

INFORME DE ACTIVIDADES 2019



SUMARIO



1. Repaso del ejercicio

- 1.1. Carta del presidente
- 1.2. CESCE de un vistazo
- 1.3. Hitos del ejercicio
- 1.4. 2019 en cifras



2. Quiénes somos

- 2.1. Modelo de negocio
- 2.2. Líneas de negocio
- 2.3. Buen gobierno



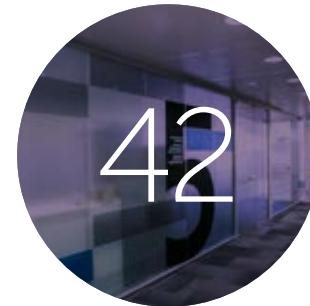
3. Estrategia

- 3.1. Entorno económico
- 3.2. Plan Estratégico



4. Evolución del negocio asegurador

- 4.1. Resultados del ejercicio
- 4.2. Evolución del negocio asegurador en Latinoamérica



5. CESCE, la ECA española. Gestión del seguro de crédito por cuenta del Estado

- 5.1. Evolución de las coberturas por cuenta del Estado
- 5.2. Gestión del instrumento
- 5.3. Proyectos relevantes en 2019
- 5.4. Anexo estadístico

1

REPASO DEL EJERCICIO

- 1.1. CARTA DEL PRESIDENTE
- 1.2. CESCE DE UN VISTAZO
- 1.3. HITOS DEL EJERCICIO
- 1.4. 2019 EN CIFRAS

1.1. CARTA DEL PRESIDENTE

Fernando Salazar Palma

Presidente de CESCE



El ejercicio 2019 ha sido un buen año para CESCE, a pesar de la inestabilidad política y económica a nivel internacional y de la fuerte competencia en el sector de seguros de crédito y caución. La compañía ha sabido adaptarse a esa coyuntura con agilidad y solvencia, adoptando numerosas medidas que están dando sus frutos. Si 2019 fue un buen año, y los primeros meses de 2020 fueron todavía mejores, no podemos pasar por alto que la irrupción de la pandemia de COVID19 ha provocado una parálisis económica sin precedentes en todo el mundo, que va a tener un impacto importante en los resultados de CESCE en el ejercicio 2020.

Previamente a la situación de emergencia desatada por el coronavirus, en 2019 la economía mundial se encontraba en una situación de bajo crecimiento provocada por la pugna estratégica entre EEUU y China y la incertidumbre ante el riesgo de Brexit desordenado en Reino Unido. En este contexto, el comercio internacional anotó su peor dato del siglo: apenas creció un 1%. Aun así, España resistió en medio de esa desace-

leración generalizada y registró un crecimiento medio anual del 2%, ocho décimas por encima, incluso, del conjunto de la zona euro (1,2%). De hecho, los últimos meses de 2019 mostraban signos de una mejoría en la situación internacional y en el crecimiento económico.

En esta coyuntura, CESCE logró cerrar un buen año: aumentó su rentabilidad y logró mantener los principales indicadores de negocio dentro de los parámetros marcados en sus objetivos corporativos. La compañía registró unos **beneficios netos después de impuestos de casi 31 millones de euros**, aumentando su cartera de clientes, elevando un año más su grado de satisfacción y creando soluciones ágiles y flexibles para atender las nuevas necesidades del mercado. Esta cifra de ganancias representa un 7% más que el año anterior (28,9 millones de euros en 2018). CESCE acumula, de este modo,

once años consecutivos de beneficios, y anota, además, el **sexto mayor beneficio** en los cerca de 50 años de historia de la compañía. El **patrimonio neto de CESCE** se mantiene en niveles similares a los de 2018: 400 millones de euros al cierre del ejercicio, unos datos que apuntalan la robustez de la compañía en el mercado asegurador.

La compañía rozó los 31 millones de euros de beneficios en 2019, un 7% más que el año anterior

Esta fortaleza técnica de CESCE hizo que en 2019, la agencia de calificación de riesgo **Standard & Poor's (S&P)** **elevase el rating** a corto plazo de CESCE a A-1 desde A-2, manteniendo el rating a largo plazo en A-, con perspectiva estable.

La **ratio combinada** del seguro directo, neto de la cesión al reaseguro (el indicador que mide la rentabilidad técnica de los seguros no vida) se situó en el 87%, por debajo del umbral objetivo del 91%. Un logro importante, teniendo en cuenta la situación de presión

de precios que sufre el sector. Además, CESCE cerró 2019 con un **ratio de solvencia** (la capacidad de la empresa para hacer frente a deudas y obligaciones) del 311%, previo al reparto de dividendos, uno de los más elevados de todo el sector asegurador. El **Capital de Solvencia Obligatorio (CSO)** alcanzó los 142,4 millones de euros.

En 2019, la compañía **superó los 115,7 millones de euros de primas adquiridas**, un 3% más que el año anterior (112,1 millones de euros en 2018). Durante el ejercicio, además, se registró un **aumento en el número de pólizas en vigor del 8%**. No obstante, los ingresos por las primas devengadas se incrementaron algo menos, un 3,4%, como consecuencia de la presión sobre los precios. La **tasa de siniestralidad** sobre primas adquiridas al cierre de ejercicio se situó en el 61%, por encima del 50% que se registró en 2018.

En este área, dos de los hitos del ejercicio 2019 fueron, sin duda, el lanzamiento en diciembre de **CESCE Póliza Verde**, la primera póliza sostenible del mercado asegurador, orientada a empresas cuya actividad está vinculada a sectores ligados al medioambiente. También destacó la puesta en marcha de **CESCE**



Fácil, una solución ágil, 100% online y orientada a la pyme, un tejido empresarial que representa ya el 86% de la cartera de CESCE.

La labor de CESCE como instrumento de financiación demostró su fortaleza también en 2019. El **Fondo Apoyo a Empresas** -una herramienta diseñada en 2013 para dar respuesta a las necesidades de circulante y de tesorería de las empre-

sas-, ha financiado facturas por valor de más de 1.000 millones de euros, desde que se puso en marcha hace 7 años.

En cuanto a sus **filiales en Latinoamérica**, CESCE ha seguido una estrategia basada en la especialización del servicio en cada mercado y en la optimización de las redes de distribución. Gracias a ello, en 2019 mantuvo la senda del crecimiento en el seguro de crídi-

to y su posición de liderazgo en el negocio de caución. En el seguro de crédito de las filiales latinoamericanas, la cartera de contratos se incrementó un 7%, mientras que las primas adquiridas en este ramo crecieron un 14%.

El crecimiento del ramo de caución de CESCE en Latinoamérica se consolidó en 2019 y ya genera el 60% del negocio desarrollado en la región cada año. Ac-

tualmente, la compañía cuenta con casi 6.800 tomadores de caución y más de 52.000 fianzas en vigor. Las filiales de CESCE registraron un incremento del 24% en las primas adquiridas y del 20% en el número de fianzas en vigor. Mercados como los de Perú, Brasil, Chile, México y Colombia fueron los principales focos de actividad durante 2019.

En el área de seguros por **cuenta del Estado**, la actividad de CESCE volvió a registrar **niveles muy elevados en 2019**.

CESCE emitió seguro por cuenta del Estado por valor de 3.091 millones de euros y aseguró operaciones de exportación con un valor contractual de 14.000 millones de euros. Tres proyectos de refinierías representaron, por sí solos, dos tercios del total de la contratación anual: uno en Omán (Duqm), otro en Malasia (Marigold) y el tercero en Bahrein (Bapco). Se trata de proyectos con un elevado arrastre empresarial y contenido tecnológico, y son refinerías con los últimos estándares ambientales.

Precisamente, el año 2019, destacó también el **auge por cuenta del Estado de proyectos vinculados a energías renovables**: estos proyectos representaron el 40% del total de operaciones de avales concedidas por CES-

CE, con un importe de contratos de 7.000 millones de euros. Y la concentración de riesgos por cuenta del Estado en proyectos sostenibles representó el 26,5% del total de proyectos asegurados en 2019.

El riesgo vivo en cartera por cuenta del Estado en 2019 asciende a 16.130 millones de euros. Así, **CESCE se sitúa en la 12ª posición por tamaño de cartera**

entre todas las agencias de crédito a la exportación (ECA) del mundo, según datos de la Unión de Berna.

En cuanto a los instrumentos de financiación más utilizados, se situaron a la cabeza las modalidades de Crédito Comprador, Avales y Créditos de Circulante que, desde hace tres años, están cobrando cada vez más peso. Además, un **88% de las pólizas que se emitieron por cuenta del Estado tuvieron como empresa exportadora a una pyme o midcap** (empresas de mediana capitalización).

El ejercicio también dejó buenos resultados en nuestras filiales, como In-

forma D&B, líder en información financiera, cuyos datos utilizan el 95% de las entidades financieras y el 89% de las empresas del IBEX35 para tomar sus decisiones de riesgo. 2019 fue un buen año para Informa D&B porque se cumplieron todos los objetivos financieros, con unas ventas de 63,1 millones de euros a nivel individual y de 90,9 millones de euros a nivel de grupo. Además, la filial aportó 8,4 millones de euros de beneficios.

En ese camino plagado de resultados positivos, en 2019 CESCE también consiguió dar un gran paso hacia otro de sus objetivos principales: **el reto digital**.

Estamos consolidando una capacidad de respuesta más ágil a las necesidades del mercado y, además, nos hemos convertido en palanca de impulso definitivo de proyectos creados por startups y orientados a pyme. Es el caso de *Finantiare*, una plataforma digital de financiación no bancaria diseñada para ayudar a financiar a pequeñas y medianas empresas, apoyada por CESCE. Además, la compañía ha puesto en marcha un Observatorio de

innovación para acelerar la transición hacia la digitalización.

Nuestros objetivos siguen siendo crecer y ser rentables, consolidar nuestra cartera de clientes y cultivar flexibilidad y agilidad. Pero, sin lugar a dudas, la pandemia de COVID19 va a dejar secuelas históricas. Tendrá unas consecuencias que van a romper esquemas y que nos van a obligar a replantearnos muchas de las pautas con las que hemos estado trabajando hasta ahora. Supone un desafío sin precedentes para las empresas, la sociedad y los Estados.

Este desafío afecta plenamente a CESCE. Para afrontarlo, la compañía está dando, como siempre, lo mejor de sí misma, con una admirable implicación de nuestro personal y nuestros agentes. Y todo, sin olvidar en ningún momento la solidaridad porque hemos reconvertido y reforzado nuestros programas de Responsabilidad Social Corporativa para paliar las consecuencias del COVID 19. Estoy convencido de que saldremos reforzados de esta situación y de que prestaremos mayores y mejores servicios a nuestros clientes y al conjunto de la sociedad. Una vez más, CESCE va a demostrar su gran utilidad para nuestro país.

CESCE emitió seguro por cuenta del Estado por un valor superior a los 3.000 millones de euros en 2019

1.2. CESCE DE UN VISTAZO

CESCE es la cabecera de un grupo de empresas que ofrece soluciones integrales para la gestión del crédito comercial, la información y la tecnología, en Europa y Latinoamérica.



+ de 45 años



Especialistas en servicios de prevención del riesgo de crédito y de caución para empresas.

Soluciones innovadoras para la gestión del riesgo comercial y de caución, así como del seguro de crédito a la exportación por Cuenta del Estado Español (ECA).



solvencia

A-1 a corto plazo
A- a largo plazo (Rating)



1,3

millones de límites de riesgo en vigor por cuenta propia



3.091

millones de euros de seguro emitido por cuenta del Estado

INFORMA

+ de 25 años



**Líder en información
comercial, financiera,
sectorial & marketing
de empresas.**

95% de entidades financieras
en España usan sus bases
de datos para la toma de
decisiones de riesgo.



+ 350
millones de empresas
en el mundo



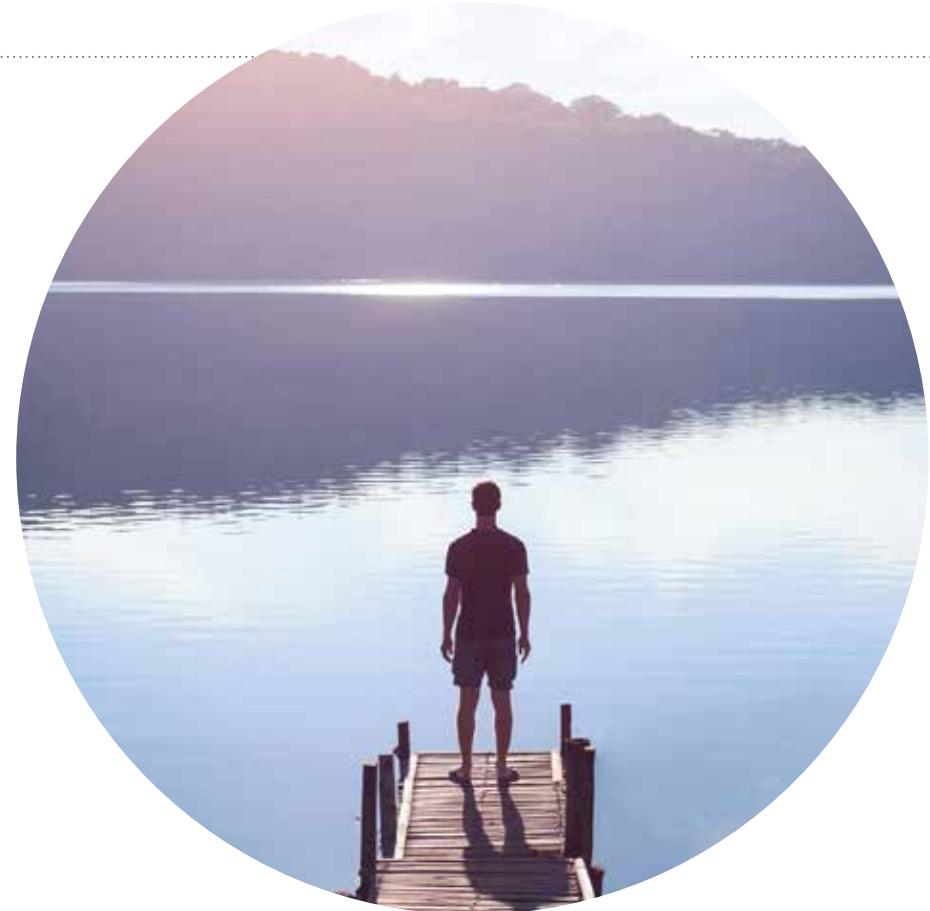
6,8
millones de agentes económicos
españoles



375
millones de datos actualizados
a diario

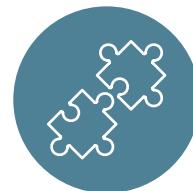


+ de 65 años



**Servicios de tecnología
y gestión empresarial
especializados en pagos y
data management.**

Especialistas en soluciones
tecnológicas aplicadas a
servicios de pagos, IT y
BPO.



98%
entidades financieras
en España

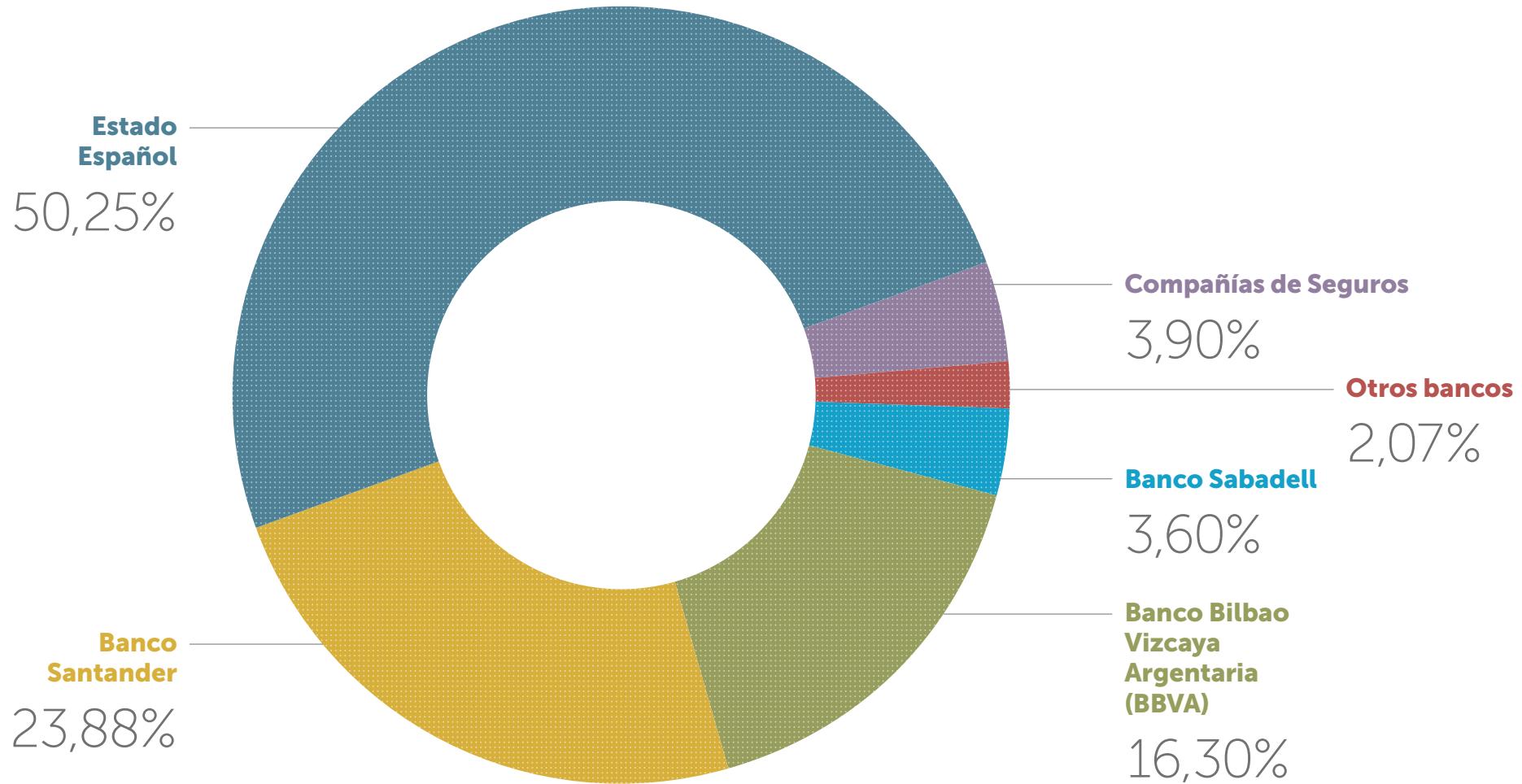


15%
total de pagos nacionales
procesados

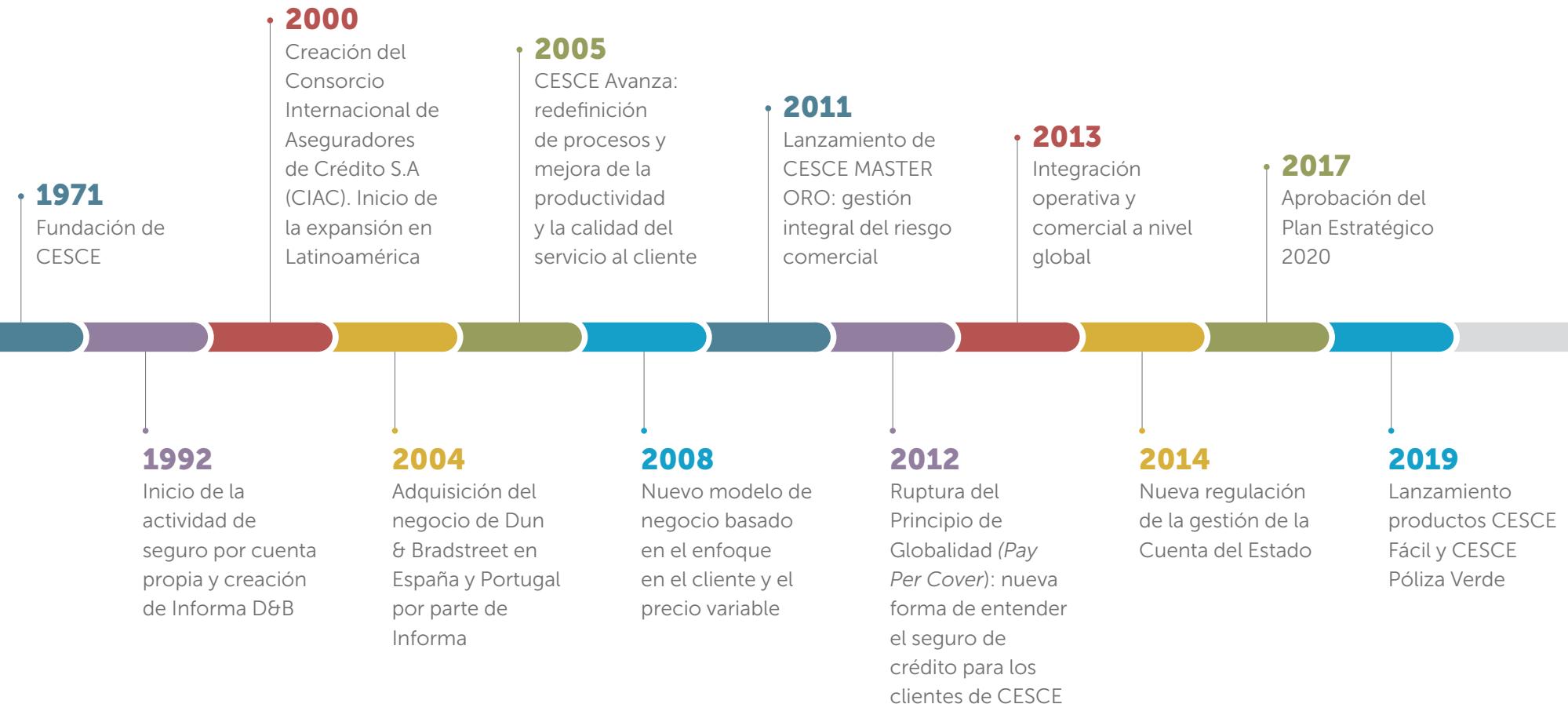


1,7
millones de operaciones
gestionadas a diario

COMPOSICIÓN ACCIONARIAL



CRONOLOGÍA



1.3. HITOS DEL EJERCICIO



1

Lanzamiento de CESCE Fácil dirigida a las pymes



2

Creación de CESCE Póliza Verde para fomentar la economía sostenible



3

S&P sube a A-1 el rating a corto plazo



4

Benchmarking de la Cuenta del Estado con las principales agencias de crédito a la exportación del mundo

1.4. 2019 EN CIFRAS

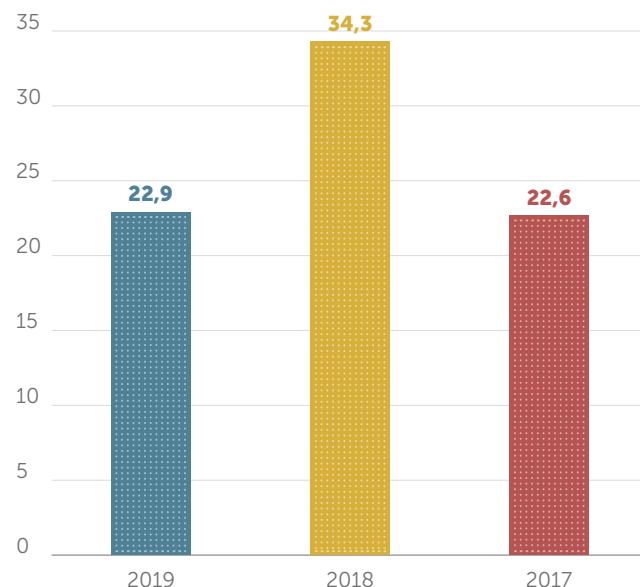
El Grupo CESCE obtuvo un beneficio neto atribuible de 22,9 millones de euros en 2019, tras el excepcional resultado de 34,3 millones de euros de 2018. La mayor contribución fue la de la matriz aseguradora CESCE, cercana al 60% del total, que mantiene los resultados positivos en un contexto de fuerte competencia en el sector; seguida de la filial de información y servicios Informa D&B, con casi el 37% del total, mientras que las filiales latinoamericanas mantuvieron el signo positivo, pese a las dificultades económicas que atraviesa la región.

