

COVID-19: Implicaciones en el Seguro de Crédito

Visión General



A medida que aumenta el número de casos, parece que muchas de las economías más grandes del mundo se verán afectadas, planteando un riesgo de tendencia de riesgos a la baja para el comercio mundial y también en las operaciones de negocio.



La interrupción de la producción implicará menores ingresos, así como una reducción de márgenes y beneficios, golpeando inicialmente a los sectores del motor, textil y químico. Las aerolíneas y operadores de transportes y de viajes están experimentando fuertes impactos a medida que los viajes internacionales y nacionales se desaceleran.



Si el comercio mundial se enfrenta a perturbaciones extensas y prolongadas, empresas de diversos sectores probablemente experimenten tensiones financieras y aumento de los riesgos de créditos.



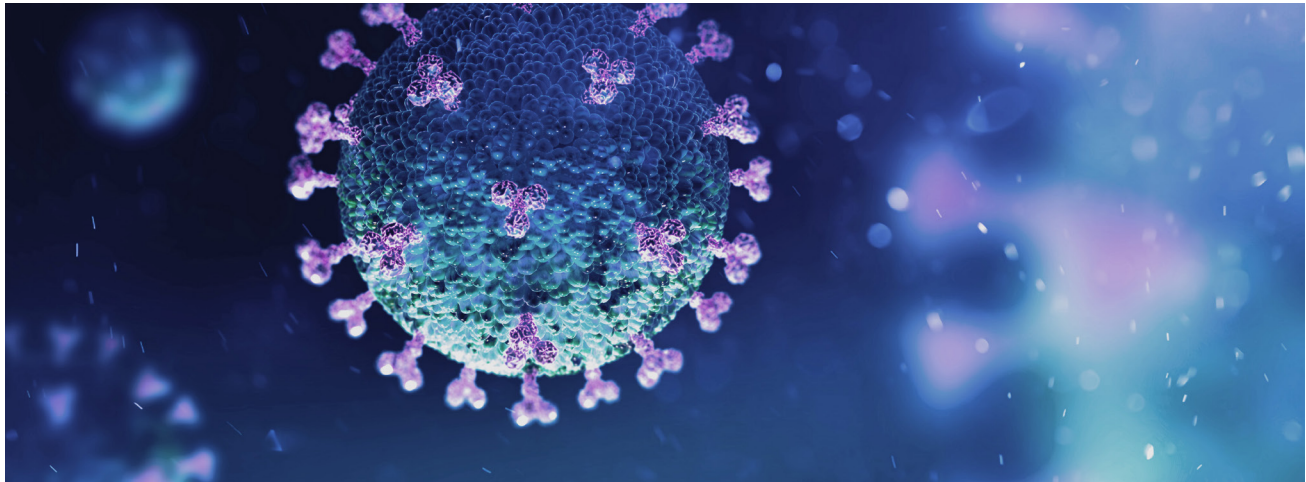
Siempre que no se produzcan violaciones graves de las cláusulas estipuladas, los asegurados deberían poder presentar una reclamación por las pérdidas relacionadas con el COVID-19 bajo una póliza de crédito comercial, siempre que la causa de la pérdida sea un incumplimiento o impago y la cobertura no considera la causa subyacente de la pérdida, si ésta no se excluye expresamente.



Las empresas con intereses en zonas gravemente afectadas deben:

- Adoptar una posición cuidadosa para exportar a dicha zona, revisando cualquier contrato en vigore.
- Estar preparado para las solicitudes específicas de información adicionales que las aseguradoras puedan solicitar sobre los pagos pendientes por material o servicios que se hayan vendidos a esa zona, junto con posibles instrucciones de paralizar cualquier venta adicional.
- Analizar la situación con antelación a un posible envío asegurado, para determinar si las condiciones de la zona impactarían y podrían suponer una pérdida previsible, y analizar si se está evaluando con rigor y diligencia.





La pandemia de COVID-19 y los esfuerzos por contener su propagación están interrumpiendo y paralizando la actividad económica, con implicaciones para los mercados de seguro de Crédito Comercial, Riesgo Político y Surety (Caución). A medida que aumenta el número de casos, parece que las mayores economías mundiales se verán afectadas, lo que plantea un riesgo de tendencia de riesgos a la baja para el comercio mundial y también en las operaciones de negocio.

