lo que es preciso prever otras soluciones contractuales (retirada de la exclusividad, reducción del territorio, etc).

Finalmente, puso de manifiesto los problemas derivados de la falta de análisis previo de la ley aplicable al contrato y del medio de solución de conflictos, pues no siempre puede hacerse valer el fuero pactado por la existencia de leyes locales que imperativamente atribuyen competencia a la jurisdicción local.



**MARCO PINEDA**  
Director Financiero de GERDAU EUROPA  
**PONENCIA: GESTIÓN INTEGRAL DEL RIESGO**

Por su parte **Marco Pineda, Director Financiero de Gerdau Europa**, inició su intervención citando que Europa vive un crecimiento anémico, donde no acaba de fluir el crédito a las empresas. *“En esta situación, sigue siendo elevado el riesgo de impago de las empresas, por lo que se hace necesario implantar un modelo proactivo de **CONTROL DE RIESGOS**.”*

Marco Pineda expuso que *“en estos años de crisis, hemos conseguido “traccionar” desde el área Económico Financiera determinados planes de acción preventivos que nos han permitido minimizar el posible impacto de los impagos.*

**Hemos identificado tres pilares fundamentales, sobre los que ha girado nuestra gestión de los riesgos:**

1. Cambio del **modelo organizativo**
2. Alianzas con una **aseguradora de crédito**
3. Implantar **herramientas** de reducción y control de riesgos
- 4.

Se fusiona la visión de los departamentos Económico-Financiero y Comercial, a través de un comité de riesgos, así como de la operativa comercial diaria.

A través de **procesos de trabajo conjuntos** que validen de forma previa los pedidos, evaluando la capacidad de pago del cliente, antes de formalizar la relación comercial.

El **área jurídica** adquiere un papel relevante y nos ayuda con los procedimientos internos cuando impaga un cliente o supervisa los acuerdos comerciales de forma previa, estableciendo la hoja de ruta adecuada. El control del riesgo ha “escalado” posiciones dentro de las variables de gestión y negociación comercial. Entre estas medidas, establecemos el control del riesgo como una prioridad estratégica, antes de cerrar cualquier relación comercial. Por ello, la negociación de las **condiciones de cobro reducidas ha sido una de las claves para el control del riesgo**

Hemos trabajado en sustituir medios de cobro menos seguros por otros con mayor seguridad jurídica, en caso de impago. Hemos trabajado en implantar **herramientas alternativas y complementarias al seguro de crédito**, tales como “*Factoring sin recurso*”, *Confirming* de clientes o avales que aportan una reducción del riesgo de impago.

Se mejoró el sistema de **contabilidad**, de forma que para que las alarmas fueran eficaces y los pedidos recibidos monitoreados en todo momento.

Estrechamos la relación con las **aseguradoras de crédito**, mejorando la transparencia de la información de nuestros clientes, lo cual a su vez nos ayudó a optimizar nuestra cobertura del seguro con ellos y una colaboración más dinámica para conseguir las mejores condiciones del mercado. Allí, donde no podamos reducir el riesgo de impago, mediante la implantación de las herramientas descritas anteriormente, nos proponemos **controlar el riesgo**. Establecemos un modelo de “scoring”, de forma que establecemos un rating para cada cliente.

Al tener la cartera de clientes “mapeada”, conocemos la probabilidad y el impacto de quiebra de cada cliente, estableciendo límites de venta de forma individualizada, en función del rating de cada cliente.

The logo for INDUING, consisting of the word "INDUING" in white, uppercase, sans-serif font centered within a solid blue rectangular background.

Gran Via 2, 6° D 48001 Bilbao

Te:(+ 34) 94 605 30 72

Email:info@induing.com

[www.induing.com](http://www.induing.com)

**En el caso de impago de un cliente, establecemos un plan de acción concreto:** Además del “**corte de suministro**” y la comunicación al seguro de crédito de dicho impago, intentamos acordar con el cliente un plan de pagos lógico, así como entender su capacidad de generar fondos para saldar su deuda.

El control de riesgos ha sido un ejercicio de gran desgaste pero que ha actuado de revulsivo en la organización, **nos ha permitido entender mejor la empresa**, identificar las oportunidades que teníamos delante, las relaciones de nuestros clientes y hoy tenemos una mejor visión del mercado.” **MARCO PINEDA Director Financiero de Gerdau Europa.**