1.4.1. GRUPO CESCE



RESULTADO NETO ATRIBUIBLE AL GRUPO CESCE

(MILLONES €)



CONTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES AL RESULTADO CONSOLIDADO

Otras sociedades

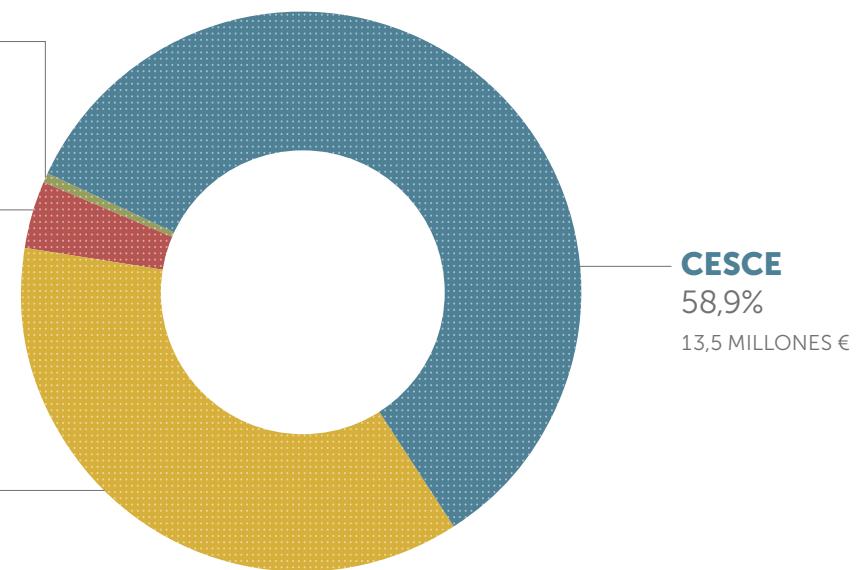
0,4%
0,1 MILLONES €

CIAC

4%
0,9 MILLONES €

Informa D&B

36,7%
8,4 MILLONES €

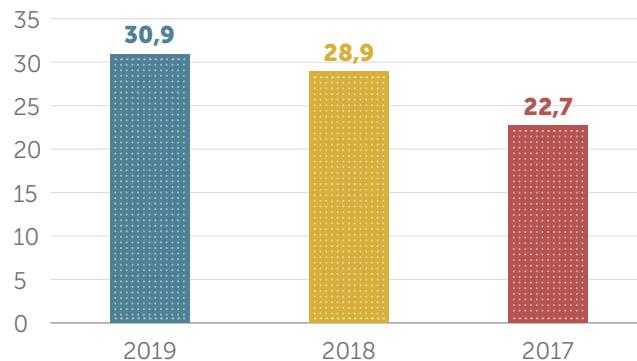


1.4.2. RESULTADOS INDIVIDUALES DE CESCE

.....

BENEFICIO NETO

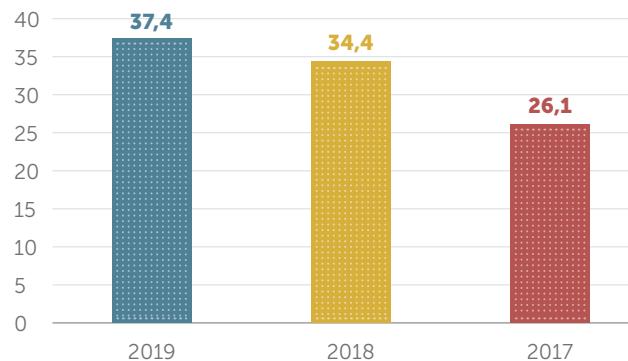
(MILLONES €)



.....

BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS

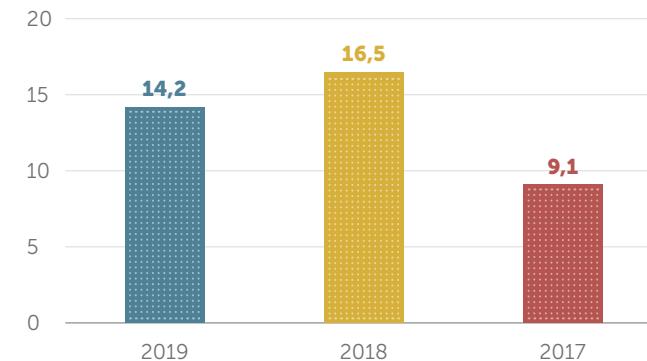
(MILLONES €)



.....

RESULTADO TÉCNICO

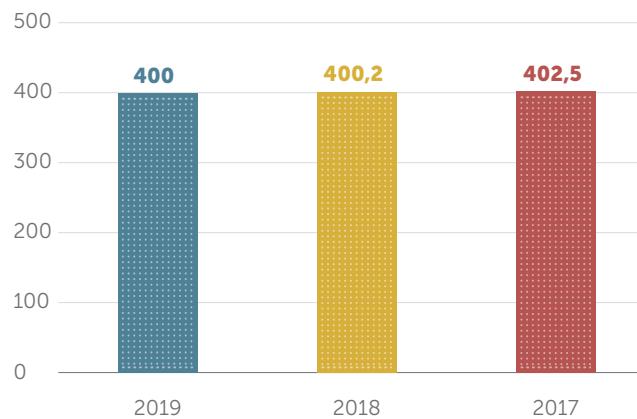
(MILLONES €)



.....

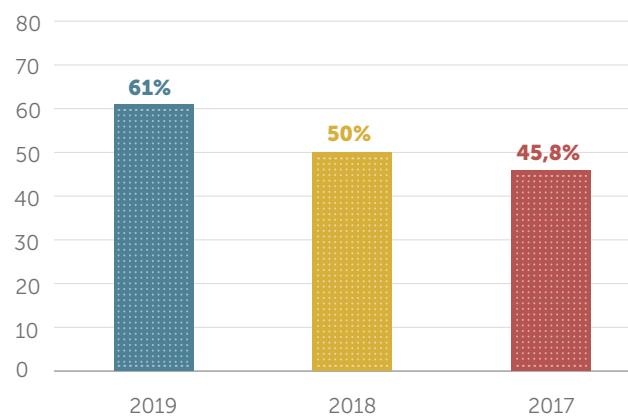
PATRIMONIO NETO

(MILLONES €)



.....

TASA DE SINIESTRALIDAD



2

QUIÉNES SOMOS

- 2.1. MODELO DE NEGOCIO
- 2.2. LÍNEAS DE NEGOCIO
- 2.3. BUEN GOBIERNO



2.1. MODELO DE NEGOCIO

CESCE posee un modelo de negocio fundamentado en cinco pilares:



Foco en el cliente

El cliente condiciona la actividad aseguradora de CESCE. La compañía anticipa, detecta y cubre sus necesidades gracias al conocimiento analítico, digital y predictivo del mismo. Para ello, dispone de una herramienta de Customer Relationship Management (CRM) para superar sus expectativas, avanza en el programa de escucha activa del cliente y ofrece una experiencia omnicanal a través de su red comercial, el canal telefónico y la plataforma CESNET.



Innovación disruptiva

CESCE es inteligencia aplicada a la gestión del riesgo comercial. Con objeto de servir mejor a sus clientes, procesa automáticamente millones de datos sobre cientos de miles de empresas para predecir riesgos de impagos, controlar la siniestralidad, evaluar líneas de financiación, analizar la calidad de las carteras y orientar en la búsqueda de potenciales clientes.



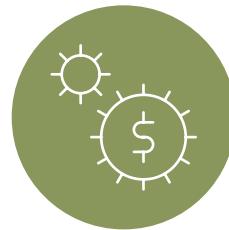
Excelencia operativa

Cuenta con un sistema operativo global y digital, basado en el uso intensivo de las nuevas tecnologías de la información. Los procesos clave de la compañía están modelizados y automatizados, por lo que mejora su eficiencia y reduce costes, al tiempo que los clientes ven acortados los plazos de espera y el pago de prestaciones.



Internacionalización

La compañía tiene presencia en diez países y está abierta a la apertura de nuevos mercados con alto potencial de crecimiento o interés para la empresa española. Con sede central en España, está presente en Portugal y Marruecos y tiene filiales en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela. Su presencia en Latinoamérica se canaliza a través del Consorcio Internacional de Aseguradores de Crédito (CIAC), en el que CESCE tiene una participación mayoritaria.



Solidez técnica y financiera

CESCE sigue las mejores prácticas internacionales de análisis, medición y gestión del riesgo comercial. Su capacidad para predecir los riesgos a futuro y la metodología de proyección de pagos y recobros empleada para su cálculo hacen que cada año las provisiones técnicas para siniestralidad presenten una suficiencia para hacer frente a los pagos derivados de los siniestros en un nivel de prudencia razonable.

2.2. LÍNEAS DE NEGOCIO

2.2.1. SEGURO COMERCIAL Y SOLUCIONES DE CRÉDITO Y DE CAUCIÓN

CESCE impulsa el crecimiento de las empresas protegiéndolas de los impagos y facilitando su financiación mediante la solución integral de gestión del riesgo CESCE MASTER ORO y distintas soluciones de crédito que se adaptan a las necesidades de sus clientes. En 2019 enriqueció esta oferta con dos nuevos productos aseguradores: CESCE Fácil y CESCE Póliza Verde. Además, pone en el mercado seguros de caución para garantizar el pago de las responsabilidades que le sean exigibles por el incumplimiento de un contrato.



CESCE MASTER ORO

Es una solución integral de riesgo comercial con una amplia cobertura, que ayuda a los clientes a tomar sus decisiones de negocio para prevenir los impagos y facilita el acceso a la financiación de circulante.

Risk Management

- Control de riesgos sobre modelos estadísticos desde internet y telefonía móvil.
- Consultores especialistas.

Cobertura de riesgo

- Pay Per Cover.
- Full Cover.

Apoyo a la financiación

- No bancaria: CESCE Fondo Apoyo a Empresas.
- Bancaria: Certificados de Seguro, Títulos de Liquidez, Financiación Express.

Otros servicios

- CESCE Connect.
- Riesgo País.

RISK MANAGEMENT

Las empresas que contratan CESCE MASTER ORO pueden acceder desde cualquier dispositivo móvil o fijo al comportamiento de pagos de los clientes para tomar decisiones de venta a través del servicio de vigilancia de carteras Risk Management.

- Datos de cientos de miles de empresas.
- Modelos estadísticos de decisión.
- 70 profesionales.
- 10 países.
- Acceso desde cualquier dispositivo móvil.

COBERTURA DE RIESGO

Existen dos modalidades principales de cobertura del riesgo comercial:

Pay Per Cover

Permite monitorizar la cartera de clientes y activar el seguro en cualquier momento, sin la obligación de cubrir toda la cartera de clientes.

Full Cover

Cubre el riesgo de impago de todas las ventas de una empresa.

APOYO A LA FINANCIACIÓN

La obtención de liquidez es uno de los principales problemas de las empresas y, por eso, CESCE ofrece diferentes soluciones innovadoras para favorecer su acceso a la financiación. Por un lado, le proporciona un canal no bancario de obtención de circulante, CESCE Fondo Apoyo a Empresas. Por otro, facilita que fluya el crédito bancario a sus clientes a través de tres soluciones de financiación: Financiación Express, Certificados de Seguro y Títulos de Liquidez.

Financiación no bancaria: CESCE Fondo Apoyo a Empresas

Es un canal de financiación no bancario basado en la venta de facturas comerciales bajo la modalidad de Factoring Sin Recurso, que se ha convertido en los últimos años en la segunda fuente de financiación no bancaria de España. Desde la creación de CESCE Fondo Apoyo a Empresas en 2013, la aseguradora ha ayudado a financiar facturas por un valor superior a los 1.000 millones de euros.

Su éxito radica en que ofrece condiciones económicas próximas a las bancarias para facturas emitidas a cargo de deudores de mercado nacional y mejora las bancarias para facturas a cargo de deudores internacionales, con la agilidad de las Fintech no bancarias: el plazo medio de pago es menor a un día. Además, no exige aportar garantías adicionales y no consta en el Cirbe.

- Financiación sin recurso.
- Plazo medio de pago > 1 día.
- No consume líneas bancarias.
- No consta en Cirbe.
- Válido para el anticipo de facturas nacionales e internacionales.
- Permite diversificar las fuentes de financiación.

Financiación bancaria

Las soluciones para facilitar el acceso a la financiación bancaria que aporta CESCE, ha facilitado el acceso a la financiación bancaria a sus clientes durante 2019 por importe superior a los 750 millones de euros.

- Financiación Express: Servicio online, por el que el cliente puede financiar sus facturas pendientes de cobro designando a su entidad financiera como beneficiaria del

seguro si aporta información sobre los pagos de sus deudores.

- Certificados de Seguro: Documentos que acreditan la existencia de cobertura de facturas concretas por la póliza de seguro. Los clientes pueden solicitar a CESCE una certificación de facturas declaradas al seguro sobre créditos emitidos a deudores de cualquier parte del mundo, designando a su elección la entidad financiera que considere, como beneficiaria de la indemnización en caso de impago.
- Títulos de Liquidez: Documentos validados por el Banco de España como Garantía Personal de CESCE. Facilitan el acceso a financiación bancaria para el anticipo de créditos comerciales incluidos en el seguro de CESCE, en modalidad de factoring sin recurso.

Además, CESCE ofrece una Póliza Factoring específica para las entidades financieras con el fin de facilitar el acceso a la financiación de los clientes del banco. En este ámbito, es socia de Asofactoring (Asociación Colombiana de Factoring) y de AEF (Asociación Española de Factoring) junto con las principales entidades bancarias.

OTROS SERVICIOS

CESCE Connect

Las empresas clientes pueden conectar, automatizar e integrar de forma segura el sistema de ERP de gestión de la empresa cliente al sistema de gestión de CESCE. De esta forma, se agilizan todos los procesos de riesgos y se reducen los costes de administración. Toda la información se encripta utilizando tecnología Secure Sockets Layer (SSL).

Riesgo País

CESCE ofrece a sus clientes toda la información necesaria para evitar riesgos derivados de la coyuntura económica y encontrar nuevos clientes a través de informes realizados por expertos como Informe Riesgo País, cuadros económicos, Fichas Riesgo País o Fichas Riesgo Inversión.



Más información sobre la evolución de CESCE MASTER ORO en el capítulo Evolución del Negocio Asegurador

OTRAS SOLUCIONES DE CRÉDITO

Al margen de CESCE MASTER ORO, los clientes pueden asegurar sus intercambios comerciales mediante otras soluciones creadas por la compañía como CESCE Quantum, CESCE 360º o CESCE Classic.

CESCE Quantum

Se trata de un sistema de gestión del autoaseguro digital que permite contratar a la carta previa suscripción, pó-

lizas de seguros, servicios de monitorización y soluciones de financiación. En su plataforma, los clientes escogen qué clientes quieren asegurar, pagan únicamente por las ventas que realicen y escogen el porcentaje disponible para sus facturas: entre el 85% y el 95%.

CESCE 360º

Una cobertura especial para las empresas que fabrican sobre pedido, que ase-

gura el pago de la mercancía y cualquier incumplimiento del cliente durante el proceso de fabricación.

CESCE Classic

Destinado a los clientes que quieren optar a un seguro más tradicional, pero sin prescindir de las garantías y agilidad que ofrece CESCE.

NUEVAS SOLUCIONES PARA PYMES Y EMPRESAS VERDES: CESCE FÁCIL Y CESCE PÓLIZA VERDE

Siguiendo su Plan Estratégico, en el que cobran especial importancia el apoyo a las pymes y los aspectos medioambientales, CESCE ha ampliado su oferta de seguro de crédito con dos nuevos productos: CESCE Fácil y CESCE Póliza Verde.



CESCE Fácil

Es una póliza de seguro, dirigida al segmento pymes, con una prima fija y única, acorde con la facturación sin costes adicionales a los inicialmente suscritos, que minimiza los costes operativos y la gestión del riesgo. Se trata de una solución 100% online,

que cubre las ventas del mercado doméstico y exportación en 32 países. Ofrece dos tipos de cobertura: del 85% si se identifican los clientes que se aseguran y cobertura del 60% sin necesidad de identificarlos.

- Prima fija y ajustada al volumen de facturación.
- Sin reajustes de primas.
- Tarifa plana de análisis de deudores.
- Servicio de gestión de recuperación de deuda.



CESCE Póliza Verde

Es una evolución de las soluciones de la aseguradora, por la que se ofrecen descuentos del 25% en la prima y del 30% en los gastos de estudio de deudores, además de apoyo a la financiación con condiciones especiales, a las empresas de sectores

ligados a la protección y conservación del medio ambiente.

El lanzamiento de CESCE Póliza Verde implica un mayor compromiso al orientar el negocio hacia la sostenibilidad ambiental, vinculado al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

SEGURO DE CAUCIÓN

CESCE ofrece a empresas y personas seguros de caución, también denominados fianzas, garantías o pólizas de cumplimiento, según la legislación del país que corresponda. Con estas modalidades, la compañía garantiza al tomador del seguro ante las diferentes administraciones o ante el sector privado por las responsabilidades económicas que le puedan ser exigidas como consecuencia del incumplimiento de sus obligaciones garantizadas y derivadas, bien de un contrato (obra, suministro o prestación de servicios) o de una disposición legal.

Las principales modalidades de caución ofrecidas por CESCE en España y LATAM son:

- Licitación pública (mantenimiento de oferta).
- Definitivas (cumplimiento contrato).
- Anticipos, acopios o adelantos.
- Obligaciones laborales.
- De mantenimiento, calidad de bienes y servicios o estabilidad de obras.
- Obligaciones aduaneras.
- Contratación de tiempos publicitarios en televisión.

El mercado español consolidó en 2019 la tendencia positiva que venía mostrando. En un mercado cada vez más competitivo, CESCE obtuvo un crecimiento en primas emitidas del 16,73%. En este ámbito español, la cartera de clientes corresponde tanto a empresas con experiencia demostrada desde hace varios ejercicios, como a sociedades que igualmente muestran solvencia técnica y financiera en los negocios y operaciones que garantiza y que forman parte de su cartera de suscripción.

En Latinoamérica, CESCE se encuentra entre los principales grupos que ofrecen cobertura de caución en la región, contando con una significativa presencia con cerca de 6.800 tomadores de caución y más de 52.000 fianzas en vigor. En un contexto de reducción global del negocio del 1% en Latinoamérica, las filiales de CESCE registraron un incremento del 24% en las primas adquiridas y del 20% en número de fianzas en vigor.

En el ámbito funcional, teniendo en cuenta la aceptación de los riesgos y su gestión activa, se reforzaron los procedimientos de todas las filiales, actualizando y unificando las políticas de suscripción que deben ser consideradas en la toma de decisiones para garantizar que las estrategias de riesgo y de negocio estén alineadas, todo ello sobre la base de un fuerte análisis de solvencia así como del análisis del riesgo que comporta la obligación particular garantizada.

En caución, CESCE obtuvo un crecimiento en primas emitidas del 16,73%

De igual manera, tomando en consideración el perfil de nuestros riesgos en cartera, se han fortalecido las políticas de seguimiento y normalización de riesgos, con la implementación de sistemas de identificación, medición, control y seguimiento de los riesgos, que tienen como objetivo prevenir o predecir posibles incumplimientos por parte de los tomadores y buscan evitar la ejecución de las cauciones o fianzas.

2.2.2. AGENCIA DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN (ECA): COBERTURA POR CUENTA DEL ESTADO

CESCE gestiona por cuenta del Estado los riesgos políticos, comerciales y extraordinarios asociados a la internacionalización de las empresas españolas desde su fundación en 1971. Esta labor es fundamental para mantener un crecimiento económico equilibrado, potenciando la exportación de las empresas españolas.

En 2019, las cifras de contratación del seguro de crédito a la exportación siguieron creciendo, al tiempo que continuaba el proceso de mejora de sus productos y condicionados de las pólizas para dar respuesta a las nuevas necesidades del mercado: proyectos de financiación con recurso limitado, cobertura a las necesidades de las pymes, etc.

Como Agencia de Crédito a la Exportación (ECA), CESCE realiza un análisis de las operaciones de exportación o de financiación que se pretendan asegurar y hace un seguimiento hasta, si llega el caso, la tramitación y liquidación de siniestros. Su labor incluye, además, las

acciones de recuperación de los créditos impagados.

El Estado, por su parte, asume la responsabilidad última como garante o asegurador de las coberturas. Los Pre-

supuestos Generales del Estado fijan anualmente el límite de las coberturas, que en 2019 fue de 9.000 millones de euros. El instrumento cuenta, además, con el respaldo de un Fondo de Reserva de los Riesgos de la Internacionaliza-

ción de titularidad estatal dotado con los recursos que genera la propia actividad aseguradora.

En el ámbito nacional se rige por la Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española, por el Real Decreto 1006/2014, de 5 de diciembre, que desarrolla dicha ley, por la legislación de seguros privados y por las demás normas de derecho privado. Internacionalmente, sigue las directrices de la Organización Mundial de Comercio, las Recomendaciones de la OCDE y la legislación de la Unión Europea.

CESCE, como agente gestor del seguro por cuenta del Estado, desempeña sus atribuciones siguiendo las directrices de la Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado. Este órgano colegiado interministerial, adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Comercio, traslada a la actividad de CESCE las prioridades de la política comercial del gobierno y vela porque los exportadores españoles puedan competir en igualdad de condiciones con los de otros países.



MODALIDADES DE SEGURO

Las coberturas por cuenta del Estado se articulan en diversas modalidades de seguro, en función de las características de la operación, de los riesgos a cubrir y del contratante del seguro.

El apoyo de CESCE a la internacionalización de las empresas españolas se instrumenta a través de pólizas de seguro en las que el asegurado puede ser la propia empresa o bien el banco que financie o avale. A continuación se enumeran los productos organizados por tipo de asegurado:

Soluciones para entidades financieras

Financiación a la empresa exportadora	Mediante un crédito de prefinanciación	Créditos de Circulante
	Mediante el descuento de facturas o pagarés	Crédito Suministrador
Financiación al comprador extranjero		Crédito Comprador
Garantías o avales que responden de obligaciones contractuales		Póliza de Ejecución de Avales
Financiación de una inversión española en el exterior		Inversiones Seguro a Financiadores
Confirmación de un crédito documentario emitido por banco extranjero	Confirmación de un crédito individual	Póliza de Seguro de Créditos Documentarios (Individual)
	Confirmación de una cartera de créditos	Póliza de Seguro de Créditos Documentarios (Abierta)
Financiación a una sociedad del proyecto		Project finance

Soluciones para empresas

Ejecución indebida de avales/fianzas	Fianzas Seguro a Exportadores
Impago de un contrato de exportación	Crédito Suministrador
Resolución injustificada de un contrato	Crédito Suministrador
Riesgos específicos derivados de operaciones de obra civil	Seguro de obras
Riesgos políticos derivados de una inversión en el exterior	Seguro de inversiones para inversores

2.2.3. INFORMACIÓN Y SERVICIOS

INFORMA

Informa D&B es la compañía líder en el suministro de información comercial, financiera, sectorial y de marketing. Tres millones de usuarios –a través de sus tres marcas, Informa, elinforma y DBK–, el 89% de las empresas del Ibex 35 y más del 95% de las entidades financieras utilizan su información para tomar sus decisiones de riesgo.