Tras los brotes en Corea del Sur, Italia, Irán y Japón, la Organización Mundial de la Salud (OMS) cambió el estatus del brote COVID-19 de epidemia a pandemia. La interrupción del comercio causado por las medidas de contención que se están tomando en múltiples países, provocó pérdidas en el mercado a finales de febrero.

Mientras que los analistas inicialmente esperaban que los efectos económicos se limitaran al primer trimestre de 2020, COVID-19 parece tener un impacto más largo. A principios de marzo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) advirtió de que un brote intensivo y duradero en Asia-Pacífico, Europa y América del Norte podría reducir el crecimiento mundial al 1,5% en 2020, desde su previsión previa al brote del 2,9%. Incluso sin tal brote, la OCDE revisó las previsiones de crecimiento mundial al 2,4% para 2020.

La combinación de la desaceleración del crecimiento chino, el endurecimiento de las condiciones financieras mundiales, la interrupción de las cadenas de suministro y el incremento global de los brotes aumentan los riesgos de la demanda y oferta. En China, más de 80 ciudades, que representaron el 48,6% del PIB chino en 2018, fueron sometidas a un bloqueo total o parcial. Las estimaciones de crecimiento de China para 2020 han sido revisadas. Incluso si las perturbaciones pudieran limitarse al primer trimestre de 2020, el brote podría reducir la tasa de crecimiento del PIB en un 0,6%.

Una desaceleración en China debilitaría la demanda mundial de commodities y turismo, generando efectos económicos nocivos. Las economías asiáticas estarán particularmente expuestas, dados los profundos vínculos comerciales y de inversión con China. Los exportadores de materias primas en África y América Latina también se enfrentan a riesgos.

Las medidas de contención utilizadas inicialmente en China se están replicando en otros países, con implicaciones para empresas de muchos sectores. Los paros de trabajo y los viajes restringidos obstaculizarán la fabricación y el comercio en un número creciente de mercados. Los datos publicados a principios de marzo de 2020 apuntaban a fuertes contracciones la actividad de las fábricas de Japón y Corea del Sur, mientras que Italia también es probable que experimente una contracción económica. A medida que surjan nuevos brotes, es probable que se replique un impacto económico similar en otras partes del mundo.

Las economías desarrolladas que experimentan un bajo crecimiento y tienen limitado el estímulo fiscal y monetario están más expuestas a las perturbaciones relacionadas con el COVID-19, así como mercados emergentes, con déficit fiscal y en cuenta corriente, que dependan de materias primas. Los mercados desarrollados con un especial riesgo incluyen Italia, Corea del Sur, España y Japón, mientras que Chile, Sudáfrica y Malasia estarían más expuestos a una desaceleración de China.

Los bancos centrales de las mayores economías mundiales han prometido apoyo monetario. La Reserva Federal de los Estados Unidos, el Banco Central Europeo, el Banco de Japón y el Banco de Inglaterra han subrayado su voluntad de intervenir para apoyar la estabilidad financiera y del mercado, implementando medidas de estímulo, operaciones de liquidez, compras de activos y recortes de los intereses.

Aunque esas declaraciones pueden apoyar las ganancias del mercado, es poco probable que la política monetaria compense el impacto total de un brote mundial prolongado, en particular en el caso de cierres generalizados de negocios y flujos de efectivo interrumpidos. Después de más de una década de política monetaria que se ha ido adaptando, muchos mercados desarrollados carecen margen para abordar los riesgos de esta manera.

Interrupción en el Comercio y la Cadena de Suministro

La amplia integración de China en las cadenas de suministro mundiales, en conjunción con la propagación internacional del COVID-19, afectará de forma global las operaciones. Incluso después de que las fábricas en China reabran, la escasez de personal y de componentes hará que las empresas continúen operando por debajo de su capacidad. Dado que otros brotes de infección están ocurriendo en otros centros clave de fabricación, como el norte de Italia y Corea del Sur, la interrupción en la cadena de suministro ocurrirá durante un período prolongado de tiempo.

En febrero, el Reino Unido registró la mayor caída mensual en los tiempos de entrega de proveedores en las tres últimas décadas. Además, Hyundai detuvo la producción de automóviles fuera de China como resultado de una escasez de piezas, registrando también una caída del 13% de ventas en relación a febrero del año pasado. Del mismo modo, Jaguar Land Rover informó sobre problemas de suministro, mientras que Apple y muchos otros minoristas y fabricantes manifiestan que no podrán cumplir con los objetivos de ventas trimestrales, después del cierre de tiendas en China, paradas temporales en la producción y retrasos en envíos. En marzo, Volkswagen también suspendió sus actividades de producción europeas durante al menos dos semanas, después de la propagación de COVID-19 a Europa y la interrupción de las cadenas de suministro.

Es muy probable que la mayoría de las industrias se vean afectadas negativamente por el COVID-19, con los efectos intensificados debido a la gravedad y esperada duración de la pandemia. La interrupción de la producción generará menores ingresos, correspondientes a márgenes y niveles de ganancias más bajos en los sectores del automóvil, textil y químico. Al mismo tiempo, las aerolíneas, el transporte y el sector turismo están experimentando importantes desafíos por el lado de la demanda, a medida que los viajes nacionales e internacionales se ralentizan.

A continuación, describimos el impacto potencial en sectores clave:

- **Electrónica de consumo:** las cadenas de suministro centradas en China, así como también la significativa exposición a los mercados de consumo chinos, dejan a las empresas de electrónica y tecnología particularmente expuestas a la interrupción relacionada con el COVID-19. Las compañías de hardware se enfrentan riesgos notables, dada su dependencia de las complejas cadenas de suministro asiáticas. Se estima que serán enviados en el H1 2020 unos 64 millones menos dispositivos de teléfonos inteligentes, incluso cuando las fábricas comiencen a reabrir. Los efectos sobre los balances podrían limitarse al primer semestre del año si China puede normalizar su actividad de producción, aunque la ocurrencia de brotes de infección locales podría afectar la demanda y el consumo local. Foxconn Technology Group, el principal ensamblador del iPhone de Apple, indicó que la producción normal se reanudaría en China continental para finales de marzo de 2020.
- **Productos químicos:** un consumo más débil en China y en mercados que estén experimentando brotes locales, reducirán la demanda de productos petroquímicos. La caída en la producción en el sector del automóvil, una fuente clave de demanda de productos químicos, también afectará a los productores químicos. La firma alemana BASF, que depende en una quinta parte de su negocio de la industria del automóvil, destacó que el brote probablemente afectaría las ganancias en 2020. Aquellas empresas con exposiciones superiores a la media de demanda china de productos petroquímicos, experimentarán una presión mayor sobre sus balances, contribuyendo potencialmente a insolvencias entre entidades de menor calificación con una capacidad de recuperación financiera más limitada. Algunos productores de productos químicos de EE.UU. han ajustado a la baja las perspectivas de ganancias para el primer trimestre de 2020, pero las previsiones para todo el año permanecen prácticamente sin cambios, anticipando que el impacto se limitará al primer semestre. La demanda de polipropileno ha aumentado, ya que se espera que la producción de máscaras quirúrgicas aumente en 2020. Sin embargo, este hecho es improbable que compense las debilidades en otros lugares del sector. Es probable que los niveles de producción se mantengan por debajo de la capacidad en China, mientras las fábricas continúan experimentando escasez de trabajadores e interrupciones en las cadenas de suministro. El impacto se exacerbará a medida que las medidas de contención se implementan en otros mercados, como Corea del Sur y Japón.
- **Automóvil:** dadas amplias medidas tomadas para abordar la propagación de COVID-19, la industria del automóvil de China se ha visto particular y duramente golpeada. En enero, las ventas de vehículos ligeros se contrajeron en un 20,4% año vs año, y sólo el 19% de los distribuidores fueron capaces de volver a operaciones normales para el 10 de febrero. Dado que algunos fabricantes no esperan reanudar operaciones hasta marzo, las pérdidas del volumen de producción en China se estiman que sean de 900.000 en el primer trimestre de 2020. Se espera una caída del 4.3% en la producción de vehículos ligeros en China en 2020. Como China representa una parte crítica de la cadena global de suministro del automóvil, la interrupción de su actividad resultará en una caída del 1.9% en la producción mundial de vehículos en 2020. Siendo Asia responsable del 50% del total mundial de medidas de vehículos, un brote más extendido en la región afectaría aún más las perspectivas. Las medidas de contención implementadas en China ya han afectado al suministro de componentes de automoción fuera de Hubei y China continental, forzando paros de producción en otros lugares. Hyundai Motor y Kia Motors detuvieron la producción en sus plantas en Corea del Sur debido a escasez de componentes (un brote local de COVID-19 es probable que genere interrupciones adicionales). El brote de COVID-19 ejercerá presión adicional sobre el balance de muchos fabricantes de automóviles; aquellos con una dependencia significativa en la producción de componentes y ventas en chinas están más expuestos. Firmas japonesas como Toyota, Honda y Nissan tienen liquidez suficiente para capear el temporal, aunque se espera que las ventas sean más débiles.