Creada en 1992 por CESCE con el objetivo de establecer en España un Centro Servidor de Información de Empresas, Informa D&B focaliza su estrategia en el tratamiento exhaustivo de todas las fuentes de información disponibles, así como en la innovación y mejora continua. Fue la primera empresa en Europa y la segunda del mundo en comercializar información comercial a través de Internet y cada año invierte más de 12 millones de euros en la compra y tratamiento de la información.

En 2019 centró sus esfuerzos en mejorar su Lago de Datos de Información Nacional y en desarrollar nuevos produc-

tos para ofrecer una gama más completa de servicios de riesgo, marketing y compliance.

En el ámbito internacional, la oferta se amplió a más de 350 millones de empresas de todo el mundo, una oferta muy superior a la de la competencia. 2019 fue un buen año para Informa D&B, en el que se cumplieron todos los objetivos financieros con ventas de 63,1 millones de euros a nivel individual y de 90,9 millones de euros a nivel de grupo.

Hitos de Informa D&B en 2019

- 1^a empresa del sector en obtener la certificación ISO 27001 de Seguridad de la Información con AENOR.
- Lanzamiento de la nueva imagen corporativa de INFORMA y del resto de empresas del grupo.
- Alianza estratégica con Lead Ratings para ofrecer a los clientes algoritmos predictivos en el ámbito del riesgo y del marketing.
- Acuerdo con Inbonis para la comercialización de informes de calificación crediticia para pymes.
- Acuerdo de colaboración con el Consejo General de la Abogacía y desarrollo de un Informe especial para Abogados.
- Acuerdo con Aplicaciones Estadísti-

cas para el lanzamiento del producto Rentavalua.

- Desarrollo de nuevos Informa Data Insights como el Tamaño de empresa o Empresa contratista. Estos datos se extraen analizando variables ya conocidas y aplicando modelos basados en cálculos analíticos a través de herramientas Big Data.
- Lanzamiento de nuevos productos del Observatorio Sectorial DBK: Indicadores clave del Sector y CNAE+50.
- Puesta en producción de la nueva versión del Scoring de Probabilidad de Retraso en Pagos.
- Entrada en el accionariado de Icired e indirectamente en su participada DAJ, para impulsar una innovadora solución de recobro de deudas online y acceder a fichero de impagados Icired y al Registro de Impagados Judiciales.
- Lanzamiento de nuevas webs de Informa y de elinforma con nuevo diseño, nuevas funcionalidades y mejoras SEO.

cing) y en las soluciones tecnológicas con una alta especialización en el tratamiento de la información y los Sistemas de Pagos, así como en la Gestión del Crédito Comercial.

En 2019 ha ampliado su oferta de productos y servicios con la compra a ARVATO, de la plataforma de normalización y enriquecimiento GEOCODE, con lo que lanza su nueva línea de negocio de DATA MANAGEMENT, prestando servicio a finales de año a 16 compañías de primer nivel.

Hitos de CTI en 2019

- Compra de Geocode, plataforma líder de normalización y enriquecimiento, como base de la nueva línea de Data Management.
- Entrada en el mercado portugués de la mano de Informa D&B Portugal, para la comercialización de Geocode.
- Potenciación del "Servicio de cumplimiento normativo" que utilizando las capacidades tecnológicas y operativas de CTI han permitido alcanzar nuevos acuerdos de colaboración con importantes Entidades Fincancieras.

CTi Soluciones

CTI Soluciones centra su actividad en la externalización de procesos de negocio BPO (Business Process Outsour-

2.3. BUEN GOBIERNO

CESCE desarrolla su estrategia de negocio con arreglo a un conjunto de valores y principios recogidos en su Código Ético y presentes en su normativa interna, que junto con los órganos de gobierno y el sistema de gestión de riesgos configuran su sistema de gobierno. La compañía controla internamente los riesgos de negocio y el cumplimiento de las exigencias regulatorias mediante la Función de Control Interno de la Unidad de Riesgos Empresariales y la Función de Verificación de Cumplimiento y se somete a controles externos, como la auditoría de cuentas, el Tribunal de Cuentas o las diferentes auditorías de calidad.

MARCO NORMATIVO

CESCE mantiene su marco normativo interno de acuerdo con la legislación vigente. Entre las novedades más importantes de 2019 destacan dos:

- La Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, que fue publicada en el BOE el 21 de febrero de 2019, que entró en vigor el 13 de marzo 2019. A raíz de la entrada en vigor de esta Ley, la compañía definió una Política de Secretos Empresariales.
- La Ley Orgánica 1/2019, de 20 de febrero, por la que se modifica la

Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal, para transponer Directivas de la Unión Europea en los ámbitos financiero y de terrorismo, y abordar cuestiones de índole internacional, que entró en vigor el 13 de marzo de 2019. Este cambio normativo exigió una revisión completa de los Mapas de Riesgos Penales, la verificación de los controles y de las medidas preventivas de la entidad.

Además, en 2019 se publicó la Política de Responsabilidad Social Corporativa y se desarrollaron las relacionadas con la conciliación de la vida familiar y la

boral: la "Política en materia de desconexión digital" y la "Política de teletrabajo" y la "Normativa interna relativa a jornada, tiempos de trabajo y control de presencia".

ÓRGANOS DE GOBIERNO CORPORATIVO

CESCE está regida y administrada respectivamente por la Junta General de Accionistas, que se reunió el 28 de mayo de 2019, y por el Consejo de Administración. Para poner en práctica sus decisiones, cuenta con un Comité Ejecutivo y un Comité de Dirección que asesoran al presidente ejecutivo.



Apoyo a la actividad económica y a la internacionalización



Comportamiento ético y responsable



Compromiso con las personas



Compromiso con el cliente



Integridad

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

PRESIDENTE

D. Fernando Salazar Palma

Presidente de CESCE

CONSEJEROS

D. Álvaro Aresti Aldasoro

Consejero en representación de BBVA
Presidente de DCN (Distrito Castellana Norte)

Dña. Eva Bueno Velayos

Consejero en representación de Banco Santander
Head GTB Iberia / SCIB España del Grupo Santander

Dña. Luisa Camy Gavilanes

Abogada del Estado-Jefe en la Secretaría de Estado
de Comercio Ministerio de Industria, Comercio y
Turismo

D. Luis Martí Álvarez

Director General de Política Económica. Ministerio
de Economía y Empresa

D. Enrique Migoya Peláez

Consejero en representación de BBVA
Managing Director Equity Holdings - Strategy &
M&A de BBVA

D. Mariano Olmeda Sarrión

Consejero en representación de Banco Santander

Dña. Verónica Samper Merino

Subdirectora General Subdirección General de
Política Comercial con Asia, Europa no Unión
Europea y Oceanía Ministerio de Industria,
Comercio y Turismo

Dña. Cristina Serrano Leal

Directora General de Relaciones Económicas
Internacionales Ministerio de Asuntos Exteriores,
U.E. y Cooperación

D. Miguel Antonio Tiana Álvarez

Subdirector General de Economía y Financiación
Internacional Secretaría General de Gestión de la
Deuda Externa y la Financiación Exterior Ministerio
de Economía y Empresa

D. Alfonso Trapero López

Vocal Asesor de Empresas Dirección General de
Patrimonio del Estado Ministerio de Hacienda

Dña. Marta Valero San Paulo

Subdirectora General de Fomento Financiero de la
Internalización Ministerio de Industria, Comercio y
Turismo

D. Jaime Ybarra Loring

Consejero en representación de Banco Santander
Director General de Banca Mayorista Banco
Santander

Dña. Laura Pilar Duque Santamaría

Consejero Independiente
Directora de Cumplimiento y Control Interno
Mutualidad General de la Abogacía

D. Jaime Lionel de Orueta Carvallo

Consejero Independiente

SECRETARIO NO CONSEJERO

D. Miguel Pardo González

Abogado del Estado
Dirección General de Patrimonio del Estado
Ministerio de Hacienda

VICESECRETARIO NO CONSEJERO

Dña. Marta Silva de Lapuerta

Secretario General de CESCE

COMITÉ EJECUTIVO COMITÉ DE DIRECCIÓN

COMITÉ DE DIRECCIÓN

PRESIDENTE EJECUTIVO
D. Fernando Salazar Palma

ALTA DIRECCIÓN

Dirección Área de Cuenta del Estado:
Dña. Beatriz Reguero Naredo
Dirección Área de Cuenta Propia:
D. Manuel Antunes Alves
Dirección Financiera:
Dña. Rosa Lis de Miguel
Dirección de Recursos Humanos:
D. Carlos de Benito Álvarez
Dirección de Sistemas y Organización:
D. Karim Kaidi Ruíz
Unidad de Riesgos Empresariales:
D. José Manuel Val López
Consejero Delegado de Informa D&B:
D. Juan María Sainz Muñoz
Secretario General:
Dña. Marta Silva de Lapuerta

DIRECCIÓN Y UNIDADES DE OTRAS ÁREAS

Dirección de Riesgo País y Gestión de Deuda: Dña. Inés Menéndez de Luarca Bellido
Dirección Operaciones de la Cuenta del Estado: Dña. Carmen Vara Martín
Dirección de Sistemas: Dña. Henar Pinilla Nieto
Dirección Técnica: D. Pedro Regata Cuesta
Dirección Comercial Iberia y Marketing: D. Alejandro Gandía Alapont
Dirección de Filiales: D. Jesús Urdangaray López
Unidad de Asesoría Jurídica: D. Jaime de Miguel Muñoz
Unidad de Relaciones Institucionales: Dña. Susana Láinez Perdiguero



Más información sobre gobierno corporativo en el
"Informe de Responsabilidad Social Corporativa" y en
el "Informe de Gobierno Corporativo"

3

ESTRATEGIA

- 3.1. ENTORNO ECONÓMICO
- 3.2. PLAN ESTRATÉGICO

3.a

Sala de Reuniones

3.1. ENTORNO ECONÓMICO

La pandemia de COVID-19 que surgió en China a finales de 2019 y se ha ido extendiendo por todo el planeta en oleadas sucesivas ha desencadenado una crisis económica generalizada que ha dado al traste con todas las previsiones acerca de la evolución en 2020. La imposición de cuarentenas y otras medidas de contención para frenar el coste en vidas humanas y la presión sobre los sistemas sanitarios ha ocasionado una interrupción de la actividad económica sin precedentes.

Con anterioridad, la economía mundial se encontraba en la fase de desaceleración de uno de los períodos expansivos más prolongados de los últimos 50 años. A partir de mediados de 2018 tanto la inversión como el comercio y, sobre todo, el sector manufacturero experimentaron un considerable freno, que alcanzó incluso a los países que habían mostrado mayor dinamismo en los últimos años, como Estados Unidos entre los desarrollados y la India entre los emergentes. Una larga lista de incertidumbres y riesgos, entre los que sobresalen la guerra comercial entre Estados

Unidos y China y la perspectiva de un Brexit desordenado, junto con el proceso de desaceleración y cambio de modelo productivo en China fueron mermando las expectativas de crecimiento, ya que, a la espera de que se resolvieran, los planes de inversión se frenaban o paralizaban, se ajustaba la gestión de inventarios y se reducían los pedidos y la contratación, sobre todo en la industria manufacturera más expuesta a los flujos comerciales. Un gran número de países cerró 2019 con un estancamiento del sector manufacturero e, incluso, una severa contracción en aquellos más dependientes de las exportaciones, como Alemania o Japón. En conjunto, la economía global creció un 2,9% en 2019, siete décimas menos que el año anterior, y en las economías avanzadas tan solo un 1,7%. El comercio internacional registró el peor dato del siglo: apenas creció un 1%.

La respuesta para atajar la desaceleración ha sido la vuelta a las políticas monetarias acomodaticias. La normalización de la política monetaria, que comenzó en Estados Unidos en 2017 (con

subidas de tipos hasta el 2,5% a finales de 2018) y, más tímidamente, en Europa con el comienzo de la reducción del ritmo del compra de activos por parte del Banco Central Europeo ha tenido, pues, una muy corta vida. En la Unión Europea los tipos no llegaron a subir, y en septiembre de 2019 se reanudó el programa de compra de activos. La Reserva Federal, por su parte, dejó de subir tipos a comienzos de 2019 y en agosto comenzó a reducirlos nuevamente.

En los meses finales de 2019 algunas de esas incertidumbres empezaron a dar señales de despejarse, lo que inmediatamente tuvo una repercusión favorable en los mercados. Quizá lo más importante sea el “alto el fuego” en la guerra comercial entre Estados Unidos y China que supuso la firma de la primera fase de un acuerdo entre ambos, que excluye que se establezcan nuevos aranceles y logró aflojar la tensión de la prin-

cipal fuente de riesgo para la evolución económica mundial. En segundo lugar, con la victoria de Boris Johnson se descarta la posibilidad de que haya un Brexit desordenado, al menos hasta que termine el período transitorio, a finales de 2020. Así pues, a comienzos de año se perfilaba un entorno de menor incertidumbre y ausencia de normalización de la política monetaria, que invitaba a pensar en un repunte del crecimiento mundial, por encima del 3%.

La economía global creció un 2,9% en 2019, siete décimas menos que el año anterior

Estas previsiones se han derrumbado como un castillo de naipes al constatar lo equivocado de las valoraciones iniciales del impacto de la pandemia, que esperaban que se limitase al primer trimestre. Por el contrario, la rápida propagación a los tres principales focos de la economía mundial (China, Estados Unidos y Europa) ha dado lugar a un shock simultáneo de oferta y de demanda. Al principio, las medidas adop-

tadas en China para contener los contagios originaron una disrupción de las cadenas de suministro y distribución, debido al papel esencial de China como productor de un gran número de productos intermedios (especialmente en la industria electrónica, farmacéutica y de equipos de transporte) así como consumidor de materias primas. A ello le siguieron las restricciones sobre los viajes y los eventos multitudinarios, lo que ha tenido un fortísimo impacto sobre la aeronavegación y el sector servicios y el turismo en particular. A medida que crecía el número de países afectados por las medidas de confinamiento y la interrupción de la actividad productiva se ha ido produciendo un intenso descenso de la producción, los ingresos y el empleo. Además, el hecho de que el virus se extienda en oleadas por las distintas regiones va a dificultar la recuperación, ya que las zonas que comiencen a experimentar una mejora de la situación (caso de China en el momento de escribir estas líneas) se van a encontrar con una demanda internacional deprimida. En paralelo las condiciones en los mercados financieros se han endurecido, con un fuerte aumento de los spreads soberanos y una huída de los flujos de inversión en cartera de los mercados emergentes.

Así pues, las expectativas de recuperación han sido sustituidas por la certeza de una recesión global en 2020, incluso si se produce una reactivación en la segunda mitad del año. La intensidad y la duración de la recesión van a depender, evidentemente, en primer lugar, de la duración y la pauta de expansión de la crisis sanitaria; hay que tener en cuenta que no se puede descartar un nuevo brote en el hemisferio norte con la llegada del otoño. En segundo lugar, de la efectividad de las políticas expansivas, monetarias y fiscales, con las que están respondiendo todos los gobiernos; las primeras son necesarias para garantizar la liquidez, y las segundas para mantener los ingresos de las economías domésticas y para evitar la destrucción de empresas, y con ello que la recesión se convierta en una depresión prolongada. Por último, de que la situación no exacerbe las tendencias nacionalistas y protec-

cionistas ya subyacentes, lo que pondría en peligro la ya escasa colaboración entre países y tendría un impacto negativo sobre el comercio.

Hay que tener en cuenta, además, que la mayor parte de los riesgos siguen vivientes, aunque ahora estén opacados

por la pandemia: Muchos de ellos se derivan de la política exterior del Presidente Trump, que ha hecho de la amenaza arancelaria la herramienta principal de sus negociaciones internacionales, y que podría intensificar sus políticas proteccionistas escondiéndose en la necesidad de preservar la seguridad nacional. La rivalidad entre Estados Unidos y China, especialmente en el plano tecnológico, va a seguir presente en el trasfondo de la evolución económica internacional. La escalada del enfrentamiento entre Estados Unidos e Irán, que ha aumentado la tensión en una región de la Tierra sujeta ya a una elevadísima conflictividad, no se ha frenado ni siquiera en medio de la pandemia que está afectando a ambos países de manera gravísima.

Otro factor que va a tener gran influencia es el shock en el mercado del petróleo. A comienzos de año la ruptu-



ra de la alianza que desde 2016 mantenían Rusia y la OPEP para restringir la producción con el fin de controlar los precios llevó a que tanto Rusia como Arabia Saudí se lanzaran a aumentar la producción para tratar de acaparar mayor cuota de mercado, en un momento en el que la demanda está deprimida debido al COVID-19. Esta guerra de precios apenas duró un mes, pero tuvo un enorme impacto. Los precios llegaron a caer por debajo de los 25 dólares el barril a finales de marzo, por debajo del mínimo de 2016. A mediados de abril la OPEP+, Rusia incluida, han acordado un nuevo recorte de la producción, pero la caída de la demanda global y el aumento de la oferta saudí al máximo nivel durante esas semanas originaron una gran acumulación de inventarios. Así pues, el efecto final sobre los precios no está muy claro. Con el inicio del desconfinamiento en Europa y en Estados Unidos los precios han comenzado a recuperarse, y a mediados de junio se situaban en torno a los 40 dólares por barril. A medida que la demanda se vaya recuperando, es de esperar que el mercado se estabilice; pero no se prevén grandes aumentos de los precios, en vista del gran volumen de crudo almacenado. El precio medio del barril este año podría estar

en torno a los 35 o 40 dólares, casi la mitad que en 2019. Una caída sostenida por debajo de los 40 dólares el barril puede sacar del mercado parte de la producción no convencional de Estados Unidos, y perjudica a numerosos países exportadores.

Las previsiones de crecimiento para este año están sujetas, pues, a una enorme incertidumbre y variabilidad. La economía mundial podría contraerse entre un 3% (FMI) y un 6% (OCDE), suponiendo que no hay un nuevo pico de la epidemia a finales de año que in-

terrumpe la recuperación. El comercio internacional de bienes y servicios podría caer cerca de un 11%, un resultado inédito en casi un siglo. En Estados Unidos y en parte de Europa, donde la severidad de la crisis sanitaria está siendo similar a la de China, se van a producir caídas muy intensas, que oscilarán entre el 6 y el 8% para Estados Unidos y Gran Bretaña, y entre el 7,5 y el 11,5% para la zona euro. Los países emergentes, en conjunto, también van a experimentar una recesión, con grandes diferencias entre ellos. La región asiática es la única que podría mante-

ner un crecimiento positivo, gracias a China, que crecerá posiblemente algo por encima del 1%, lo que supone una caída mayor de cinco puntos. Los países productores de materias primas con economías poco diversificadas (y especialmente los productores de petróleo) van a registrar resultados especialmente malos.

El crecimiento no se recuperará hasta 2021, suponiendo que la epidemia se controla en la segunda mitad de 2020, y lo previsible es que después de un fuerte "rebote" inicial, siga una tendencia lenta y gradual.

ESPAÑA

En 2019, la economía española continuó mostrando un comportamiento excepcional en el contexto de desaceleración generalizada de la economía mundial. Así pues, España registró un crecimiento medio anual del 2% que, si bien supone el menor ritmo de avance desde 2015, se sitúa ocho décimas por encima del conjunto de la zona euro (1,2%). La demanda interna sostuvo, por tercer año consecutivo, la expansión de la economía. No obstante, su aportación fue algo inferior que en años anteriores ante la ralentización del consumo de los ho-

CRECIMIENTO DEL PIB REAL (%)

Año	2018	2019	2020p	2021p
Mundo	3,6	2,9	-3	5,7
Países desarrollados	2,2	1,7	-6,1	4,5
Estados Unidos	2,9	2,3	-5,9	4,7
Eurozona	1,9	1,2	-7,5	4,7
Países emergentes	4,5	3,7	-1	6,6
China	6,6	6,1	1,2	9,2
América Latina	1,1	0,1	-5,2	3,4
MENA	1,9	0,3	-3,3	4,2
Africa Subsahariana	3,2	3,3	-1,3	4,1

Fuente: FMI, *World Economic Outlook*, abril 2020

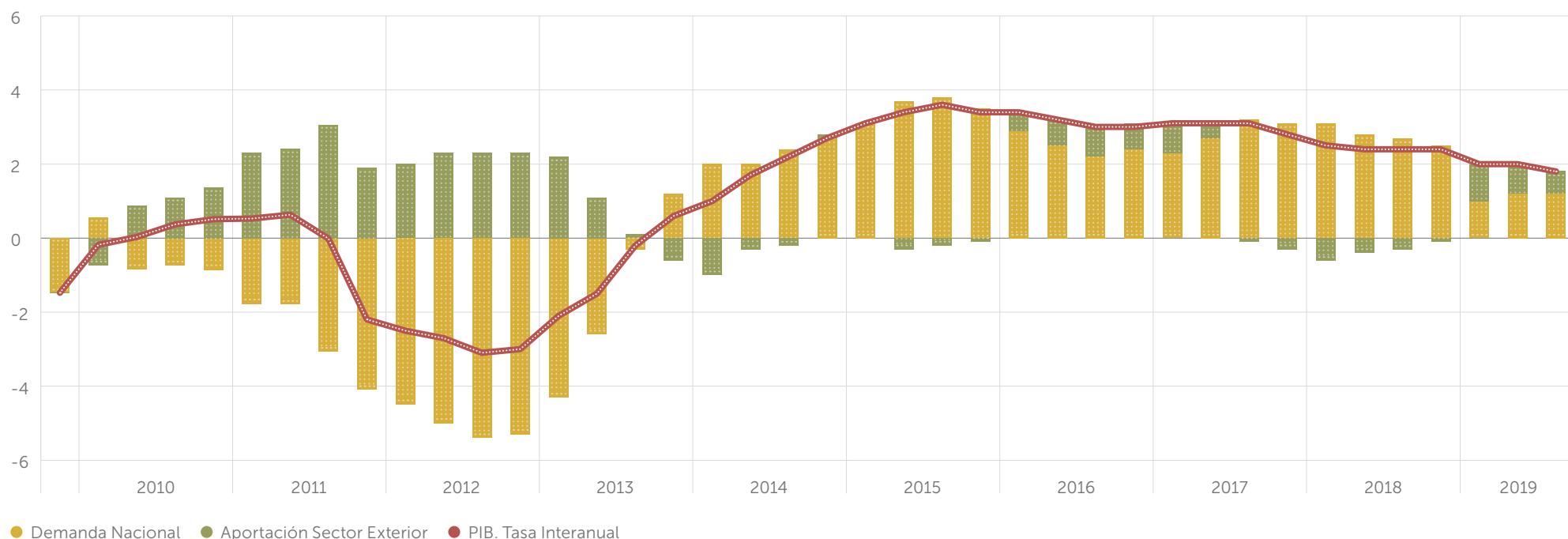
gares y la inversión empresarial. Además del incremento de la incertidumbre global, la caída del gasto interno tiene también una explicación cíclica. Hay que tener en cuenta que el intenso repunte que experimentó en los primeros años de recuperación económica, fundamentalmente entre 2015 y 2017, se

explica por el aplazamiento de las decisiones de consumo e inversión residencial y empresarial durante la crisis, debido a la falta de recursos. Este proceso de, digamos, puesta al día, estaría concluyendo, lo que se refleja en un menor ritmo de incremento del consumo interno.

La demanda externa, por su parte, recuperó parte de su vigor, tras la contribución negativa que registró en 2018. Sin embargo, la economía española no ha sido inmune al deterioro del contexto internacional. Lejos quedan las tasas de crecimiento de exportaciones superiores al 5% que se observaron hace tan

solo dos años. En cambio, en 2019, las ventas de bienes y servicios españoles apenas se incrementaron un 2,3%, en consonancia con la desaceleración de los intercambios comerciales a nivel global y, especialmente, de la eurozona. De esta forma, la evolución positiva que mostró la demanda externa

APORTACIONES AL CRECIMIENTO DEL PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España

en 2019 se debe a una desaceleración más acusada de las importaciones que de las exportaciones.

Cabe señalar, sin embargo, que el sector exterior español afronta la progresiva desaceleración de la economía desde una posición mucho sólida que la que tenía en 2009 como consecuencia del cambio estructural que se ha producido en la balanza de pagos. Las exportaciones suponen ahora un pilar fundamental para la economía española; no solo apoyando la recuperación, sino ejerciendo de motor de crecimiento en fase de expansión. Además, en los últimos años han crecido las exportaciones de servicios no relacionados con el turismo (que representa el 12% del PIB español) sino aquellas que tienen que ver con servicios de ingeniería o consultoría, entre otros. Esto constituye una muy buena noticia, ya que responde a una especialización de la economía hacia sectores de mayor valor añadido. Por otro lado, el comportamiento de las importaciones, que en 2019 apenas aumentaron un 1,2% (frente al 3,3% que registraron en 2018), se explica por la tendencia bajista de los precios de los hidrocarburos, de los que España es importadora neta. Estos dos factores, el mayor talante exportador de las

empresas y la reducción de la factura energética, se unen a un tercero, que es la prolongación de las condiciones financieras favorables por parte del Banco Central Europeo. El pasado mes de junio de 2019, su entonces presidente, Mario Draghi, aseguró de nuevo el mantenimiento de una política monetaria acomodaticia, que insufló confianza en los mercados ante la constatada desaceleración de la Eurozona. Esto ha permitido reducir el signo negativo de la balanza de rentas, lastrada por el enorme peso de los intereses de la deuda española. Todo ello ha hecho posible que España, un país que tradicionalmente registraba abultados déficits corrientes en fases de expansión de la economía, haya encadenado el sexto año consecutivo de superávit por cuenta corriente, equivalente al 1,9% del PIB, y que logre mantenerlo cuando el PIB también registra un crecimiento positivo.

A pesar de la mayor fortaleza de la economía española en determinados aspectos, también resulta necesario se-

ñalar los enormes desequilibrios que aún presenta. En primer lugar, tras diez años de esfuerzos de consolidación fiscal, en 2019 la Comisión Europea puso fin al Procedimiento de Déficit Excesivo que aplicaba a España. Las políticas fiscales restrictivas que se venían aplicando permitieron que, tanto en 2018, como en 2019, se cumpliese con el objetivo de déficit del 3% del PIB que establecía la UE. En lo que se refiere a la deuda pública, se ha estabilizado, en torno al 98% del PIB, lo que a todas luces representa un nivel excesivo y que reduce el margen fiscal de las autoridades.

En cuanto al mercado laboral, los últimos años España ha vivido un período de intensa creación de empleo en paralelo a la recuperación económica. Frente a las tasas de paro históricas que se registraban en 2013 y que rozaban el 27%, la economía española cerró 2019 con una tasa equivalente al 14% de la población. No obstante, en el último año se ha observado una ralentización en el ritmo de creación de empleo. Esto se explica, por un lado por la desacelera-

ción cíclica de la economía y, por otro, por la elevada tasa de paro estructural del mercado laboral español. Muestra de ello es el hecho que, desde que se tienen series históricas, la tasa de paro jamás ha caído por debajo del 8%.

Las perspectivas de cara a 2020 auguraban una prolongación de la desaceleración económica, con una tasa de crecimiento en torno al 1,6%-1,7%. No obstante, la irrupción del brote del virus COVID-19 está teniendo una gravísima incidencia en España, y ha modificado totalmente el escenario. La necesidad de interrumpir la producción en numerosas industrias y la paralización de la prestación de servicios en sectores tan importantes como el turismo, la hostelería o el transporte supondrán pérdidas millonarias para la economía que son aún difíciles de cuantificar. Se calcula que la caída del crecimiento podría situarse entre el 9 y el 15% (Banco de España), en función de si se producen rebrotes de la enfermedad que obliguen a imponer nuevas medidas de contención. La pérdida de empleo (el paro podría llegar al 18-10% este año) y el aumento de la deuda pública (hasta el 115-120% del PIB) son posiblemente los impactos más preocupantes de esta crisis.

Las perspectivas de 2020 auguraban una prolongación de la desaceleración económica

3.2. PLAN ESTRATÉGICO

CESCE continuó trabajando para cumplir los objetivos establecidos en el Plan Estratégico 2020. Con este propósito, ha definido las líneas de actuación tanto en su actividad como aseguradora por cuenta propia como en la gestión del seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado español, en el marco de un proyecto de transformación de la empresa, que incluye actuaciones relacionadas con la RSC.

3.2.1. OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO

Objetivos	Grado de cumplimiento
1. Crecer y ser rentables	+ 210 millones de euros en prima global 83%
	+ 25 millones de euros en ingresos por servicios en Cuenta Propia 86%
	> 37 millones de euros en beneficio bruto con filiales en positivo 100%
	+ 11.000 clientes 100%
2. Satisfacción del cliente	Net Promoter Score (NPS) = + 25 puntos 100%
	Medir y mejorar NPS 100%
	Anulaciones <10% anual 100%
3. Organización flexible, ágil y adaptable	Ratio de gastos netos < 38% 100%
	Certificaciones 100%
	Certificación EFR
	Certificar a CESCE como Empresa Saludable
	Conseguir Distintivo de Igualdad
	Introducir encuesta de clima laboral en la empresa

Una vez finalizado el Plan Estratégico 2020 y como objetivo de planes estratégicos futuros, se pondrán en marcha los proyectos definidos para ampliar el conocimiento de marca y acometer la transformación digital de la empresa.

3.2.2. LÍNEAS DEL PROYECTO DE CAMBIO

Líneas de actuación como aseguradora por cuenta propia



Seguro de crédito

- Mejorar el negocio tradicional y desarrollar una nueva propuesta de valor disruptiva, orientada a un mercado distinto con mayores funcionalidades y alto potencial digital.
- Captar usuarios con mayor potencial de crecimiento y rentabilidad, que no recurren al seguro de crédito tradicional, y su conversión en suscriptores del mayor número de servicios posibles, susceptibles de comercialización y venta independientes, con especial énfasis en los de mayor valor añadido: seguro y financiación.



Caución

- Se abordará un nuevo modelo de marketing y de relación con el cliente, nuevos sistemas de contratación transaccional, de producto y de *pricing*.
- Se creará una plataforma de gestión que incorporará funcionalidades de libre acceso para el cliente, que adquiere estatus de suscriptor con acceso transaccional.



Distribución

- Adaptación de las redes tradicionales al nuevo modelo de negocio y el desarrollo de otras redes no tradicionales, a través de la banca y de las compañías de seguro.

Líneas de actuación como Agencia de Crédito a la Exportación

La compañía se fijó cuatro grandes objetivos:



Mejora de la eficiencia

- Racionalización y adaptación de los procedimientos internos y las herramientas informáticas.
- Revisión de los Condicionados Generales de cada una de las coberturas que gestiona por Cuenta del Estado.
- Mecanización de todo el proceso de negocio de gestión de operaciones y en la revisión de los procesos.



Aumento de la visibilidad del instrumento

- Participación en jornadas/seminarios de diferente formato en el que se han explicado los productos y coberturas de la Cuenta del Estado, así como nuestra visión sobre cómo ve CESCE el mundo.



Mejora de la experiencia de cliente

- Cambio organizativo en la Dirección de Operaciones, pasando de una estructura basada en el destino geográfico de las operaciones a otra basada en el tipo de cliente.
- Encuesta de clientes, incluyendo una valoración NPS (Net Promoter Score) que mide la lealtad de los clientes basándose en la recomendación.



Apoyo a las pymes

- Creación de una unidad específica dedicada a gestionar en exclusiva las operaciones de este tipo de clientes, lo que permite un contacto más directo y continuado y por tanto un mejor conocimiento de las necesidades de estas empresas.

3.2.3 GESTIÓN DEL CAMBIO

Todas las áreas de CESCE están implicadas y comprometidas con el cumplimiento de los objetivos del Plan Estratégico 2020, que está suponiendo una transformación de la compañía. Para abordarla, se ha creado un Proyecto de Gestión del Cambio, liderado por la Presidencia y supervisado por el Comité de Dirección, y una Oficina de Proyecto, que coordina la aportación de las diferentes áreas implicadas.

Cada línea de actuación del Plan Estratégico se desglosa en distintos proyectos específicos, que de forma progresiva e integrada se irán desarrollando para la consecución de los objetivos. Estos proyectos tienen un responsable, un presupuesto, un calendario de implantación e instrumentos de seguimiento y control.

4

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO ASEGURADOR

- 4.1. RESULTADOS DEL EJERCICIO
- 4.2. EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO ASEGURADOR EN LATINOAMÉRICA

4.1. RESULTADOS DEL EJERCICIO

La rentabilidad de CESCE siguió creciendo en 2019, con un beneficio neto de 30,9 millones de euros frente a los 28,9 millones de euros obtenidos en 2018. En un contexto de fuerte competencia, la compañía siguió demostrando su fortaleza técnica, aumentando su cartera de clientes y generando nuevas soluciones aseguradoras para satisfacerlos.

CESCE consiguió mantener los principales indicadores de negocio dentro de sus objetivos corporativos y aumentar su rentabilidad. Así, el margen sobre primas adquiridas se situó en el 27%, un punto y medio más que el año anterior, en un contexto de fuerte competencia.

La ratio combinada del seguro directo, neto de la cesión al reaseguro, –índicador que mide la rentabilidad técnica de los seguros no vida– se situó en el 87%, por debajo del umbral objetivo del 91%. Se trata de un logro importante, teniendo en cuenta la situación de precios a la baja que vive el sector.

Los esfuerzos comerciales realizado por la compañía durante 2019, que mejoran y amplían las soluciones aseguradoras, generaron un incremento del número de pólizas en vigor del 8%. No obstante, los ingresos por las primas devengadas se incrementaron algo menos, un 3,4%, como consecuencia de la presión sobre los precios.

La tasa de siniestralidad sobre primas al cierre de ejercicio se situó en el 61%, por encima del 50% del 2018.

PRIMAS

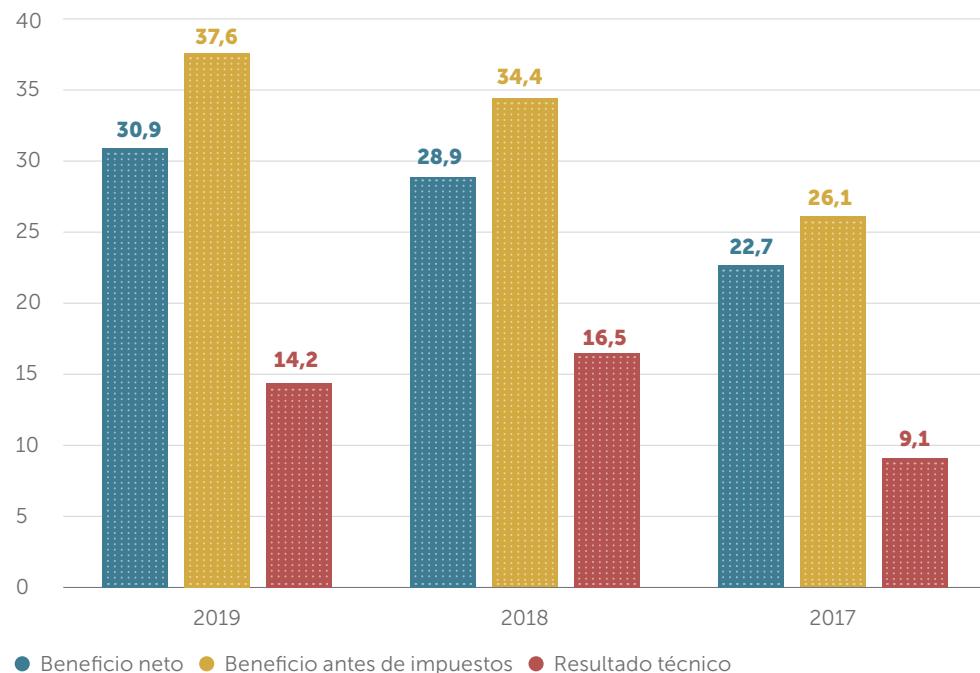
En 2019, las primas devengadas correspondientes a las ventas y avales asegurados en el Seguro Directo se cifran en 118,1 millones de euros (+3,4). De esta cantidad, el 61,6% corresponden a los ingresos por el seguro de crédito doméstico, el 27,4% al crédito a la exportación, el 5,7% a primas vendidas en las sucursales de Francia y Portugal y el 5,2% a la modalidad de caución, comercializada básicamente en España.

De esta forma, las primas del crédito inferior se cifraron en 72,8 millones de euros (+6,4%), las primas vinculadas al crédito a los riesgos de exportación se situaron en 32,4 millones de euros (+0,75),

los ingresos de seguro directo firmadas de las sucursales europeas se elevaron a 6,8 millones de euros, mientras que las primas devengadas de caución fueron de 6,1 millones de euros.

RESULTADOS INDIVIDUALES DE CESCE

(MILLONES €)



Tras las correspondientes periodificaciones de las primas devengadas, a través de las provisiones para primas no consumidas y para primas pendientes de cobro, las primas adquiridas en 2019 en el seguro directo ascendieron en 115,7 millones de euros, con un incremento del 3,2% sobre el año anterior.

A estos ingresos se suman otros ingresos técnicos –entre otros, los derivados para la gestión de riesgos por cuenta del Estado o los derivados de gastos de estudio de operaciones y clasificación de riesgos–, que crecieron un 10,1%.

En cuanto a los gastos de explotación netos, se cifran en 60,8 millones de euros y han incrementado un 4,6% respecto a los del año anterior, debido principalmente a las mayores comisiones y gastos de agencia devengados, pese a la disminución de los gastos de información y de los gastos internos, además de la reducción en el reintegro de gastos provenientes de reaseguro.

Como consecuencia de los ingresos y gastos provenientes exclusivamente de la actividad aseguradora, la cuenta técnica del seguro no vida arroja un resultado positivo de 14,2 millones de

euros, frente a los 16,5 millones de euros de 2018.

Los resultados de la cuenta técnica, junto con los ingresos y gastos del inmovilizado material y de las inversiones no técnicas, así como los restantes ingresos y gastos no técnicos, conforman un resultado positivo antes de impuestos de 37,4 millones de euros en 2019, frente a los 34,4 millones de euros de 2018.

ENRIQUECIMIENTO DE LA OFERTA ASEGURADORA

El crecimiento de las primas devengadas es producto del esfuerzo comercial realizado en los últimos años y del paulatino enriquecimiento de su oferta de soluciones y servicios, de acuerdo con los objetivos del Plan Estratégico 2020.

Durante 2019, CESCE continuó afianzando la solución integral de seguro comercial CESCE MATER ORO como referente para las empresas que venden a crédito a otras empresas. Además, siguió lanzando soluciones para llegar a nuevos clientes, principalmente pymes, como CESCE Fácil; renovó su apuesta por las empresas sostenibles, con la nueva Póliza Verde, y siguió consolidando la plataforma online CESCE

Quantum, que funciona mediante una suscripción anual.



Más información sobre estos productos asegurador en 2.2. Líneas de negocio

En el ámbito de la financiación, CESCE Fondo Apoyo a Empresas siguió creciendo y consolidándose en 2019 con la segunda fuente de financiación no bancaria a corto plazo de España. Durante el ejercicio, se superaron los 280 millones de euros financiados correspondientes a más de 17.000 facturas, lo que supone un crecimiento del 14%. Además, CESCE ha continuado facilitando la financiación bancaria a través de tres productos: Certificados de Seguros, Títulos de Liquidez y Financiación Express. El importe total de la financiación conseguido por estas tres vías fue de 750 millones de euros, correspondientes a más de 10.000 facturas.

SINIESTRALIDAD

La tasa de siniestralidad sobre primas adquiridas en el total del Seguro Directo se situó en el 61%. Durante 2019, se ha observado un aumento de la tasa de siniestralidad respecto al ejercicio anterior en el ramo de crédito en España,

y una disminución en el ramo de caución y en la actividad de las sucursales de Francia y Portugal.

Por su parte, la siniestralidad total de 2019, neta de reaseguro cedido e incluyendo los gastos internos imputables a las prestaciones o siniestros, alcanzó los 75 millones de euros, un 24% mayor a la del ejercicio anterior.

La compañía mantiene niveles suficiente técnica en la actividad de seguro directo, por lo que no se ha requerido la dotación de la provisión para riesgos en curso al cierre del 2019 por esta actividad. En la actividad de reaseguro aceptado se ha producido una situación de insuficiencia técnica en el ramo de caución que ha dado lugar a una dotación neta a esta provisión de 350 mil euros.

SITUACIÓN FINANCIERA

El patrimonio neto de CESCE se mantuvo en niveles similares a los de 2018, situándose en los 400 millones de euros al cierre del ejercicio.

Las plusvalías acumuladas en la cartera de activos financieros de CESCE ascendían a 53 millones de euros.

CESCE cumple sobradamente con los requisitos técnicos, de capitales mínimos necesarios y de solvencia de las entidades aseguradoras que exige la normativa comunitaria "Solvencia II" y su transposición a la regulación nacional.

RATING

En septiembre de 2019, la agencia de calificación Standard & Poors (S&P) elevó el rating a corto plazo de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) a A-1 desde A-2, manteniendo el rating a largo plazo en A- con perspectiva estable.

De acuerdo con su informe de rating, S&P espera que CESCE mantenga su excelente nivel de capital, mientras aumenta sus ingresos por primas y conserva una posición de liderazgo en el mercado español de seguros de crédito, seguros de caución, servicios de información y como ECA, de los riesgos de la internacionalización de la economía española.

AVANCES TECNOLÓGICOS EN 2019

CESCE se encuentra en la vanguardia tecnológica del seguro de crédito e invierte cada año para mantener su apuesta por la I+D+i. Durante el ejercicio 2019 creó una dirección de Innovación Digital y avanzó en tres grandes áreas:

- **Digitalización de procesos:** Implantación de la contratación electrónica en los procesos de suscripción de póliza y mejora de la automatización y toma de decisión en el ámbito de los productos dentro de su plataforma de fianzas.
- **Distribución Canal Online:** Lanzamiento de productos de crédito sencillos destinados a cubrir las necesidades de pequeñas y medianas empresas (CESCE Fácil). Esta tipología permite ampliar la distribución a través de canales no expertos con el objetivo de llegar a más clientes.
- **Teletrabajo:** Implantación del teletrabajo y potenciación de herramientas colaborativas.

Observatorio de la innovación

El Observatorio de Innovación que, entre otras funciones, analiza de forma continua la aplicación de las capacidades digitales a la estrategia de CESCE, siguió trabajando en diversos proyectos de innovación, entre los que destacan los siguientes:

- Participación en proceso de aceleración Innsomnia y selección de la startup Finantiare para poner en marcha una plataforma digital de financiación no bancaria para pymes.
- Identificación de startups Insurtech y Fintech finalistas en principales procesos de aceleración.
- Identificación de principales aceleradoras Insurtech y Fintech de Europa.
- Benchmark con aceleradoras Fintech en España.
- Identificación de Fintechs sobre las que crecer como producto.
- Identificación de foros de relevancia de novedades en Insurtech.

Líneas de trabajo en 2020

De cara a 2020, se prevé el diseño de un nuevo Plan de Sistemas que permita transformar digitalmente la compañía. Además, seguirá una estrategia de apertura de servicios al exterior aplicando muchos de los servicios para promover la innovación, la colaboración y mejora del servicio al cliente, desarrollará nuevos productos más digitales e implantará DevOps, un método de abordar la cultura, la automatización y el diseño de las plataformas, para aportar mayor valor empresarial y capacidad de respuesta.

4.2. EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO ASEGURADOR EN LATINOAMÉRICA

CESCE sigue en Latinoamérica una estrategia basada en la especialización del servicio en cada mercado y en el desarrollo y optimización de las redes de distribución. Gracias a ella, mantuvo en 2019 la senda del crecimiento en el seguro de crédito y su posición de liderazgo en el negocio de caución.

CRÉDITO

En el seguro de crédito la cartera de contratos se incrementó un 7%, mientras que las primas adquiridas en este ramo crecieron un 14%.

Por países, destaca Perú, un mercado en desarrollo que creció a tasas superiores al 60%. En México se consolidó la recuperación del negocio con un crecimiento del 16%, una tasa igual a la de Colombia, mientras que Brasil, mantuvo un crecimiento del 15%.

CAUCIÓN

El ramo de caución genera anualmente el 60% del negocio desarrollado en la región y consolidó su crecimiento este año. Las primas adquiridas en este negocio aumentaron un 24% respecto al ejercicio anterior y superaron en un

5% la cifra prevista en presupuestos. Perú, Brasil, Chile, México y Colombia fueron los principales focos de actividad durante 2019.

2019 representó para el negocio latinoamericano de crédito y garantías la consolidación de su crecimiento y rentabilidad

Este crecimiento a doble dígito se produjo en un entorno difícil, marcado especialmente por la ausencia de proyectos de infraestructura en el mercado mexicano, uno de los principales de Latinoamérica, y por la crisis económica generada por las revueltas sociales en Chile a finales del año.



La estrategia de negocio en este ramo se vio reforzada por el servicio a los clientes globales, que incluyen a las principales empresas españolas del sector construcción e ingeniería, así como a otras compañías de primer nivel de otros países. Para la prestación de este servicio se ha contado con una capacidad superior a los 5.200 millones de dólares y, al cierre del ejercicio 2019, se tenían capitales asegurados en vigor por un importe superior a los 1.500 millones de dólares.

Adicionalmente, se avanzó en la emisión automática de las garantías y en la descentralización de la gestión de las mismas en todos los mercados.

AVANCES EN LA INTEGRACIÓN DE LAS FILIALES DE LATINOAMÉRICA

Con el fin de impulsar la consecución de los objetivos definidos en el Plan Estratégico, durante 2019 se procedió a adecuar la estructura organizativa del Área de Operaciones por Cuenta Propia y, dentro de esta, se ajustó el modelo de gestión de las filiales internacionales, creando la Dirección de Filiales. Esta asumió la responsabilidad sobre las filiales internacionales, incluyendo la cuenta de resultados y garantizando el cumplimiento de las políticas y reglas corporativas establecidas por el grupo.

Se crearon tres unidades responsables para el conjunto de las filiales internacionales del cumplimiento de los objetivos y de la aplicación de las políticas corporativas en sus respectivas áreas de competencia que reportan a la Dirección de Filiales:

- Unidad de Desarrollo Comercial: responsable de desarrollar y potenciar la función comercial de las filiales en los diferentes mercados, responsable de la generación de primas.
- Unidad de Gestión Corporativa: responsable de la correcta aplicación de las políticas financieras, administrativas, legales, organizacionales, de recursos humanos y de sistemas de las filiales, así como de la ejecución presupuestaria de acuerdo con los objetivos establecidos.