- **Textiles:** el suministro de ropa a minoristas occidentales se ha visto interrumpido por el cierre de fábricas textiles en China. Muchos fabricantes de ropa utilizan componentes como telas, cremalleras y botones de China, y las medidas de contención han causado cuellos de botella en la producción. China fabrica aproximadamente un tercio de la ropa y textiles a nivel mundial, y algunos minoristas han informado que las colecciones de verano se entregarán tarde como resultado de paros de producción en el país. Las marcas han informado sobre demoras en la entrega de entre 25 a 45 días. Sin embargo, los sectores de confección textil de algunos países han tomado partido de los retrasos de envíos de China, Indonesia ha incrementado en un 10% los pedidos nacionales y de exportación en lo que va del año. El COVID-19 también puede provocar cambios en las cadenas de suministro con las firmas de moda que busquen fabricantes textiles más cerca de casa. Sin embargo, esto puede ser sólo una solución temporal si un brote global intensivo de COVID-19 ocurre. También es probable que la reducción en la demanda de artículos de moda de lujo en China afecte a los productores minoristas europeos, generando más riesgos crediticios en 2020.

Impacto en el mercado de Surety / Fianzas

En los últimos años, las empresas han recurrido a los mercados de surety/fianzas para la emisión de garantías de fiel cumplimiento como sustitutos válidos de diversas formas de garantías, incluidas las garantías bancarias y las cartas de crédito. Los aseguradores de surety/fianzas han estado dispuestos a emitir fianzas para responder de ofertas de licitación y fiel cumplimiento, y fianzas para garantizar pagos relacionados al comercio, protección del medio ambiente, responsabilidades por desmantelamiento, deducibles en pólizas de seguros, compensación laboral o beneficios de asistencia social. Los mercados de surety/fianzas han expandido su oferta de productos y han ganado una mayor aceptación en muchos mercados internacionales.

De formar similar al sector bancario, la documentación a formalizar por el suscriptor de surety/fianzas requiere documentación y acuerdos de indemnización que, a menudo, precisan que las empresas mantengan ratios financieros mínimos; en un entorno financiero ajustado, muchas empresas pueden verse en riesgo de incumplir los “financial covenants” y forzados a cumplir con las obligaciones de aportar garantías colaterales adicionales.

En el mercado de surety/fianzas, es probable que los suscriptores reduzcan su apoyo a empresas que no pueden sostenerse durante este período de interrupción del negocio, particularmente si el retorno a la normalidad de la actividad económica se retrasa. Los negocios con una exposición a las cadenas de suministro en China deben esperar un escrutinio adicional por parte de los mercados de surety/fianzas.

En el sector de la construcción, los contratistas y sus aseguradores de surety/fianzas pueden buscar protección bajo disposiciones de fuerza mayor, y podrán otorgárseles una compensación y ajuste en la duración del contrato.

Los balances y el flujo de caja estarán bajo estrés como consecuencia de la desaceleración y el aplazamiento de nuevos proyectos y financiación de obras. Además del sector construcción, los aseguradores de surety/fianzas pueden reducir su apetito de riesgo en los sectores de viajes, hostelería, comercio minorista y energía.

Impacto en el mercado de Crédito Estructurado

Se ha producido un impacto menos inmediato en el mercado de Crédito Estructurado (SC), aunque se ha producido alguna interrupción, particularmente en Asia. Los informes sugieren que los acuerdos entre bancos y potenciales prestatarios están siendo retrasados. Como resultado, probablemente habrá un retraso en los fondos que desembolsan los bancos en el primer trimestre de 2020, pero a medida que las ofertas retenidas entren al mercado PRSC, se verá un aumento de la actividad Q3-4 2020.

El Seguro de crédito Estructurado o Seguro de Impago, como el seguro de crédito comercial, no analiza la causa subyacente de la falta de pago o incumplimiento en un pago programado (sería altamente inusual que una póliza de seguro de crédito estructurado incluyera una exclusión relacionada con una pandemia). Si las medidas tomadas debido al COVID-19 hacen que un deudor no pueda hacer frente a los pagos a su vencimiento, la cobertura respondería siempre y cuando no sea de aplicación ninguna de las exclusiones. Algunos aseguradores son más cautelosos al cotizar riesgos y cubrir financiación a ciertos sectores, como las aerolíneas, que podrían verse afectados negativamente.

La reciente volatilidad del mercado financiero y la caída de los precios del petróleo probablemente incrementarán esta tendencia. Un asegurador indica que su apetito por los riesgos de crédito de las líneas aéreas, cruceros, transporte, sector petróleo y gas se reducirán significativamente. Dado que el seguro de crédito estructurado se basa en el riesgo de crédito del deudor, algunos los suscriptores están pidiendo a los potenciales asegurados que aborden los posibles efectos de COVID-19 en el negocio de sus deudores antes de proporcionarles una indicación de cobertura.

Impacto en el mercado de Riesgo Político

El riesgo político protege a los asegurados contra acciones adversas por parte del gobierno anfitrión, con la excepción de las acciones tomadas en el interés público para proteger la salud, el medio ambiente, la seguridad o la economía. Además, las acciones adversas deben causar una pérdida catastrófica en lugar de sólo una reducción en los ingresos. Considerando la naturaleza de estos dos requisitos junto con las acciones tomadas hasta ahora por los gobiernos, es poco probable que las pólizas de riesgo político se hayan visto afectadas hasta ahora. Sin embargo, no se pueden descartar posibles acciones



directas y discriminatorias de los gobiernos, cambiando esta dinámica. Dependerá en gran medida de cómo se desarrolle la respuesta pública y de los gobiernos en esta situación sin precedentes.

Si, por ejemplo, el gobierno se dirige a un sector o negocio en particular con medidas confiscatorias, entonces una póliza puede responder. Si a la inversa, la acción de un gobierno se considera insuficiente o inapropiada por parte de sus ciudadanos, - provocando conflictos civiles o violencia política que dañe una instalación asegurada - la cobertura aplicará. Finalmente, si el impacto en la economía general conduce a la escasez de divisas, lo que por consiguiente resulta en una incapacidad para convertir moneda local y transferirla en divisa fuerte, el seguro de riesgo político puede proporcionar un mecanismo para la conversión y transferencia de remesas aseguradas.

Impacto en el Seguro de Crédito

En caso de interrupciones extensas y prolongadas del comercio mundial, es probable que las empresas de muchos sectores experimenten tensiones financieras, lo que aumentará los riesgos de crédito. Si la propagación global del COVID-19 se acelera, el impacto en la cuenta de pérdidas y ganancias y en los balances financieros quedará reflejado en los próximos trimestres.

El impacto global de la pandemia de COVID-19 ha afectado inmediatamente al mercado de seguros de crédito comercial. En particular, la combinación de interrupciones o reducciones de la actividad empresarial dando como resultado una disminución de los ingresos y flujos de efectivo en las contrapartes cubiertas, junto con la emisión de contratos de fuerza mayor, están llevando a las aseguradoras a reducir los límites.

Una minoría de aseguradoras han tomado medidas dramáticas, cancelando límites de crédito para compradores de forma repentina y sin tiempo de reacción para los asegurados. Sin embargo, la mayoría de las aseguradoras están adoptando un enfoque pragmático, monitorizando la situación, aunque se anticipa que el impacto del COVID-19 si se sigue extendiendo por todo el mundo, su impacto en los mercados de crédito comercial puede ser significativo y de largo recorrido. Las aseguradoras continuarán, no obstante, vigilando esta situación.

La mayoría de las pólizas de crédito se formulan bajo una "cobertura global de las ventas a crédito", lo que significa que los asegurados están cubiertos por impago de cuentas cobrar con toda la cartera de clientes que no estén expresamente excluidos. En términos sencillos, las pólizas no especifican qué situaciones de riesgo están cubiertas, sino más bien enumeran las exclusiones. Las pólizas generalmente requieren que el asegurado ejerza el debido cuidado y diligencia durante todo el período de la póliza, y estipulan que no pueden continuar haciendo envíos con cobertura que puedan resultar una pérdida previsible.

Siempre que no se produzcan violaciones graves de tales cláusulas, los asegurados deberían poder hacer reclamaciones válidas por pérdidas relacionadas con el COVID-19, ya que la causa inmediata de la pérdida es el incumplimiento o falta de pago y la cobertura no considera la causa subyacente de la pérdida, si ésta no se excluye expresamente.