- Unidad de Gestión Técnica: responsable de la correcta aplicación de las políticas y normas técnicas de suscripción, siniestros y reaseguro en las filiales.

Las direcciones y unidades de la empresa matriz son responsables de la definición de aquellas políticas globales que deberán ser cumplidas en las empresas filiales, así como de la gestión de determinados aspectos que, con carácter excepcional, por su especial naturaleza y repercusión, se determinan expresamente.

La empresa matriz, a través de la Unidad de Riesgos Empresariales mantendrá la Política de Gestión de Riesgos a nivel de grupo, apoyando a la dirección de filiales para su aplicación.

5

CESCE, LA ECA ESPAÑOLA. GESTIÓN DEL SEGURO DE CRÉDITO POR CUENTA DEL ESTADO

- 5.1. EVOLUCIÓN DE LAS COBERTURAS POR CUENTA DEL ESTADO
- 5.2. GESTIÓN DEL INSTRUMENTO
- 5.3. PROYECTOS RELEVANTES EN 2019
- 5.4. ANEXO ESTADÍSTICO

5.1. EVOLUCIÓN DE LAS COBERTURAS POR CUENTA DEL ESTADO

2019 ha vuelto a ser un año positivo para la evolución del seguro por cuenta del Estado. La cifra de contratación ha alcanzado niveles elevados dentro de una comparativa histórica y el volumen de operaciones que se han beneficiado del apoyo del Estado ha alcanzado récords. Por vigésimo cuarto año consecutivo, el resultado neto del instrumento ha sido positivo.

5.1.1. CONTRATACIÓN EN 2019

La actividad de CESCE por cuenta del Estado ha vuelto a registrar niveles elevados en 2019: la cifra de seguro emitido ha sido la quinta más alta de lo que va de siglo. Como se verá a lo largo de este informe, este resultado es, en buena medida, consecuencia de la contratación de tres operaciones singulares que, juntas, aglutinan dos terceras partes de la contratación anual. Debido a la relevancia de estas operaciones sobre la contratación total en 2019, a lo largo de este informe se describe su

impacto tanto en términos de arrastre exportador como sobre la composición sectorial de la cartera de CESCE.

El **valor contractual de las operaciones de exportación** que han contado con el apoyo de CESCE en 2019 asciende a 14.000 millones de euros, cifra que refleja el volumen de comercio que se beneficia del apoyo del Estado a través del seguro de CESCE.

Este valor ha crecido sustancialmente en los últimos años en parte debido a dos factores: por un lado, CESCE apoya a empresas españolas que participan, como especistas, en consorcios internacionales adjudicatarios de grandes contratos. Aunque el seguro de CESCE pueda suponer una cifra moderada, en ocasiones el volumen total de exportación alcanza cifras muy significativas. Por otro lado, la canalización del apoyo de CESCE a través de la cobertura de los Avales supone una emisión de seguro marginal en relación al valor de los contratos.



El **seguro emitido** en 2019 ha alcanzado 3.091 millones de euros, un 12,2% menos que en el ejercicio anterior, pero muy superior a la media registrada en los últimos años.

En el gráfico se puede ver la evolución del seguro emitido por cuenta del Estado desde 2000. La media de las dos últimas décadas es de 2.261 millones de euros de contratación anual. Como se mencionaba anteriormente, el resulta-

do de 2019 es reflejo en buena medida de la contratación de tres proyectos singulares. Que uno o dos grandes proyectos concentren una parte importante de la contratación en un año no es una novedad.

En el gráfico se muestra, además, la evolución del seguro si se elimina el proyecto más grande suscrito cada año, para eliminar la distorsión que en ocasiones origina un único proyecto sobre la estadística global.

SEGURO EMITIDO POR CUENTA DEL ESTADO

EXCLUIDAS LA PAGEX, P100 Y MULTIMERCADO (MILLONES €)



Como ya ocurrió en 2018, el alto nivel de emisión coincide con un contexto macroeconómico favorable, a diferencia de la tendencia histórica, que muestra cómo el instrumento había desem-

peñado tradicionalmente un papel anticílico (a peor contexto económico, mayor contratación).

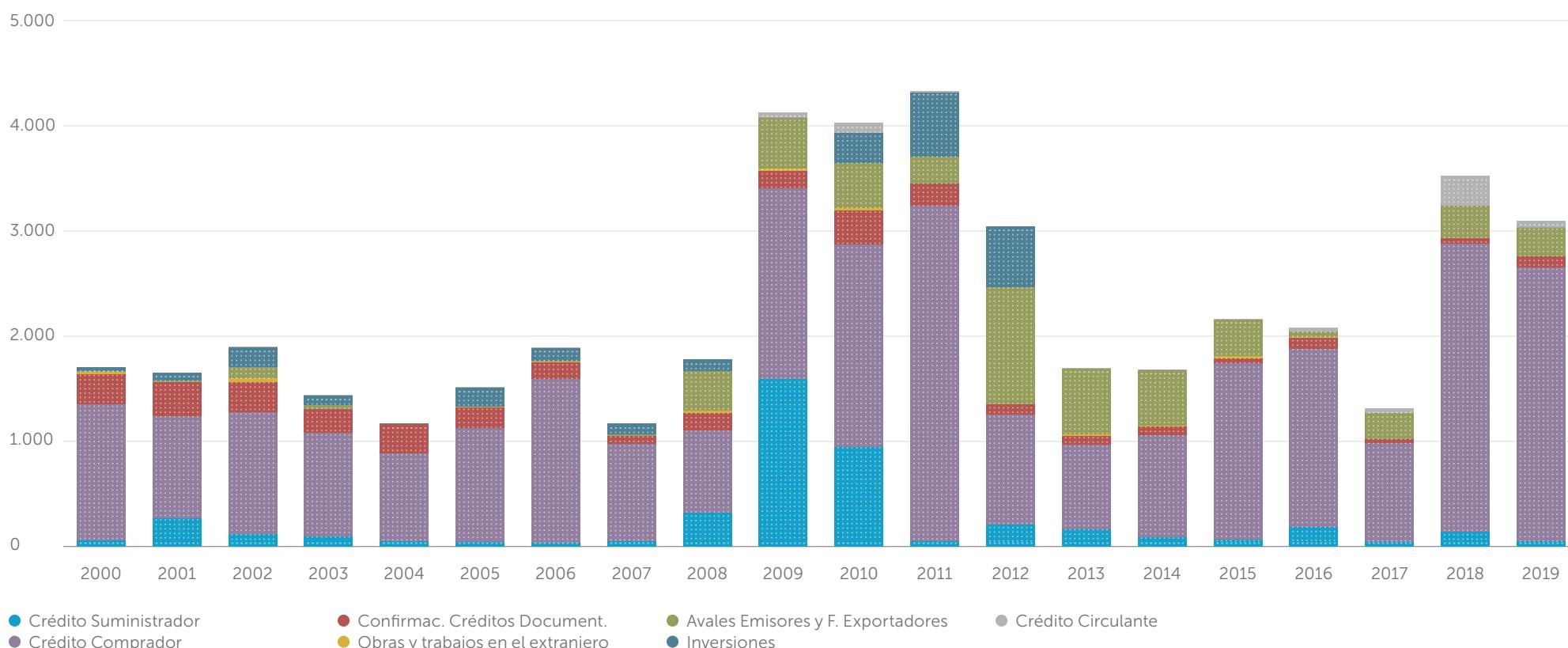
En lo que respecta a la **distribución por**

tipo de cobertura, el Crédito Comprador sigue siendo la modalidad que alcanza mayores sumas aseguradas, a gran distancia de cualquier otra. Los Avales se perfilan desde 2008 como la

segunda modalidad por importancia. En los tres últimos años cobran peso, en número de pólizas, los Créditos de Circulante, modalidad que tradicionalmente había sido muy poco utilizada.

SEGURIDAD EMITIDA

(MILLONES €)



Las **primas devengadas** para el Estado en 2019 han ascendido a 214,3 millones de euros, lo que supone un 41% más que el año anterior, a pesar de que la contratación ha sido más baja. Esto refleja un perfil de contratación con tasas de prima más elevadas. Cabe recor-

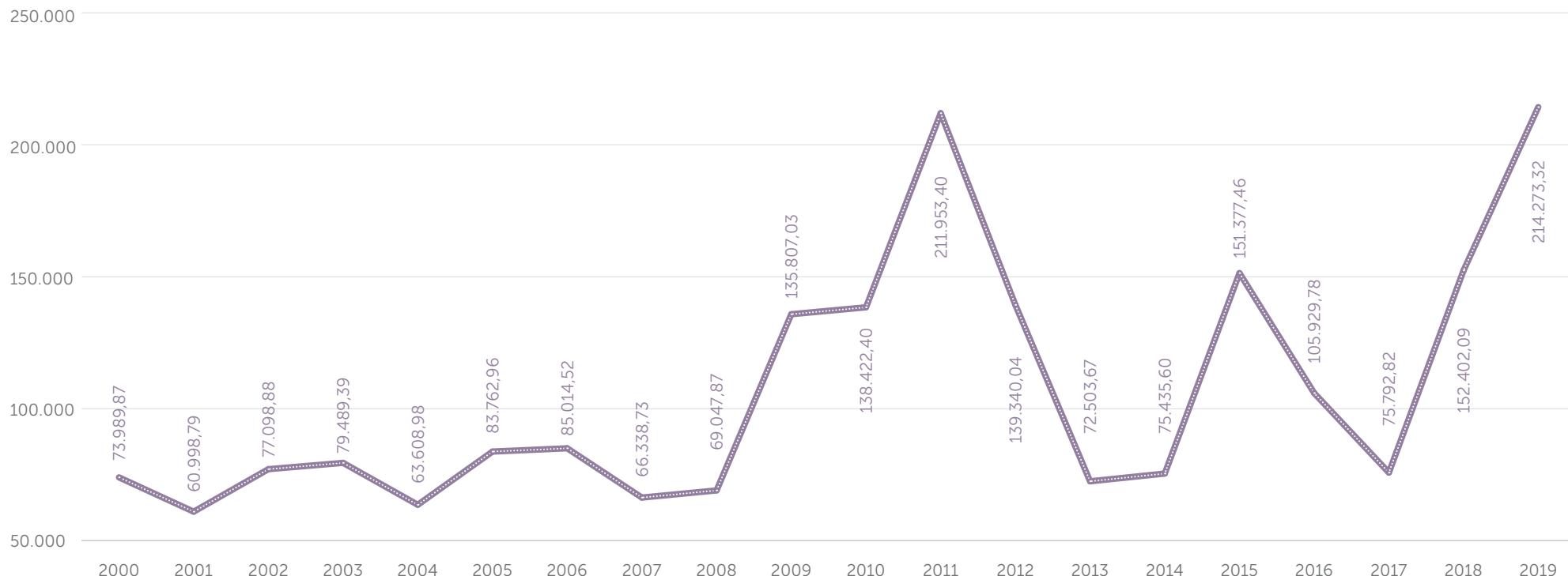
dar que las primas vienen determinadas por la calidad del riesgo –país y solvencia del deudor–, así como por la modalidad de cobertura, el plazo y el perfil de la amortización. La recaudación en 2019 casi duplica la media de los últimos 20 años.

Una evolución similar han seguido las **primas efectivamente cobradas** en el ejercicio, que han supuesto una cifra casi igual a la de primas devengadas: 214,93 millones de euros. En esta magnitud se incluyen las primas de operaciones contratadas en años anteriores

cuyo pago quedó aplazado y se ha recibido este año y excluyen las que, a cierre de año, quedan pendientes de cobro.

PRIMAS DEVENGADAS

(MILES DE €)



CONTRATACIÓN POR MODALIDADES¹

A continuación se resume la evolución del seguro por modalidades de cobertura.

Crédito Comprador

Esta póliza ofrece cobertura a los bancos que otorgan un crédito a un deudor extranjero para la compra de bienes y servicios españoles.

CESCE cubre al banco el riesgo de impago de dicho crédito (independientemente de si el impago obedece a la insolvencia del deudor o si se produce como consecuencia de acontecimientos políticos).

La cifra de emisión de seguro bajo la modalidad de Crédito a Comprador ha supuesto cerca de 2.602 millones de euros, un 84% de todo el seguro emitido. Esta cifra se acerca al máximo anual, registrado en 2011, año en el que el crédito alcanzó 3.188 millones de euros, y se sitúa muy por encima de la media de esta cobertura de los últimos 15 años, que está en torno a los 1.500 millones de euros anuales.

La contratación de pólizas bajo esta modalidad ha estado muy concentrada en tres proyectos, todos ellos liderados por la empresa **Técnicas Reunidas**, en Omán (Refinería de Duqm), Malasia (Refinería y planta petroquímica de Marigold) y Bahrein (ampliación de la refinería de Sitra, propiedad de Bapco). La suma asegurada conjunta de los tres proyectos equivale a unos 2.175 M€. En cada una de estas operaciones participan grandes sindicatos bancarios, asegurados bajo las pólizas de CESCE. También participan un gran número de empresas en calidad de subcontratistas o proveedores tanto de bienes como de servicios.

Por detrás de estos tres proyectos, destaca, por importe, la financiación de un barco de pasajeros en construcción en el astillero **Freire**, así como un tren de laminación de alambrón por parte de **Russula** para una empresa francesa.

CRÉDITO COMPRADOR. RANKING DE BANCOS

Asegurados	Ord.	Seguro Emitido Miles EUR	%	Nº Op. en que participa	Participa en %
Banco Santander	1	746.067	28,7%	6	3,82
BNP Paribas	2	295.674	11,4%	3	0,39
HSBC	3	266.658	10,2%	3	0,37
SG	4	203.479	7,8%	3	0,27
Natixis	5	192.210	7,4%	3	0,25
ICO	6	114.173	4,4%	2	0,16
CACIB	7	102.493	3,9%	2	0,15
BBVA	8	91.366	3,5%	4	4,00
ICBC	9	86.096	3,3%	1	0,15
Raiffeisen Bank	10	65.530	2,5%	1	1,00
Ubi Banca Spa	11	55.102	2,1%	1	0,10
Abanca	12	52.829	2,0%	3	2,06
Credit Suisse	13	51.898	2,0%	2	0,08
CaixaBank	14	44.315	1,7%	2	1,05
JP Morgan Chase Bank	15	42.520	1,6%	1	0,05
DZ Bank Ag	16	42.520	1,6%	1	0,05
Deutsche Bank	17	41.534	1,6%	2	1,50
Bankinter	18	38.383	1,5%	1	0,50
Euler Hermes	19	26.266	1,0%	1	1,00
Intesa Sanpaolo Spa	20	20.663	0,8%	1	0,04
KfW IPEX-Bank	21	18.207	0,7%	1	1,00
Banco de Sabadell	22	4.399	0,2%	1	1,00
Totales		2.602.383	100%		19

[1] Las cifras de contratación se dan en euros para facilitar la comparativa, aunque en ocasiones estén denominadas en otras monedas (principalmente USD).

Avals – Seguro a emisores

Esta póliza está concebida para las operaciones de internacionalización en las que el exportador debe prestar avales ante el comprador extranjero o autoridades del país de destino. El seguro permite a la entidad que emite el aval, por orden del exportador, asegurarse del riesgo de ejecución del mismo. Cuando a la entidad fiadora le ejecutan el aval (ya se trate de una ejecución debida o indebida) nace la obligación de pago del exportador frente a la entidad fiadora para reembolsar el importe ejecutado.

El seguro de CESCE cubre el incumplimiento de dicha obligación de pago por parte del exportador.

Como viene siendo habitual, la emisión de seguro bajo la póliza de avales – cobertura a emisores – ha sido la segunda modalidad de cobertura más solicitada. Esta modalidad sigue cumpliendo su función de apoyar a los bancos y crear capacidad de oferta. CESCE cubre, como norma general, un 50% del importe del aval, siendo cualquier porcentaje superior una excepción.

En 2019 se han contratado 56 pólizas de avales (emisores), con una suma ase-

gurada de 268 millones de euros. Esta cifra es similar a la de los dos años anteriores.

Una vez más, es relevante el peso del sector de renovables entre las operaciones que se benefician de este tipo de seguro. Este año el peso de este sector ha sido de un 40% tanto medido en número de operaciones como en seguro emitido. El importe de los contratos que se ha apoyado a través de esta modalidad de seguro es de más de 7.000 millones de euros, una cifra más elevada que otros años.

Crédito de Circulante (antes Garantías Bancarias)

Esta póliza está concebida para cubrir el riesgo de impago de un crédito que tiene por objeto financiar a una empresa española para llevar a cabo uno o varios contratos o proyectos de exportación o de internacionalización. El objetivo es facilitar a los exportadores españoles un mayor acceso a la financiación para cubrir sus necesidades de circulante.

CESCE cubre al banco que concede la financiación frente al riesgo de impago del crédito.

EJECUCIÓN DE AVALES A EMISORES. RANKING DE EMISORES

Asegurados	Ord.	Seguro Emitido Miles EUR	%	Nº Op. en que participa	Participa en %
Banco Santander	1	153.425	57,0%	26	16,09
BBVA	2	47.575	17,7%	17	6,88
Bankia	3	21.073	7,8%	31	17,28
CACIB	4	20.425	7,6%	18	3,99
Banco de Sabadell	5	10.929	4,1%	3	3,00
Bankinter	6	7.526	2,8%	13	2,40
CaixaBank	7	6.592	2,5%	19	4,06
Caja Rural Navarra	8	500	0,2%	1	1,00
Bankoa	9	500	0,2%	1	1,00
HSBC	10	390	0,1%	6	0,31
Totales		268.935	100%		56

CRÉDITOS DE CIRCULANTE. RANKING DE BANCOS

Asegurados	Ord.	Seguro Emitido Miles EUR	%	Nº Op. en que participa	Participa en %
Banco Santander	1	24.389	40%	1	1,00
Bankia	2	13.904	23%	4	4,00
BBVA	3	13.496	22%	7	7,00
Banco de Sabadell	4	6.160	10%	2	2,00
Deutsche Bank	5	1.824	3%	2	2,00
Bankinter	6	920	2%	2	2,00
TOTALES		60.693	100%		18

El número de operaciones aseguradas bajo la modalidad de Circulante (antigua Garantías Bancarias) ha crecido de forma sostenida en los últimos años. En 2019 se contrataron 18 operaciones, frente a las 12 del año anterior o las 7 del precedente. También ha ido creciendo la suma asegurada a lo largo de los últimos años.

En 2019 el seguro emitido bajo esta modalidad ha sido de 61 millones de euros, cifra superior a la media de la última década, aunque menor que la del año anterior, debido a que en 2018 se contrató una operación singular de un importe individual elevado.

Crédito Suministrador

Esta póliza ofrece cobertura a la empresa exportadora que firma un contrato con un comprador extranjero frente a las posibles pérdidas que pueda experimentar como consecuencia de la resolución del contrato de exportación, así como el riesgo de impago del contrato, tanto al contado como en el caso de que se prevean pagos aplazados.

El Exportador puede utilizar esta modalidad para obtener financiación, vía descuento de los derechos de cobro de un contrato. En ese caso, puede designar beneficiario al banco que descuenta, transfiriéndole el derecho a percibir la indemnización en caso de impago de las facturas.

Bajo la modalidad de Crédito Suministrador se han contratado 63 pólizas en 2019 que, en términos de suma asegurada han supuesto una contratación de 51,4 millones de euros, lo que representa un nivel bajo desde una óptica comparativa, ya que el promedio anual durante la última década duplica este nivel.

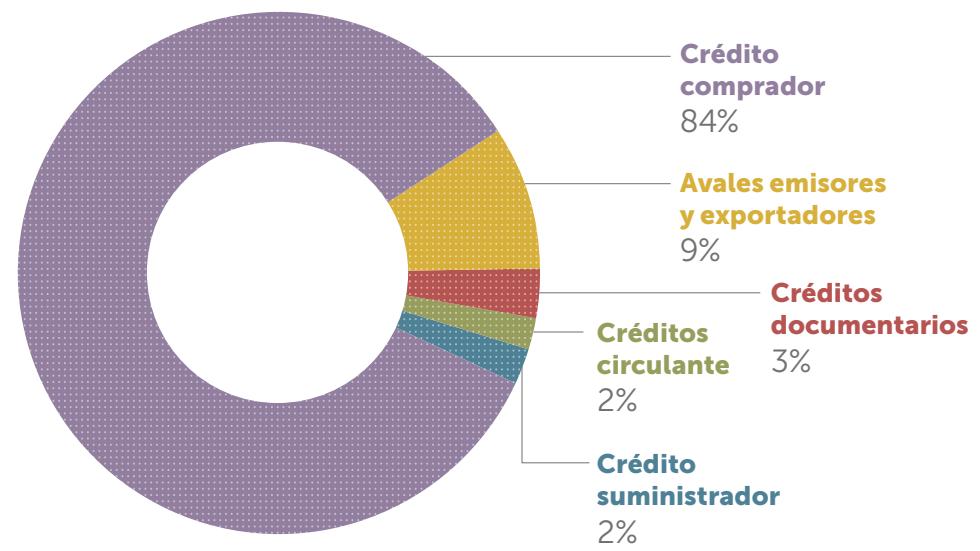
El valor medio del seguro emitido ha sido de 0,8 millones de euros y tan sólo 2 pólizas han superado los 3 millones de euros. Al igual que el año pasado, en términos de número de operaciones, el principal destino ha sido Cuba, con un tercio de las operaciones contratadas, todas ellas a inicios de año, cuando aún estaba vigente la línea de corto plazo. En este destino no se están aprobando nuevas operaciones al haberse agotado el saldo de la línea aprobado en su día y, por otro lado, presentar unas notables incidencias en los pagos. Le siguen en importancia México, Argentina y Argelia.

Otras modalidades de seguro

La contratación bajo la modalidad de **Confirmación de Créditos Documentarios** ha seguido creciendo hasta superar los 100 millones de euros en 2019.

En este último ejercicio, igual que en el anterior, no se ha asegurado ninguna operación bajo **Inversiones** o Seguro de **Obras**. En **Fianzas (cobertura a Exportadores)** solo se han contratado 4 pólizas pequeñas.

CONTRATACIÓN EN 2019 DESGLOSADA POR MODALIDAD DE COBERTURA



Operaciones de Reaseguro

Desde hace ya muchos años, CESCE gestiona la aceptación o cesión de riesgos con Entidades tercera a través de acuerdos de reaseguro. Tradicionalmente, esta actividad se había circunscribido a transacciones entre agencias de crédito a la exportación y la motivación había sido la estructuración de financiaciones únicas para proyectos *multisourcing*. Mediante el uso del reaseguro, una única ECA hace el *fronting*

de una operación y posteriormente, y al margen del banco asegurado, cede vía reaseguro riesgos a otras agencias de crédito a la exportación en una proporción que viene determinada por la participación de los exportadores nacionales de cada ECA en el contrato comercial. Esto permite presentar al cliente final una única financiación (un único convenio de crédito), asegurado por una única agencia, lo cual resulta más simple y atractivo ya que evita te-

ner que fraccionar esa financiación en los distintos tramos nacionales.

Desde 2017, CESCE colabora además con reaseguradoras privadas. En este caso, el objetivo es buscar capacidad adicional que complementa la de CESCE con objeto de atender las solicitudes de los exportadores españoles –y sus financiadores– sobre todo en países con alta demanda y limitada capacidad.

5.1.2. DISTRIBUCIÓN DEL SEGURO POR PAÍSES

Como es habitual, la distribución geográfica de la contratación de cada año viene determinada por las grandes operaciones, cuyos destinos se sitúan habitualmente en cabeza de la lista.