Para más información, por favor contactar con:

ANA MECA DIEZ
Managing Director | Riesgos Financieros y Specialties
+34 91 514 2642
ana.mecadiez@marsh

FRANCISCO MÁRQUEZ DE PRADO
Director | Trade Credit Insurance
+34 91 514 4317
francisco.marquezdeprado@marsh.com


JAVIER SAMANIEGO GONZÁLEZ
Head Surety & Political Risk | Credit Specialties | Marsh JLT Specialty
+34 91 456 8483
javier.samaniegogonzalez@marsh.com

www.marsh.es

 twitter.com/MarshGlobal

 linkedin.com/company/marsh-spain

 facebook.com/MarshGlobal

 youtube.com/user/TheMarshChannel

La información contenida en este documento es privada y confidencial y tiene únicamente validez a efectos informativos. Está destinada al uso exclusivo del destinatario y solo puede ser utilizada para la finalidad para la que se ha realizado. Todos los derechos de propiedad intelectual, con independencia de que estén o no registrados, de todas y cada una de las informaciones, contenidos, datos y gráficos que se incluyen en el documento pertenecen a Marsh, S.A Mediadores de Seguros (en adelante Marsh), y el destinatario no obtendrá, ni deberá tratar de obtener, ningún derecho sobre la titularidad de dicha propiedad intelectual. Queda terminantemente prohibido que el documento se reproduzca, distribuya, publique, transforme y/o difunda, total o parcialmente, con terceras personas, físicas o jurídicas, públicas o privadas (incluidos los consultores y asesores del destinatario), sea con fines comerciales o no, a título gratuito u oneroso, sin el previo consentimiento por escrito de Marsh. Este documento se ha realizado atendiendo al propósito que figura en su objeto y está basado en la experiencia y comprensión de Marsh, no siendo válido para cualquier otro fin que no sea el especificado. Se trata de información que no ha podido ser contrastada por Marsh, y por tanto, sin que ésta sea responsable de su integridad, veracidad o exactitud, de modo que no asume responsabilidad alguna por los eventuales errores existentes en ella, ni por las discrepancias que pudieran encontrarse entre distintas versiones de la misma. Ha sido redactado en la fecha de su firma y no refleja hechos o circunstancias que ocurrieron o de los cuales Marsh se enteró con posterioridad. En consecuencia, Marsh no tiene obligación de actualizarlo. El alcance del documento se circunscribe a aspectos relativos a la materia de seguros y en su realización no se ha valorado ningún documento, ni información relacionada con otras materias, citando a título enunciativo y no limitativo las siguientes: medioambientales, financieras o contables, cuestiones actuariales, legales, tecnológicas, de ingeniería o asuntos técnicos. La ausencia de observaciones sobre cualquier asunto (o la ausencia de cualquier asunto en el documento) no debe interpretarse como un comentario u opinión implícita. El documento no pretende ser una explicación exhaustiva o análisis completo de la información proporcionada. El documento pretende ser leído en su totalidad y no en partes. Por ello, Marsh recomienda que dicho documento no sea considerado de manera aislada para la toma de decisiones relativas a la asunción de riesgos. Todas las manifestaciones en materia fiscal, contable o jurídica que pudieran incluirse en el documento, deben entenderse como observaciones generales basadas únicamente en nuestra experiencia en seguros y cobertura de riesgos y no pueden considerarse asesoramiento fiscal, contable o jurídico, el cual no estamos autorizados a prestar. Todas estas materias deben examinarse con asesores adecuadamente cualificados en el correspondiente campo. Por dicho motivo, Marsh no asumirá la responsabilidad que pueda existir, bien por el contenido de dichas observaciones generales que pudieran haberse incluido, bien por la falta de análisis de las implicaciones legales, comerciales o técnicas de los documentos e información puestos a nuestra disposición.

MARSH, S.A. MEDIADORES DE SEGUROS, Correduría de Seguros y Reaseguros (en adelante, MARSH), con domicilio social en Paseo de la Castellana, nº 216, 28046 Madrid y con N.I.F. A-81332322. Se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de Madrid en el Tomo 10.248, Libro: 0, Folio: 160, Sección: 8, Hoja: M-163304, Inscripción: 1 y en el Registro de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con la clave nº J-0096 (Correduría de Seguros) y la clave nº RJ-0010 (Correduría de Reaseguros). Tiene concertados los Seguros de Responsabilidad Civil y de Caución, según se establece en la normativa sobre la distribución de seguros aplicable.

Este documento es material de marketing.

Copyright © 2020 - Reservados todos los derechos reservados. Marsh 2020 281671