Este año los principales destinos del seguro por cuenta del Estado han sido **Malasia, Bahrein y Omán**, por los tres proyectos antes mencionados. Les sigue **España**, que una vez más se sitúa en la cabeza de este ranking, con un 11,7% de la emisión total, que refleja la contratación de modalidades en las que el riesgo asumido es el exportador español (Avales y Circulante). En quinta posición se sitúa **Argentina**, con un 3,8% de la emisión, **Reino Unido**, con un 3,6%, **Francia** (2,1%) y **Turquía** con 1,5%, dividido entre 40 operaciones. Pierde posiciones en esta lista **Angola**, que este año se sitúa en 9^a posición, con una emisión equivalente al 1,4% de la emisión total.

PRINCIPALES EXPORTADORES

Malasia

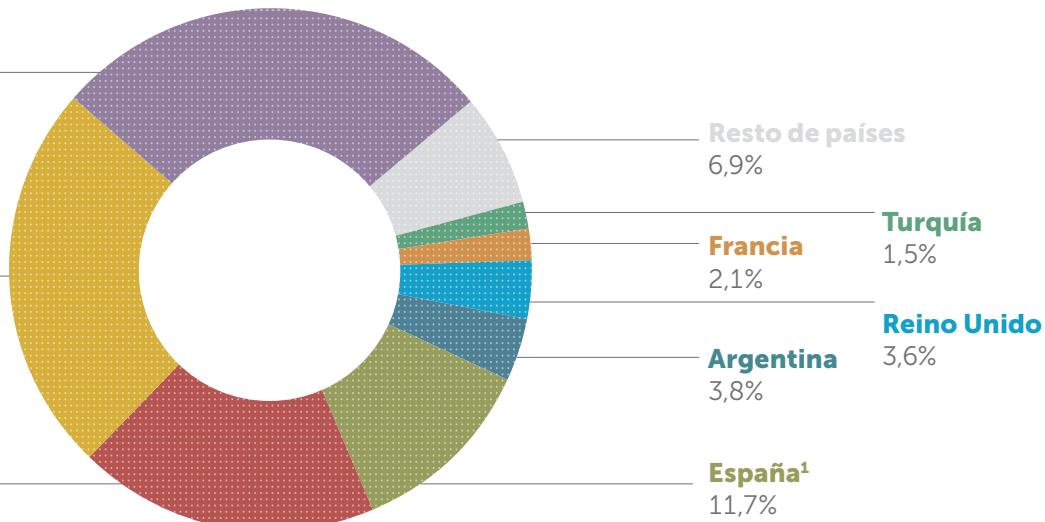
27,5%

Bahrein

24,3%

Omán

18,6%



[1] En esta partida se apuntan todas las operaciones de Crédito Comprador en las que el deudor es la filial extranjera de un grupo español y que cuentan con la garantía de la matriz española. También incluye principalmente el seguro a emisores de Avales y el de Garantías Bancarias (ahora Créditos de Circulante).

5.1.3. PRINCIPALES EXPORTADORES

Aunque a menudo los asegurados en las pólizas emitidas por CESCE son bancos –en su calidad de financiadores, de emisores de avales, o de confirmadores de cartas de crédito–, para CESCE el cliente final es, en todos los casos, el exportador, cuya actividad es la que se pretende apoyar.

En 2019, CESCE ha dado apoyo a 158 exportadores, cifra algo menor que la del año pasado.

Desglosando este importe por suma asegurada, encabezan el ranking los protagonistas de los grandes proyectos mencionados en los apartados anteriores: **Técnicas Reunidas, Freire, Stadler o Russula** (Helvella). Dentro de los diez primeros exportadores están también empresas del grupo **ACS Dragados** o de **Abengoa**, con varias operaciones cada uno.

Como ya se ha explicado en años anteriores, el área de Operaciones de la Cuenta del Estado se reestructuró en 2017 y pasó de una división geográfica a una especialización por tipo de cliente. Desde entonces, CESCE hace un se-

guimiento del peso de las operaciones con pymes en la contratación anual y en la cartera.

De las 291 pólizas contratadas en 2019, el grueso (243), se ha enmarcado en el área de pymes. Las coberturas más demandadas por estos exportadores son la confirmación de créditos documentarios y el crédito suministrador. Puesto que se trata en su gran mayoría de operaciones pequeñas, su peso sobre el valor total de la contratación, en cambio, es moderado.

Arrastre exportador – empresas detrás de esos 158 exportadores

Es importante subrayar que las cifras mencionadas en este apartado miden únicamente el número de empresas que firman los contratos comerciales. Ahora bien, hay que recordar que detrás de muchos de esos contratistas principales participan un gran número de empresas como subcontratistas o proveedores de esos mismos contratos. Esto es especialmente relevante en el caso de los grandes contratos EPC (siglas en inglés de Ingeniería, Compras y Cons-



trucción), en los que, al centralizar las compras de todos los equipos y componentes, el contratista principal tiene capacidad de influir en el origen de los mismos, aunque la decisión final sea, en ocasiones, del cliente.

Así pues, aunque la cifra de exportadores que figura en las bases de datos de CESCE puede parecer moderada –158

5.1.4. PRINCIPALES SECTORES DE DESTINO DE LA EXPORTACIÓN

Como siempre, y al igual que sucede con los principales exportadores, en este ejercicio 2019 los sectores destino de la exportación van parejos con los principales proyectos asegurados. Teniendo esto en consideración, el principal sector ha sido Industrias del gas y del petróleo, seguido de infraestructuras, transporte y energía eléctrica.

En el apartado relativo a la cartera en vigor, se presenta un análisis más detallado de su desglose por sectores, haciendo hincapié en el peso de los proyectos medioambientalmente sostenibles o los que contribuyen a generar un impacto social favorable en el área en el que se desarrollan.

5.1.5. SINIESTROS Y RECOBROS

En el ejercicio 2019, tanto las indemnizaciones pagadas como los recobros presentan cifras menores que en el ejercicio precedente.

Así, las indemnizaciones derivadas de operaciones de seguro directo han ascendido a un total de 44,7 millones de euros, mientras que, por su lado, los recobros han ascendido a 102,3 millones de euros.

SINIESTROS PAGADOS

La cifra de siniestros pagados (44,7 millones de euros) supone una disminución del 59,7% con respecto a los 110,9 millones de euros del ejercicio anterior. En este ejercicio el pago de siniestros se encuentra de nuevo muy concentrado, tanto en el campo del riesgo comercial como en el del riesgo político.

En relación con el riesgo comercial, las indemnizaciones pagadas más relevantes corresponden a operaciones con sociedades del Grupo Abengoa (27 millones de euros indemnizados) tratándose de impagos que tienen origen en la reestructuración de deuda del grupo y

que se vienen indemnizando al trato original de vencimientos de acuerdo con lo regulado en las pólizas de seguro. Estas indemnizaciones terminarán de pagarse durante el ejercicio 2020.

En lo relativo al riesgo político, el grueso de las indemnizaciones se concentra en dos países, Cuba y Venezuela, sobre cuyas operaciones aseguradas se han indemnizado en el ejercicio 3,9 y 5,3 millones de euros, respectivamente. La cifra relativa a las indemnizaciones en Cuba es sensiblemente inferior al importe de impagos declarados, ya que los vencimientos impagados corresponden en su práctica totalidad a los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2019 y sus indemnizaciones son pagaderas a los asegurados ya en 2020, según lo regulado en las pólizas de seguro.

RECOBROS OBTENIDOS

El importe total recobrado en el ejercicio ha ascendido a 102,3 millones de euros, un 23,43% menos que en el ejercicio precedente.

La cifra de siniestros pagados se redujo casi un 60% con respecto al año anterior

Como viene siendo habitual, una parte relevante de los recobros del año (82,7 millones de euros) corresponde a programas de refinanciación en vigor del Club de París. A pesar de las dificultades que todavía atraviesan algunos de los deudores involucrados en estos programas, su comportamiento pagador en los vencimientos de refinanciaciones ha sido satisfactorio.

En este terreno de la deuda refinaciada mediante acuerdos relacionados con el Club de París, cabe destacar el caso de **Argentina** (52,3 millones de euros), que ha atendido hasta la fecha fielmente los compromisos adquiridos en el Acuerdo firmado en 2015. Otros programas relevantes en vigor como **Iraq** (8,8 millones de euros) o **Nicaragua** (8,4 millones de euros) continúan desarrollándose con normalidad en lo relativo a pagos.

El resto de los recobros está atomizado entre distintos deudores.

Cabe destacar por último los cobros procedentes de **Irán**, donde los retrasos

en pago que se han producido durante el ejercicio han sido posteriormente regularizados por los deudores, antes de que CESCE llegara a indemnizar.

PARTICULARIDADES DEL EJERCICIO

Cabe destacar el colapso en los pagos producido en **Cuba** durante el pasado ejercicio, que se ha concretado en impagos casi sistemáticos de los vencimientos de la línea de cobertura en vigor. Ello genera un impago acumulado al cierre del ejercicio de 22 millones de euros.

Igualmente resultaron impagados los vencimientos de las cuotas de los dos acuerdos de refinanciación vigentes (deuda de Corto Plazo y deuda de Medio y Largo Plazo) lo que ha generado un impago agregado al cierre del ejercicio de 8,1 millones de euros por este concepto.

5.1.6. FLUJO DE CAJA EN 2019

Por vigésimo cuarto año consecutivo, el flujo de caja resultante de la emisión de seguro ha vuelto a ser positivo. El resultado de caja del instrumento ha arrojado en 2019 un **saldo neto de 230 millones de euros**, resultante de sustraer a los ingresos de prima y recobros los pagos por indemnizaciones y los gastos de gestión.

Este resultado es un 50% mayor que el del año pasado y representa uno de los mejores de la historia reciente de la Compañía. Es el reflejo de una evolución favorable de todas las magnitudes - siniestros, recobros y primas.

La actividad de CESCE por cuenta del Estado encuentra su respaldo financiero en el Fondo de Reserva para los Riesgos de la Internacionalización (FRRI). Este Fondo, creado a partir de la Ley 8/2014, se alimenta de los primas y los recobros al tiempo que provee a CESCE del dinero con el que se procede a pagar las indemnizaciones por siniestros. El FRRI, que nació en 2015 con un importe de 752 millones de euros proveniente del sistema anterior, presentaba al cierre del ejercicio 2019 un saldo de 1.582 millones de euros.

CARTERA DE RIESGOS A CIERRE DE 2019

A cierre del ejercicio 2019 el valor de los riesgos en cartera ascendía a 16.131 millones de euros, lo que supone un aumento del 6% respecto al cierre del año anterior.

El grueso de la cartera corresponde a la partida de riesgos vivos en curso (**capital comprometido pendiente de vencer**) que asciende a 13.669 millones de euros, un 7% más que a cierre de 2018, reflejo del aumento de la contratación durante el año que ha superado con creces las salidas de riesgo. El valor de las operaciones que cuentan con seguro de CESCE, incluyendo todas las mo-

dalidades, asciende a cerca de 67.270 millones de euros.

El resto corresponde a la partida de "deuda", que incluye **capitales impagados**, que pasan de 572 a 704 millones de euros, e **importes refinanciados**, que se reducen por tercer año consecutivo, hasta los 1.758 millones de euros.

En relación con el incremento de los impagos, cabe señalar que, a pesar de que en el ejercicio se ha cerrado un expediente de impago histórico en cartera con un recobro parcial (construcción de una planta de Bioetanol en México), el importe crece de forma relevante en 2019, fundamentalmente por dos motivos: por una parte los

nuevos impagos declarados en Cuba al amparo de la línea de cobertura en vigor (ahora agotada) y, por otra, por haber dado de alta como siniestro una operación relevante en Venezuela en la que el asegurado (una UTE liderada por CAF S.A.) ha declarado los impagos en que ha incurrido el deudor (Metro de Caracas) si bien renunciando por el momento a activar el mecanismo indemnizatorio. La contingencia máxima indemnizatoria en esta operación es de 138 millones de euros.

Por su parte, los importes refinanciados vuelven a disminuir este año como consecuencia de los recobros obtenidos al atender los países deudores las refinanciaciones en curso. Destacan entre ellos Argentina (44 M€), Nicaragua-Celgusa (7 M€), Iraq (6 M€) e Indonesia (4 M€). A esta reducción de los capitales refinanciados se suma Cuba, tanto por los importes recobrados debidos a los pagos que ha hecho (4 M€) como por la condonación que ha obtenido en aplicación de los convenios de refinanciación firmados.

Los principales acuerdos de refinanciación en vigor en este momento son con los siguientes países: Cuba, Argentina, Iraq, Nicaragua, Serbia y Montenegro.

RIESGOS EN VIGOR

	Valor a 31/12/19 [1]	Valor a 31/12/18 [2]	Variación [1] / [2]
Capital Comprometido	13.668.731,43	12.729.782,81	7,4%
Capital Impagado	703.981,04	572.387,65	23,0%
Capital Refinanciado	1.757.816,96	1.851.789,66	-5,1%
TOTAL	16.130.529,43	15.153.960,12	6,4%
Cifras en miles EUR	Tipo cambio 1 EUR=1,1234 USD	Tipo cambio 1 EUR=1,1450 USD	

DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LA CARTERA DE RIESGOS

La **cartera de riesgos vivos** a cierre de 2019 mantiene las cinco primeras posiciones sin cambios respecto al año 2018. **Perú** sigue encabezando la cartera, debido a la contratación de tres grandes operaciones en los años 2016-18.

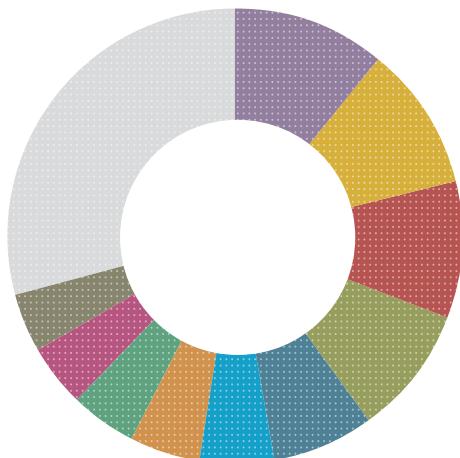
En segunda posición se sitúa **España²**, con un 10,1% del total. Le sigue **Cuba**, con un 9,7%, principalmente por atrasos en operaciones antiguas, ahora re-financiadas. **Turquía** ocupa la cuar-

ta posición, con un 9,3% del total, seguida de **Angola** que con un 7,2% está en la quinta.

A partir de ahí se producen algunos cambios en este escalafón. **Malasia** sube a sexta posición con un 5,3%, seguida de **Arabia Saudí** (5%), **Bahréin** (4,7%), **Emiratos Árabes** (4,4%) y **Omán** (4,1%).

[2] En esta partida se apuntan todas las operaciones de Crédito Comprador en las que el deudor es la filial extranjera de un grupo español y que cuentan con la garantía de la matriz española. También incluye el seguro a emisores de Avales y el de Crédito de Circulante.

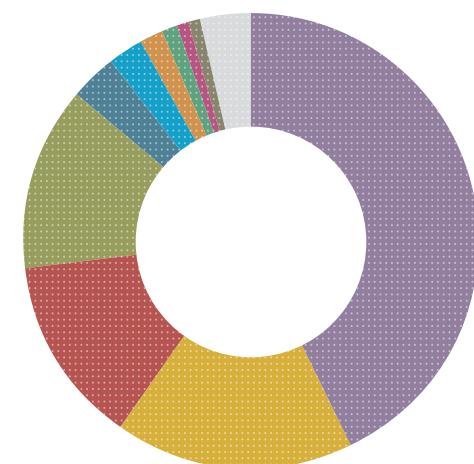
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LA CARTERA DE RIESGOS



- Perú **11,1%** 1.795 MM€
- España **10,1%** 1.634 MM€
- Cuba **9,7%** 1.565 MM€
- Turquía **9,3%** 1.495 MM€
- Angola **7,2%** 1.164 MM€
- Malasia **5,3%** 850 MM€
- Arabia Saudita **5,0%** 813 MM€
- Bahréin **4,7%** 751 MM€
- Emiratos árabes **4,4%** 704 MM€
- Omán **4,1%** 663 MM€
- Resto de países **29,1%** 4.696 MM€

En cuanto al tipo de deudor, los deudores públicos mantienen un peso predominante en la cartera de CESCE, con un 61% del total, mientras que los privados aglutinan el 39% restante. Dentro de los deudores/garantes públicos, los soberanos suponen aproximadamente la mitad, concentrado principalmente en Angola, Emiratos Árabes Unidos, República Dominicana, Ecuador, Qatar, Panamá, Argentina, México, Gabón o Camerún.

DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LA CARTERA DE RIESGOS



- | | Importe Miles € | % |
|-----------------------------|----------------------|--------------|
| Privado | 4.675.634,37 | 38,9% |
| Público No Soberano | 3.733.124,18 | 31,0% |
| Público Soberano | 3.624.564,89 | 30,1% |
| Total Público | 7.357.689,07 | 61,1% |
| Total Riesgo Crédito | 12.033.323,44 | 100% |
- Tipo cambio
Datos a 31/12/19 1 EUR = 1,1234 USD
- NOTA: Este cuadro refleja únicamente las operaciones de Crédito (Crédito Comprador, Crédito Suministrador, Reaseguro Aceptado y pólizas individuales de Crédito Documentario)
- Industrias del gas y del petróleo **42,8%** 5.850.143,48
 - Transporte **17,0%** 2.322.111,80
 - Sector eléctrico **13,4%** 1.833.434,77
 - Infraestructuras y obra civil **13,1%** 1.795.457,20
 - Defensa y otros organismos de protección civil y seguridad **3,4%** 461.936,05
 - Suministros **2,4%** 321.340,86
 - Aguas, residuos y sector medioambiental **1,7%** 229.365,93
 - Informática y telecomunicaciones **1,0%** 140.725,65
 - Industria general **0,8%** 112.382,36
 - Estudios, servicios y proyectos **0,8%** 105.532,69
 - Otros **3,6%** 496.300,63

5.1.7. PROYECTOS SOSTENIBLES

En el marco del firme compromiso de CESCE con la sostenibilidad, que se desarrolla a través de diversas líneas de actuación tanto a nivel corporativo como operacional, durante el ejercicio 2019 se ha llevado a cabo la tarea de identificar, entre las operaciones que forman parte de su cartera, aquellos proyectos que pudieran encajar en los criterios de lo que se conoce como financiación sostenible.

La finalidad de este trabajo es calibrar la situación de partida de la compañía para poder acometer en el futuro iniciativas que nos impulsen a alcanzar y afianzar una posición de liderazgo en esta materia.

En este contexto, se ha hecho una revisión y clasificación manual de la cartera desde una perspectiva conservadora, eligiendo únicamente los proyectos que destacan por una clara contribución a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. De entre es-

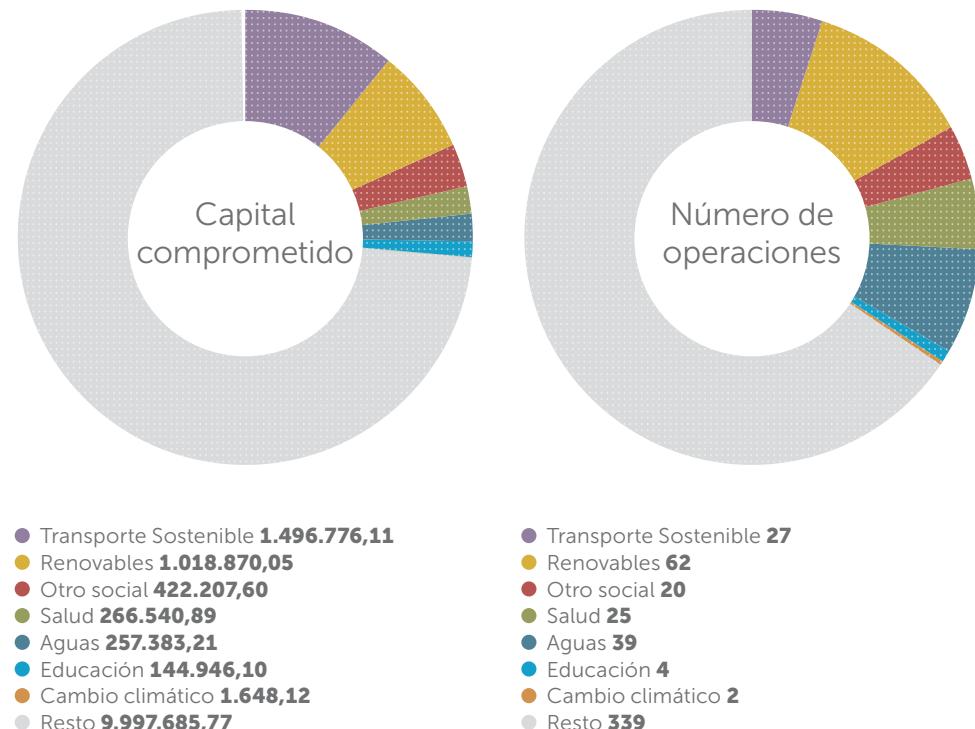
tos proyectos, se pueden distinguir dos grandes bloques, siguiendo los criterios comúnmente aceptados en el mercado para la emisión de bonos sostenibles. De un lado, los proyectos "verdes", formados esencialmente por proyectos de mitigación del cambio climático, y, más concretamente, energías renovables, transporte sostenible y aguas. Por otra parte, los "sociales", entre los que principalmente se encuentran proyectos dirigidos al sector educativo y sanitario.

La participación de CESCE en proyectos sostenibles es notable tanto en términos relativos como absolutos

Como se puede observar en los gráficos la concentración de riesgo en proyectos sostenibles se eleva a 3.608,4 millones de euros, equivalentes a un 26,5% del total.

Sin embargo, al ser típicamente estos sectores poco intensivos en capital, su representación aumenta si al calcular esta cifra tomando como referencia el número de operaciones, viéndose esta incrementada hasta el 34,6%³.

.....
PESO DE LOS PROYECTOS "VERDES" Y "SOCIALES" EN LA CARTERA GLOBAL
(MILES DE EUROS)



[3] En este porcentaje no se han incluido las operaciones de créditos documentarios, por considerar que distorsionarían las estadísticas ya que esta modalidad representa cada año aproximadamente la mitad de las operaciones, en número, pero sin embargo una parte muy marginal del valor del seguro emitido.

Considerando que, en algunas modalidades, como los avales, las coberturas que CESCE otorga son en cuantía muy inferiores al valor contractual de los proyectos subyacentes, siendo éstas, sin embargo, frecuentemente elemento esencial para asegurar su consecución, parece pertinente calcular el porcentaje de contratos verdes o sociales con cobertura.

Pues bien, esta cifra se eleva al 48% de los contratos que han recibido apoyo oficial.

Bajo este mismo razonamiento, se puede deducir que la participación de CESCE posee un importante efecto multiplicador. Así, la suscripción de las ope-

raciones objeto de análisis han apalancado la ejecución de proyectos sostenibles cuyos importes contractuales superan en más de cinco veces al valor de sus coberturas.

Además de analizar, la composición de nuestra cartera desde diversas perspectivas, se han intentado obtener datos que nos permitan comparar la composición de la cartera de CESCE frente a la de sus homólogas.

En este campo, cabe destacar el trabajo realizado por Acre Impact Capital, que recoge las cifras (las últimas cifras disponibles a la elaboración de este informe son las de 2018) del mercado global de financiación ECA dirigida a pro-

yectos sostenibles⁴. El resultado obtenido fue que esta tipología de proyectos concentra el 16,2% del negocio en términos de importe y del 21,2% en número de operaciones. Estos números son significativamente inferiores a los presentados por CESCE, lo que parece situarla en un lugar de privilegio.

Por otro lado, en un reciente estudio realizado por la ECA danesa EKF sobre financiación climática⁵ –quedarían, por tanto, excluidos en este caso los proyectos de carácter social– entre los ejercicios 2014-2018 –ambos incluidos–, España figura en tercera posición, únicamente superada por Dinamarca y Alemania. Este hecho es especialmente relevante, máxime si se

tiene en cuenta la elevadísima concentración de la cartera de la ECA danesa⁶ en energías renovables o el tamaño de la germana.

A la vista de los datos presentados, parece que la participación de CESCE en proyectos sostenibles es notable tanto en términos relativos como absolutos. Sin embargo, este hecho no hace sino dificultar el reto que supone incrementar nuestra presencia en estos sectores, dado que el propósito de la cuantificación de estas operaciones no es sino establecer el punto de partida para tal desafío.

[4] Acre utiliza para clasificar los proyectos como sostenibles una metodología similar a la nuestra, considerando tanto la perspectiva climática como la social.

[5] En este caso se consideraban únicamente las modalidades que están bajo el ámbito de aplicación del Consenso OCDE.

[6] Según datos de la Unión de Berna, un 85% de la emisión de EKF durante la primera mitad de 2019 se concentraba en el sector renovable. Se calcula además que más de un tercio de las exportaciones del país se deben a la industria eólica. Es de destacar que, además, la cobertura danesa de los contratos de exportación liderados por Vestas o las filiales danesas de otras empresas del sector a menudo incluye suministros de estos grupos realizados desde España. La mayor flexibilidad y calidad de la cobertura danesa hace que muchas exportaciones desde España se canalicen como subcontratos de empresas danesas para obtener la cobertura de EKF. Este mismo caso es aplicable a Alemania, sede de Nordex y de Siemens, ambas con capacidad de producción desde España.

TIPOS DE PROYECTO

	nº	Importe Contratos €	Capital Comprometido €
Verde	130	29.068.292.174	2.774.677.503
Social	49	3.215.047.793	833.694.595
Oil + Gas	21	12.113.840.565	5.842.293.073
Resto	318	22.802.165.342	4.155.392.693
Total General	518	67.199.345.873	13.606.057.864
Social + Verde	179	32.283.339.966	3.608.372.098
% S / Total General	34,6%	48,0%	26,5%

5.1.8. TAMAÑO DE LA CARTERA

La cartera de riesgos asumidos por cuenta del Estado ha crecido por tercer año consecutivo, alcanzando a cierre de 2019 los 16.131 millones de euros, lo que supone un crecimiento de

un 6% respecto al año anterior.

En el contexto de la Unión de Berna (asociación que agrupa a todas las agencias de crédito a la exportación del mundo así como a varias aseguradoras privadas) CESCE se sitúa en 12^a posición en cuanto a tamaño de cartera. La mis-

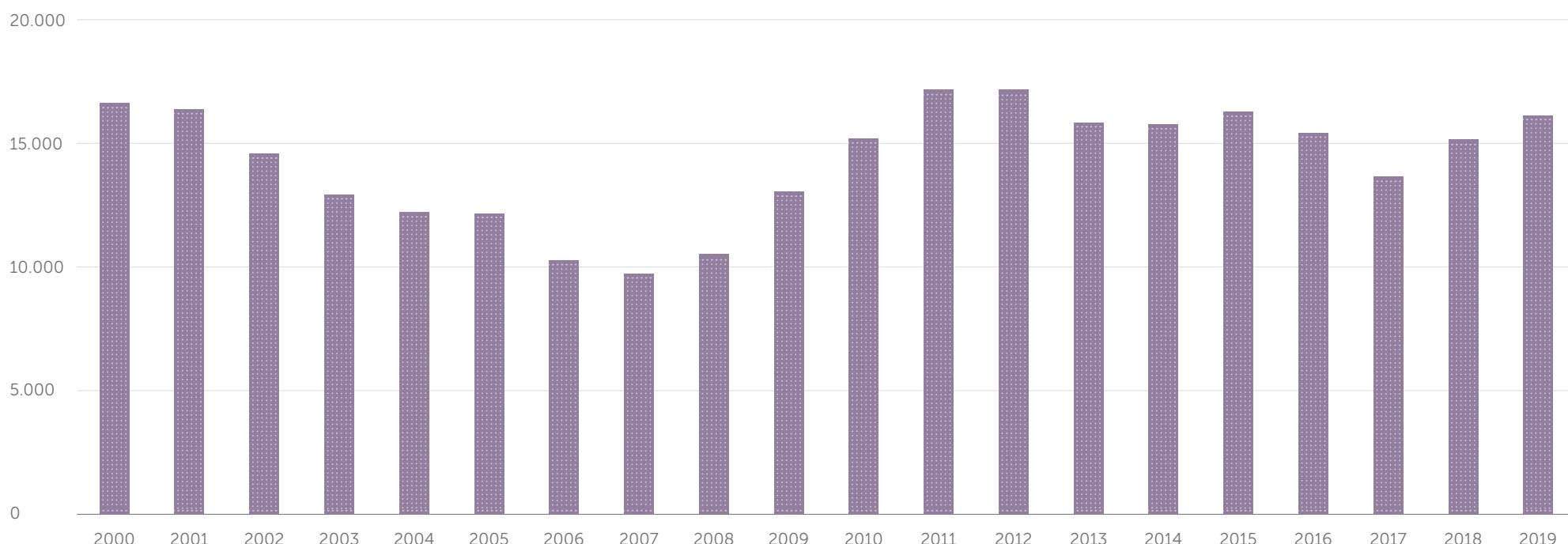
ma comparación, teniendo en cuenta la relación entre el seguro emitido por cada ECA y las exportaciones de bienes y servicios de su país, sitúa a CESCE en el puesto número 11.

Como se comentaba anteriormente, la cartera global de CESCE compren-

de capitales vivos (operaciones en curso, pendientes de vencer), impagos e importes refinanciados. El crecimiento observado estos dos últimos años refleja la mayor contratación de nuevas operaciones que compensan con creces las salidas de riesgo de operaciones vivas.

RIESGO EN VIGOR

(MILLONES DE EUROS)





5.1.9. PROYECTOS EN TRAMITACIÓN

A 31 de diciembre de 2019, la cartera de ofertas en vigor, incluyendo pólizas pendientes de formalización, superaba los 3.000 millones de euros, cifra superior a la de cierre del año anterior. La distribución sectorial de esta cartera se dispersa entre un buen número de sectores entre los que con mayor peso

destacan, el transporte, infraestructuras, refino e industria química.

A la vista del volumen de ofertas en vigor a inicios de este ejercicio, hubiera cabido prever que la contratación de 2020 se mantuviera en niveles similares a los de 2019. Sin embargo, la incertidumbre en la que vivimos en estos momentos asociada sobre todo al impacto real de la crisis del COVID-19

hace imposible realizar cualquier previsión sobre la evolución del seguro a lo largo de 2020.

En el momento de redactar estas líneas, CESCE está poniendo en marcha una línea especial de apoyo a las empresas como parte de las medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19 aprobadas por el gobierno a través del

Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo. La Linea tiene una dotación de 2.000 millones de euros y busca ayudar a las empresas – pymes y no cotizadas – a obtener liquidez durante los próximos meses. Para ello, CESCE ofrece cobertura de hasta un 80% a los bancos que proporcionen créditos de circulante para cubrir las necesidades de las empresas elegibles derivadas del brote de COVID-19.

5.2. GESTIÓN DEL INSTRUMENTO

A lo largo de 2019, CESCE ha seguido trabajando en la adaptación y mejora continua del seguro por cuenta del Estado, como instrumento público de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas. Las actuaciones llevadas a cabo han estado enmarcadas en el Plan Estratégico 2017-2020 que, persigue tres grandes objetivos: mejorar la calidad de la gestión y los productos, aumentar la visibilidad del instrumento y optimizar la experiencia cliente, poniendo en todo momento especial énfasis en las empresas más pequeñas.

5.2.1 APOYO A PYMES Y MIDCAPS

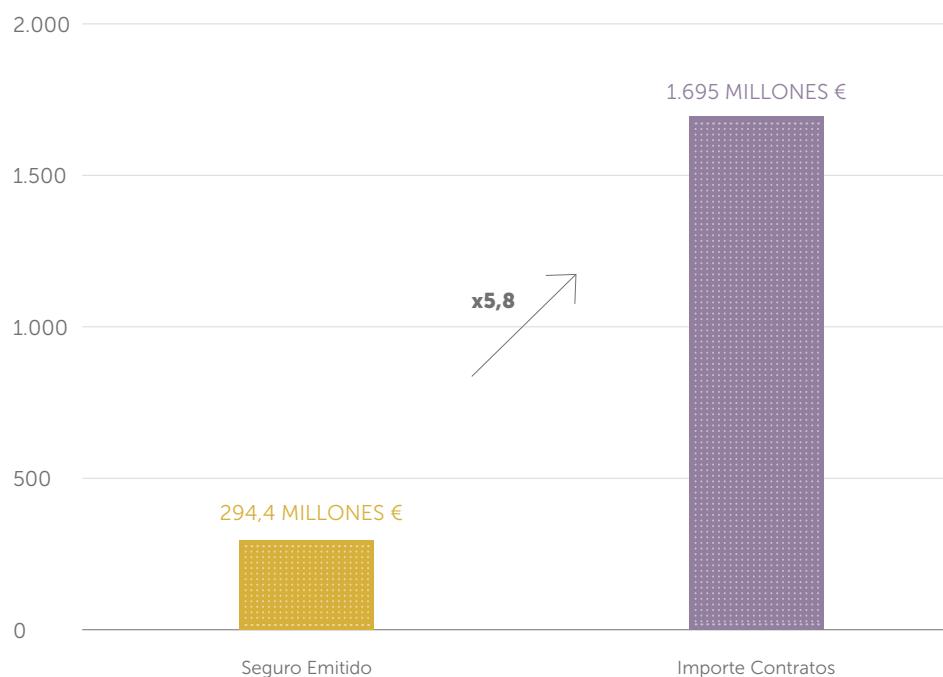
Durante el ejercicio 2019 CESCE ha apoyado, a través de diferentes coberturas, contratos de internacionalización de pymes y midcaps por importe de 1.695 millones de euros, emitiendo un importe de seguro de 294,4 millones de euros. Un 88% del número de pólizas que se han emitido por cuenta del Estado han tenido a una pyme o midcap como empresa exportadora.

PRODUCTOS

Las coberturas que CESCE ofrece a las empresas son las mismas independientemente del tamaño que tengan. No hay, por tanto, productos diferentes, pero sí se adaptan la gestión y la operativa, así como los criterios de suscripción, cuando el exportador es una pyme o midcap.

CESCE cuenta desde hace dos años con un equipo especializado y dedicado en exclusiva a la gestión de las operaciones de las pymes. Este equipo se ocupa, además, de adaptar los procesos con el objetivo de facilitar el acceso de estas empresas al seguro por cuenta del Estado.

En ocasiones, la rapidez en la respuesta es un elemento fundamental a la hora de cerrar un contrato comercial para el que el comprador extranjero pueda tener propuestas de distintos suministradores. Para ello, CESCE se ha puesto como objetivo reducir los tiempos de respuesta así como la documentación requerida en el estudio de las solicitudes de cobertura, simplificar los procesos, flexibilizar los requisitos de estudio de las solicitudes y adaptar la política de asunción de riesgos.



En este sentido, se han llevado a cabo diversas modificaciones en los procesos de decisión interna y se ha trabajado durante el ejercicio 2019 en sistemas de tramitación y mecanización de procedimientos que simplifiquen, agilicen y faciliten la tramitación de este tipo de operaciones.

Buena parte de las solicitudes recibidas de pymes se canalizan actualmente a través de líneas específicas diseñadas con este fin. Destacan las dos principales:

Línea Pymes – Deudor español Avales y Créditos de Circulante

Una de las primeras medidas diseñadas para lograr el objetivo señalado anteriormente, fue el lanzamiento de una Línea de Avales y Circulante para pymes, a través de la cual se da un tratamiento especial a las solicitudes de empresas que, por su tamaño y otras circunstancias, tienen mayores dificultades para cubrir sus necesidades de avales o de financiación a corto plazo.

Esta línea se lanzó inicialmente en 2013, siguiendo instrucciones de la CDGAE, para ayudar a pequeñas y medianas empresas a conseguir la emisión de los avales necesarios para poder llevar a cabo su proceso de internacionalización. La línea, que inicialmente se aprobó con una dotación de 50 millones de euros para avales, se ha ido ampliando a medida que se ha ido consumiendo, hasta los 300 millones de euros actuales, que están a punto de agotarse. Asimismo, se ha extendido el ámbito de aplicación para incluir financiaciones de circulante, con objeto de extender el apoyo no sólo a la obtención de avales sino también a la de Créditos de Circulante o prefinanciación, no menos crucial para la viabilidad de muchos proyectos. Con el tiempo también se ha incluido

a empresas de tamaño mayor, siempre que no coticen en bolsa.

La acogida de la Línea Pymes ha sido muy positiva. Desde su aprobación inicial en 2013 y hasta el cierre de 2019, se han formalizado 121 pólizas por un valor superior a 250 millones de euros. De esta forma se han apoyado contratos de internacionalización de pymes y empresas no cotizadas por importe de 2.720,3 millones de euros.

La experiencia ha sido satisfactoria, habiéndose registrado dos únicos siniestros hasta la fecha, por valor de 1,4 millones de euros.

En definitiva, la Línea Pymes ha permitido a muchas empresas acceder a proyectos y contratos de internacionalización que de otra forma no hubieran podido realizar. Empresas que estaban iniciando su proceso de internacionalización y que no encontraban posibilidades en el mercado para poder emitir los avales que les requerían o que tenían dificultades para financiar el proceso de ejecución del contrato han podido, gracias al seguro de CESCE con cargo a la Línea, firmar y ejecutar esos contratos. La situación financiera de la gran mayoría de las empresas beneficiarias



de la Línea Pymes ha visto claramente favorecida, ampliando, por otra parte, sus mercados. Asimismo, empresas que tenían sus líneas de avales con los bancos casi totalmente dispuestas han podido liberar capacidad para asegurar nuevos proyectos.

Adicionalmente, conscientes de las necesidades de financiación a corto plazo de las empresas en procesos de internacionalización, especialmente las pymes y midcaps, a finales de 2018 se modificó el Condicionado General que ampara la cobertura de los Créditos de Circulante otorgados por los bancos, ampliando la definición de operación de internacionalización para esta modalidad, de forma que la prefinanciación que otorga una entidad financiera a una pyme no tiene que estar directamente vinculada a un único contrato de exportación sino que podría ir dirigido a varios contratos u operaciones de internacionalización. Esta cobertura se diseñó en colaboración con los bancos, de modo que respondiera mejor a sus necesidades, facilitando este tipo de financiaciones a los exportadores. Como resultado de la difusión y aplicación de este nuevo condicionado, CESCE ha duplicado el número de pólizas emitidas para esta modalidad

en el ejercicio 2019 apoyando contratos de pymes y empresas no cotizadas por valor de 232,9 millones de euros.

CESCE considera que esta cobertura va a resultar clave para apoyar al sector empresarial, al poner a su disposición una herramienta eficaz para acceder a la financiación a corto plazo que requieren sus operaciones.

**Línea Pymes –
Deudor extranjero
Crédito Comprador
y Crédito
Suministrador**

Con el ánimo de acortar los tiempos de respuesta cuando una pequeña o mediana empresa presenta una solicitud de cobertura a CESCE y hay que valorar el riesgo de impago de un deudor extranjero, la CDGAE aprobó en 2018 una Línea de 100 millones de euros para operaciones⁷ de hasta 3 millones de euros. La tramitación de operaciones bajo este esquema permite la flexibilización de la documentación e información exigida para llevar a cabo el análisis del riesgo, así como la flexibilización de los criterios de solven-

cia, relajando las exigencias en cuanto al tamaño del balance de la deudora en relación con el crédito solicitado. Bajo este paraguas pueden imputarse únicamente operaciones con importes moderados.

Durante el ejercicio 2019, la utilización de esta Línea ha permitido agilizar de manera muy considerable la tramitación de operaciones de importe más reducido. Dado que las coberturas hacen referencia al riesgo de impago de los deudores y llevan plazos de pago entre 2 y 5 años, la mayoría de las veces, todavía no se puede valorar la experiencia en pagos de las operaciones beneficiadas por esta medida de flexibilización.

Buena parte de las solicitudes recibidas de pymes se canalizan actualmente a través de líneas específicas

5.2.2 AUMENTO DE LA VISIBILIDAD DEL INSTRUMENTO

A lo largo de 2019, CESCE ha continuado con la labor de difusión de los productos ofrecidos por la Cuenta del Estado, como parte del Plan Estratégico 2017-2020.

El plan de difusión diseñado a tal efecto comprendía cuatro bloques de medidas que incluyen el desarrollo de nuevas herramientas de marketing, la definición de un plan de comunicación así como la participación y organización de jornadas y seminarios y de reuniones "estratégicas" con clientes.

La presencia de la cuenta del Estado en jornadas con empresas es esencial para dar a conocer nuestros productos, resolver consultas que puedan surgir y mejorar nuestra atención al cliente. Durante 2019, la Cuenta del Estado ha participado en 54 Jornadas/Seminarios de diferente formato en el que se han explicado los productos y coberturas del instrumento, así como la visión de CESCE del mundo (Jornadas de Riesgo País).

Cabe destacar la celebración de la XI edición de la Conferencia anual de CESCE en febrero de 2019 bajo el título de "¿Hacia dónde se dirige Occidente? Retos para la internacionalización de la empresa española", que contó con una gran afluencia y excelente acogida. Esta conferencia supuso la recuperación de

[7] Países elegibles: Todos, atendiendo a los criterios de la Política Comercial española, excepto los países HIPC y los cerrados a la cobertura de CESCE.

una tradición que se había abandonado durante varios años. En 2020, se ha repetido el evento bajo el lema "Doble o nada: revolución digital y transición energética" y ha resultado un éxito tanto de crítica como de asistencia.

Asimismo, se han intensificado las reuniones con clientes para conocer de primera mano las necesidades de cada tipología de clientes (pymes, grandes empresas, bancos). Durante 2019, se ha participado en 55 reuniones de este tipo con bancos, grandes clientes, asesores financieros y, sobre todo, con pymes, que han concentrado más de la mitad del total.

Para llegar mejor a este colectivo, durante el año 2019 CESCE ha colaborado activamente con distintas entidades financieras de forma que, a través de la formación a sus asesores de comercio exterior repartidos por toda la red de oficinas en el territorio nacional, ha conseguido llegar a empresas que, de otra forma, hubiera sido prácticamente imposible. Este plan de difusión y, en concreto esta colaboración con los bancos, está ya dando sus resultados. Durante el ejercicio 2019, ha aumentado en un 8% el número de solicitudes de cobertura que han tenido

a una pyme o midcap como empresa exportadora.

La Directora del Área de Cuenta del Estado de CESCE, Beatriz Reguero, preside por segundo año la Unión de Berna, asociación en la que participan las principales aseguradoras de riesgo político –oficiales y privadas– de todo el mundo. Este nombramiento implica la participación directa de CESCE en la gestión y orientación de la UB y contribuye a dar visibilidad a CESCE en los foros internacionales del sector.



5.2.3. EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Uno de los ejes principales del plan estratégico es la mejora de la experiencia cliente. La mejor forma de conocer cómo valoran los propios clientes dicha experiencia es a través de la encuesta de satisfacción que se realiza cada año. En la de 2018 uno de los aspectos que peor valoración obtuvo fueron los canales de suscripción y gestión de operaciones online.

MEJORA DE LOS CANALES ONLINE

En consecuencia, la mejora de los mismos se ha acometido como proyecto prioritario durante 2019 a través del lanzamiento de una nueva plataforma de relación con los clientes (CESNET). El objetivo es mejorar la interacción con los mismos y la calidad del servicio. El nuevo CESNET ofrecerá una navegación más sencilla e intuitiva de forma que se agilice la consulta y gestión de sus operaciones por parte de los clientes.

El proyecto se desarrolla con el enfoque del "mínimo producto viable", es decir, prevé realizar entregas graduales de nuevas funcionalidades (por modalida-

des o servicios) de forma que los clientes empiecen a percibir mejoras en el corto plazo y, al mismo tiempo, CESCE disponga de su feedback para orientarse en los futuros desarrollos.

A lo largo de 2019 se han llevado a cabo los funcionales y el desarrollo de la pantalla inicial de consulta de operaciones y el detalle y gestión de las modalidades de pólizas individual y abierta de créditos documentarios.

A diferencia de la anterior plataforma, la nueva permite consultar todas las modalidades de póliza en las que el cliente figura como interviniente. Toda la información de detalle de una operación se visualiza en una única pantalla, desde la que podrá operar. Uno de los elementos que incorpora el nuevo CESNET, que contribuye a agilizar la gestión de las operaciones es la contratación electrónica, que permite la firma online de la documentación contractual con la interposición de un tercero independiente a la transacción, que garantiza su autenticidad frente a los

órganos judiciales. La primera fase de la nueva plataforma está disponible ya para los clientes.

ENCUESTA A LOS CLIENTES

A finales de 2019 se ha realizado, como cada año, una encuesta a los clientes de la Cuenta del Estado (bancos y exportadores) con el mismo formato y enfoque del año anterior.

En 2019 ha mejorado el porcentaje de participación (20%) frente a 2018 (14%).

Como viene siendo habitual, los aspectos mejor valorados por los participantes han sido el trato recibido y el asesoramiento técnico por parte de los responsables de las operaciones, habiéndose, incluso, incrementado ligeramente en este ejercicio la valoración de ambos aspectos. Los peor puntuados, los tiempos de respuesta y el proceso de solicitud.

Por segundo año consecutivo, se ha introducido en la encuesta una valoración del NPS⁸ (Net Promoter Score), herra-

mienta que mide la lealtad de los clientes de una empresa basándose en la recomendación. Este método busca respuesta a una única pregunta: "Teniendo en cuenta, en su conjunto, el servicio recibido por el Área de CESCE que gestiona las Coberturas por Cuenta del Estado. ¿Con qué probabilidad recomendaría CESCE a un colega o amigo?" El resultado obtenido es de una nota de 48, resultado muy favorable para este tipo de consulta, aunque algo peor que la obtenida el año anterior (51). El aspecto más valorado es el trato recibido y la profesionalidad de los interlocutores en CESCE, mientras que los canales online, a los que antes se aludía, y los tiempos de respuesta siguen siendo aspectos a mejorar.

El NPS se calcula sustrayendo el porcentaje de detractores (votos 0 a 6) del porcentaje de promotores (votos 9 o 10). En el caso de CESCE, las respuestas reflejaban un 58% de promotores, un 7% de detractores y un 35% de votos neutros.

La mejora de los canales online se ha acometido como proyecto prioritario durante 2019

BENCHMARKING DE LA CUENTA DEL ESTADO

Durante 2019, CESCE ha llevado a cabo un ejercicio de comparación de la estructura, funcionamiento y desempeño de la Cuenta del Estado de CESCE con las de las principales agencias de crédito a la exportación del mundo. El *benchmark* se ha realizado con ayuda de la consultora TradeRX, liderada por el profesor Andreas Klasen, y ha contado con la colaboración de 11 ECA, 9 europeas (Holanda, Francia, Alemania, Finlandia, Bélgica, Italia, Suecia, Suiza y Reino Unido), la canadiense y la coreana.

El análisis abarcaba los principios fundacionales de CESCE, el mandato bajo el que opera, su funcionamiento, estrategia y los recursos disponibles, comparándolos

con los de sus homólogos. A partir de un análisis inicial, se compara el funcionamiento de las distintas agencias de crédito a la exportación así como su oferta de productos y calidad de servicio. Para llevar a cabo este ejercicio, se han obtenido datos cuantitativos de las ECA incluidas en el estudio y se ha realizado un elevado número de entrevistas tanto con representantes de dichas agencias como con los principales clientes de CESCE, incluyendo muchos que son a su vez usuarios de esas otras agencias, así como con representantes de todas las áreas de la compañía y de la SEC, como órgano directamente responsable, dentro de la Administración, de la actividad de CESCE como gestora del seguro por cuenta del Estado.





El estudio destaca, como fortalezas del sistema español, sus buenos resultados en términos de output (p.ej. recursos vs. rentabilidad del instrumento o número de operaciones), la experiencia y el nivel de conocimiento del personal de CESCE y el alto porcentaje de pymes en relación a la base de clientes. Como aspectos a mejorar, destaca el enfoque tradicional y conservador de la ECA española, en comparación con muchas de sus homólogas que han adoptado políticas más flexibles sobre todo en los últimos años, un impacto en el empleo comparativamente menor que el de muchas de sus homólogas y un ratio de penetración (porcentaje de exportaciones aseguradas por CESCE) también reducido. Como conclusión, el informe concluye con una serie de recomendaciones a CESCE.

Recomendaciones:

Prioridad alta

- Mayor autonomía y eficiencia en el proceso de toma de decisiones.

- Revisión del mandato y principios de intervención para preservar la competitividad.
- Desarrollo de una estrategia a largo plazo alineada con la del gobierno.
- Explotar sinergias con las redes comerciales de CESCE nacional e internacional.
- Modernizar las reglas de contenido nacional.
- Apoyo a los grandes clientes para explotar su arrastre exportador.

Prioridad media

- Más cooperación entre los instrumentos públicos de apoyo a la exportación.
- Revisar los resultados regionales, sectoriales, fijar objetivos y aumentar el "apetito" del riesgo.
- Mayor visibilidad y liderazgo en los debates sobre el sector.

Prioridad baja

- Desarrollar un método para medir el impacto sobre el empleo de los proyectos asegurados.
- Mayor énfasis en la sostenibilidad.

5.3. PROYECTOS RELEVANTES EN 2019

TALLERES ALQUEZAR, S.A.

Planta de trituración y clasificación de áridos - Colombia

EMPRESA ESPAÑOLA: Talleres Alquezar, S.A..

PAÍS: Colombia

IMPORTE DEL CONTRATO: 1.662.000 euros

ASEGURADO/S: Banco Santander, S.A.

SECTOR: Construcción y Obras Públicas

Proyecto

Suministro, montaje y puesta en marcha de una planta de trituración y clasificación de áridos.

Póliza de Seguro de Crédito

Bajo la póliza de Crédito Comprador CESCE cubre al banco financiador frente al riesgo del impago del crédito otorgado al importador para la financiación del contrato.

Esta operación destaca por el tamaño del crédito, que desmiente la teoría de que el Crédito Comprador debe ir siempre asociado a grandes proyectos.



TALLERES ALQUEZAR, S.A es una empresa dedicada al diseño y fabricación de instalaciones para el tratamiento de áridos en todas sus fases: selección, lavado, trituración y clarificación, instalaciones para la producción de hormigón, instalaciones de grava-cemento, instalaciones de reciclaje de escombros y centrales de mortero seco. Sus más de 50 años de trayectoria la han situado en la firma de mayor experiencia en su sector, estudiando, asesorando y ofreciendo soluciones completas y personalizadas a sus clientes, a través de la investigación y desarrollo constante de sus productos. En los últimos 10 años ha emprendido su expansión internacional, estando presente en Emiratos Árabes, Angola, Senegal, Argelia, Marruecos, Portugal, Francia, Reino Unido, Rusia, Chile, Colombia, Guatemala, Perú, Brasil y Panamá.

TÉCNICAS REUNIDAS, S.A.

EPC Refinería de Duqm – Omán

EMPRESA ESPAÑOLA: Técnicas Reunidas, S.A.

PAÍS: Omán

IMPORTE DEL CONTRATO: EPC 1 – construcción de las unidades de proceso – 2.787 millones USD

ASEGURADO/S: Sindicato de 11 bancos, liderado por Banco Santander, S.A. (banco agente)

SECTOR: Refino de petróleo

Proyecto

Proyecto multinacional por valor de 4.600 millones USD que consiste en la construcción de la Refinería de Duqm, con capacidad de procesar 230.000 barriles de petróleo al día. Esta refinería, situada en el sudeste de Omán, es propiedad de una *joint venture* entre Oman Oil Company y Kuwait Petroleum International.

El proyecto comprende la construcción (EPC) de la refinería y las instalaciones auxiliares, incluidas las instalaciones de almacenamiento y un oleoducto de 80 Km desde la terminal de exportación al puerto de Duqm.



29 instituciones financieras procedentes de 13 países han participado en la financiación, incluyendo tres ECA: CESCE, la británica UKEF y la coreana Korea Export-Import. El tramo CESCE está liderado por el Banco Santander, como banco agente de un sindicato que incluye 11 entidades. Se trata de un Project Finance (financiación sin recurso a partir de la puesta en funcionamiento de la refinería).

El contrato, liderado por Técnicas Reunidas, que participa en el consorcio con la coreana Daewo, consiste en la construcción de las unidades de proceso. En el proyecto

participan como proveedores cerca de 300 empresas españolas.

Póliza de Seguro para Crédito a Comprador

Con la Póliza de Seguro de Crédito Comprador, CESCE ha otorgado cobertura a los bancos asegurados que han concedido la financiación a la sociedad de proyecto.

El crédito comprador se destina a pagar al consorcio exportador, liderado por Técnicas Reunidas.

TÉCNICAS REUNIDAS es una empresa española especializada en el diseño y gestión de la ejecución de proyectos de plantas industriales en todo el mundo, con casi 60 años de experiencia. Ha diseñado y gestionado la construcción de más de 1.000 plantas industriales en más de 50 países. Su especialidad gira en torno al gas, petróleo y la petroquímica. En el sector de las refinerías, ha diseñado y construido 421 unidades de refino en todo el mundo para varias de las principales empresas energéticas a escala mundial. La experiencia en el procesamiento de petróleo incluye desde nuevas refinerías completas, hasta modernizaciones y expansiones de instalaciones de refino existentes. Las unidades diseñadas y construidas comprenden unidades de refino básico, de desulfuración, de conversión profunda y de mejora de octanaje. TÉCNICAS REUNIDAS es una de las principales empresas del mundo en este sector en cuanto a número de referencias, conocimiento y proyectos actuales en los que participa.

MAKIBER S.A.

Escuelas en Córdoba - Argentina

EMPRESA ESPAÑOLA: Makiber S.A.

PAÍS: Argentina

IMPORTE DEL CONTRATO: 106 millones de euros

ASEGURADO/S: Deutsche Bank, SAE

SECTOR: Educación

Proyecto

La empresa española Makiber S.A. está construyendo 34 nuevas escuelas PROA (Programa Avanzado de Educación) en la provincia de Córdoba, Argentina. Suministra, además, todo el equipamiento necesario para seis de esas escuelas.

El proyecto ha sido promovido por la Agencia Córdoba de Inversión y Financiamiento Sociedad Económica Mixta (ACIFSEM), perteneciente al Gobierno de la Provincia de Córdoba, y cuenta con la garantía del Ministerio de Finanzas del país.

Los 34 nuevos establecimientos tendrán una superficie cubierta de entre 1.500 y 2.500 metros, con amplios espacios destinados a aulas, talleres, laboratorios, salones de usos

múltiples, salas de informática, de arte y de ciencias e invernaderos para las de orientación en biotecnología. Se estima que podrán estudiar en los centros unos 12.000 alumnos al año, una vez que se culminen las obras.

Entre las características de las escuelas PROA, destaca el formato de aprendizaje flexible para los alumnos, que contará con un plan de estudios que permitirá a los estudiantes obtener titulaciones como la de Bachiller en Desarrollo de Software, tan demandadas hoy en día. Desde las instituciones públicas de la provincia de Córdoba, quieren promover aprendizajes complejos para generar en los estudiantes la disposición de "aprender a aprender", de desarrollar el pensamiento lógico, la capacidad crítica y la creatividad para la resolución de problemas y su aplicación práctica.

Póliza de Seguro de Crédito

Comprador

Bajo la póliza de Crédito Comprador CESCE cubre al banco financiador

frente al riesgo del impago del crédito otorgado al importador para la financiación del contrato.

Esta operación destaca por el tamaño del crédito, que desmiente la teoría de que el Crédito Comprador debe ir siempre asociado a grandes proyectos.



MAKIBER es una empresa que forma parte del Grupo ACS y está especializada en los sectores de salud, educación, agricultura, ganadería, industria y servicios comunitarios, encargándose del diseño, construcción y equipación de edificios diversos.

En relación con el sector de la educación, Makiber tiene experiencia en el diseño y edificación de complejos universitarios, escuelas, centros de investigación y formación profesional, así como el suministro y mantenimiento de los mismos.

Ortiz Construcciones y Proyectos, S.A.

Construcción del Parque Fotovoltaico La Lucha en Ceballos – México

EMPRESA ESPAÑOLA: Ortiz Construcciones y Proyectos, S.A.

PAÍS: México

IMPORTE DEL CONTRATO: 135,5 Millones USD

ASEGURADO/S: BBVA, Bankinter, Banco Santander, Banco Sabadell

SECTOR: Energía

Proyecto

El proyecto consiste en la construcción del Parque Fotovoltaico La Lucha en Ceballos, en el estado de Durango (Méjico) y su posterior operación y mantenimiento. La planta solar contará con 479.412 módulos solares fotovoltaicos de 340 Wp de potencia y 47 centros de inversión de 3,2 MVA cada uno, alcanzando los 163 MWp de potencia instalada.

El parque fotovoltaico, uno de los más importantes que se están desarrollando actualmente en México, se sitúa en la región norte del

país y servirá para generar energía limpia y abastecer a toda la región de Durango, así como a otras partes del país.

Según los estudios realizados, gracias al Parque Fotovoltaico La Lucha se luchará contra los efectos de la contaminación y los gases de efecto invernadero, reduciendo en 145.675 toneladas al año las emisiones de CO₂.

Además, se estima que el proyecto será muy beneficioso para la

economía de la región ya que se espera la contratación de hasta 600 trabajadores locales durante las obras. Asimismo, participarán numerosas empresas locales y de la región, tanto en la fase de construcción y como en la de operación y mantenimiento.

El cliente del proyecto es la empresa mexicana NP Energía LA LUCHA SA de CV, empresa perteneciente a Northland Power, uno de los principales productores energéticos independientes de Canadá. Actualmente, la empresa canadiense,

opera plantas energéticas que generan 2.000 MW de electricidad aproximadamente, y tienen en construcción nuevas plantas con capacidad de 269 MW.

Póliza de Seguro por Riesgos de Ejecución de Avales para emisores

Bajo la Póliza de Seguro de Avales, CESCE cubre al banco emisor del aval del riesgo de impago del crédito que nacería frente a Tecam Soluciones Medioambientales S.L. en caso de ejecución del aval.

Póliza de Seguro del Crédito de Circulante

Bajo la Póliza de Crédito de Circulante CESCE, cubre al banco que ha concedido el crédito para prefinanciar el proyecto frente al riesgo de impago de dicho crédito.

ORTIZ CONSTRUCCIONES Y PROYECTOS S.A. es una sociedad constituida en 1961, cabecera del Grupo Ortiz. El principal objetivo del grupo es conseguir, en solitario o acompañado, concesiones de servicios básicos (infraestructuras viales, energía, hospitalarias) y ser ejecutora de grandes proyectos de energía e infraestructuras en España y en otros países, principalmente América Latina.



TECAM SOLUCIONES MEDIOAMBIENTALES S.L.

Suministro de maquinaria industrial RTO- Estados Unidos

EMPRESA ESPAÑOLA:

TECAM Soluciones Medioambientales S.L.

PAÍS: Estados Unidos

IMPORTE DEL CONTRATO:

1.650.000 USD

ASEGURADO/S: Bankia S.A.

SECTOR: Agua, residuos y sector medioambiental

Proyecto

Suministro maquinaria industrial RTO (Oxidador Térmico Regenerativo) para el tratamiento de emisiones contaminantes para una planta ubicada en Texas (Estados Unidos).

Póliza de Seguro por Riesgos de Ejecución de Avales para emisores

Bajo la Póliza de Seguro de Avales, CESCE cubre al banco emisor del aval del riesgo de impago del crédito que nacería frente a Tecam Soluciones Medioambientales S.L. en caso de ejecución del aval.

Póliza de Seguro del Crédito

Bajo la Póliza de Crédito de Circulante CESCE, cubre al banco que ha concedido el crédito para prefinanciar el proyecto frente al riesgo de impago de dicho crédito.



Fundada en 2005 con sede social en Polinyà (Barcelona), TECAM SOLUCIONES MEDIOAMBIENTALES S.L. ofrece soluciones de tecnología medioambiental para el tratamiento de las emisiones de Compuestos Orgánicos Volátiles (VOCs) y para la valorización de residuos procedentes de todos los sectores industriales. Realiza todas las fases del proyecto, desde la consultoría y asesoramiento, hasta la ingeniería y diseño, fabricación, instalación, puesta en marcha y mantenimiento del equipo.

La firma, con una extensa experiencia en proporcionar soluciones a las emisiones de gases y de residuos procedentes de los procesos productivos, ha alcanzado un elevado grado de internacionalización, disponiendo de oficinas comerciales en Moscú y Santiago de Chile y de una filial en China. Además, cuenta con agentes en Irán, Francia, Alemania, Arabia Saudí y Kuwait.

TÉCNICA Y PROYECTOS S.A.

Desaladora en el mar Caspio -
Turkmenistan

EMPRESA ESPAÑOLA: Técnica y
Proyectos S.A. (TYPSA)

PAÍS: Turkmenistan

IMPORTE DEL CONTRATO: 15.446.662
USD

ASEGURADO/S: Técnica y Proyectos S.A.
(TYPSA)

IMPORTADOR: State Committee for
Water Management of Turkmenistan

SECTOR: Tratamiento de aguas

Proyecto

El objeto del contrato consiste en la prestación de servicios de consultoría para llevar a cabo el diseño y la construcción llave en mano de una planta desaladora en el mar Caspio (Turkmenbashi, Turkmenistán), con una capacidad diaria de 1.200.000 m³, así como la red de distribución del agua tratada, estaciones de bombeo y depósitos de agua.

Póliza de Seguro de Crédito

Suministrador

Mediante esta Póliza, CESCE asegura al exportador del riesgo de resolución e impago del contrato.



El Grupo TYPSA es un conjunto de empresas independientes de consultoría en los campos de ingeniería civil, arquitectura, industria y energía, y medio ambiente.

Desde su fundación en 1966 viene participando de forma continuada en el desarrollo de todo tipo de infraestructuras y equipamientos, en España y en países de todo el mundo, contribuyendo con su trabajo a crear mejores condiciones de vida para los ciudadanos.

La experiencia internacional del Grupo TYPSA se extiende a países de todos los continentes.

En la actualidad los trabajos internacionales representan el 86% del trabajo total del grupo.

El Grupo TYPSA cuenta con equipos multidisciplinares altamente especializados que conforman una plantilla superior a los 2.400 profesionales, de los que un 70% son ingenieros, arquitectos y otros titulados universitarios.

5.4. ANEXO ESTADÍSTICO

VALOR DE LAS OPERACIONES ASEGURADAS

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO (EN MILES DE EUROS)

Modalidades	2015	2016	2017	2018	2019
Crédito Suministrador	84.639,68	309.011,40	76.107,95	297.395,69	76.858,29
Crédito Comprador	1.377.878,39	2.254.887,06	1.155.281,58	6.490.716,11	5.541.966,47
P.A.G.E.X.	9.253,18	---	---	---	---
Multimercado	517.902,78	115,53	---	---	---
Créditos Documentarios	52.106,44	106.154,38	33.785,41	59.352,70	104.667,86
Obras y Trabajos en el extranjero	148.005,53	7.600,00	---	---	---
Fianzas	2.743.319,81	358.239,57	4.137.795,02	4.546.119,04	7.997.606,50
Inversiones	---	---	---	---	---
Otras	---	---	---	---	---
Garantías Bancarias	58.785,54	408.222,14	142.093,63	672.176,56	279.943,81
TOTAL	4.991.891,36	3.444.230,09	5.545.063,60	12.065.760,10	14.001.042,93

NOTAS:

- El "Valor de las Operaciones Aseguradas" es el importe (excluido intereses) de los contratos objeto del seguro.
- En las modalidades de Póliza Abierta de Gestión de Exportaciones y Multimercado, este valor corresponde al importe de las ventas declaradas con cobertura por cuenta del Estado, y en Póliza 100 a la estimación de las ventas previstas.
- En los seguros en divisas, se ha aplicado el último cambio medio de cada ejercicio.
- En las modalidades de Resolución de Contrato, Fianzas y Obras y Trabajos en el Extranjero, no se recogen los importes ya incluidos en Crédito Suministrador (Riesgo de Crédito) ó de Crédito Comprador, para no duplicar las cifras.


SEGURO EMITIDO DISTRIBUIDO POR MODALIDADES Y PLAZOS DE AMORTIZACIÓN

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO (EN MILES DE EUROS)

Modalidades	2015	2016	2017	2018	2019
Crédito Suministrador	60.582,05	181.862,81	42.538,70	136.511,26	51.404,75
< 24 meses	56.276,93	176.853,02	34.333,27	105.710,83	37.330,82
> 24 menos	4.305,12	5.009,79	8.205,42	30.800,42	14.073,93
Crédito Comprador	1.679.263,93	1.679.263,93	942.159,67	2.738.123,19	2.602.382,78
< 24 meses	---	---	---	---	---
> 24 menos	1.679.263,93	1.679.263,93	942.159,67	2.738.123,19	2.602.382,78
P.A.G.E.X.	8.327,86	---	---	---	---
< 24 meses	8.327,86	---	---	---	---
> 24 menos	---	---	---	---	---
Multimercado	466.112,51	103,98	---	---	---
Créditos Documentarios	51.585,54	105.091,95	33.442,65	58.995,78	103.654,05
< 24 meses	51.585,54	105.091,95	33.442,65	58.514,64	103.654,05
> 24 menos	---	---	---	481,14	---
Obras y Trabajos en el extranjero	20.123,23	1.980,00	---	---	---
Fianzas	342.260,93	57.672,06	249.953,20	306.210,68	272.622,05
Inversiones	---	---	---	---	---
Otras	---	---	---	---	---
Garantías Bancarias	13.111,22	39.653,29	47.931,73	279.632,98	60.692,96
TOTAL	2.641.367,26	2.082.654,17	1.316.025,95	3.519.473,87	3.090.756,59
< 24 meses	582.302,84	282.048,95	67.775,93	164.225,47	140.984,87
> 24 menos	1.683.569,05	1.701.299,87	950.365,09	2.769.404,75	2.616.456,71
Obras/Fianzas/Inversiones/Otras	375.495,37	99.305,35	297.884,93	585.843,65	333.315,01



PRINCIPALES DESTINOS DEL SEGURO EMITIDO

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO. DATOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019 (EN MILES DE EUROS)

Países (en orden decreciente según columna 9)	2018 (Importe)								% sobre subtotal general										
	Pólizas individuales				Pólizas abiertas			TOTAL (9)=(2)+(3)+(4) +(5)+(6)+(7)+(8)	2019 (10)	2018 (11)	2017 (12)	2016 (13)	2015 (14)						
	Riesgo de crédito		Inversores (4)	Otras garantías		PAGEX y multimercado (7)	Créditos documentarios (8)												
	<24 meses (2)	>24 meses (3)		Resol<24 meses (5)	Resto (6)														
(1)																			
Malasia	0,00	850.406,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	850.406,60	30,80%	0,00%	0,00%	0,00%	0,15%						
Bahrein	0,00	750.622,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	750.622,24	27,19%	0,00%	0,00%	0,00%	0,05%						
Omán	0,00	573.975,62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	573.975,62	20,79%	0,47%	0,00%	4,76%	0,02%						
Argentina	1.113,83	116.818,93	0,00	0,00	0,00	0,00	71,57	118.004,33	4,27%	0,67%	0,27%	0,02%	0,12%						
Reino Unido	0,00	111.016,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	111.016,50	4,02%	0,00%	0,16%	0,00%	0,86%						
Francia	0,00	65.530,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	65.530,45	2,37%	0,00%	0,00%	0,00%	1,13%						
Turquía	40.609,37	5.202,41	0,00	0,00	0,00	0,00	278,68	46.090,45	1,67%	2,85%	7,17%	4,37%	36,65%						
Angola	0,00	42.786,46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	42.786,46	1,55%	7,54%	9,27%	18,87%	8,07%						
España	0,00	30.677,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30.677,20	1,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%						
Ucrania	0,00	26.265,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26.265,60	0,95%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%						
Filipinas	25.711,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.711,67	0,93%	0,00%	0,00%	0,00%	0,06%						
Groenlandia	0,00	18.206,73	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18.206,73	0,66%	1,14%	0,00%	0,00%	0,00%						
Colombia	0,00	17.857,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.857,03	0,65%	0,06%	0,00%	0,07%	0,66%						
Marruecos	10.008,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10.008,50	0,36%		0,02%	0,03%	0,98%						
Argelia	9.182,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	79,97	9.262,75	0,34%	1,55%	0,41%	1,00%	1,22%						
Rusia (Federación)	0,00	0,00	0,00	6.310,01	2.357,44	0,00	0,00	8.667,45	0,31%	0,00%	0,00%	0,03%	0,73%						
Cuba	6.980,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.980,14	0,25%	0,85%	0,00%	0,73%	2,19%						
Botsuana	6.439,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.439,02	0,23%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%						
Túnez	5.440,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	261,56	5.701,59	0,21%	0,03%	0,44%	0,18%	0,68%						
Egipto	3.137,35	1.318,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.455,72	0,16%	0,09%	0,53%	0,45%	0,82%						
Vietnam	4.390,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.390,66	0,16%	0,13%	0,04%	0,06%	0,07%						
Turkmenistán	4.357,73	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.357,73	0,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%						
Bangladesh	3.191,99	0,00	0,00	935,65	0,00	0,00	0,00	4.127,64	0,15%	0,05%	0,00%	3,43%	0,02%						
México	158,79	3.346,82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.505,61	0,13%	0,41%	0,52%	1,96%	1,85%						
Grecia	1.633,50	0,00	0,00	0,00	1.004,37	0,00	0,00	2.637,87	0,10%	0,00%	0,00%	0,00%	0,04%						
Libano	1.312,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.187,21	0,09%	0,05%	0,40%	0,16%	0,27%						
Etiopía	2.099,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.099,39	0,08%	0,00%	0,02%	0,00%	0,02%						
Senegal	1.710,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.710,72	0,06%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%						
Guatemala	0,00	1.569,82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.569,82	0,06%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%						
Perú	0,00	0,00	0,00	1.002,84	171,55	0,00	0,00	1.174,39	0,04%	48,65%	19,95%	14,60%	0,13%						
Total Parcial	127.478,10	2.615.600,78	0,00	8.248,50	3.533,36	0,00	1.878,98	2.756.739,72	2.756.739,72	1.893.679,94	399.681,24	1.006.952,92	1.274.609,83						
% s/subtotal general	97,56	99,97	0,00	100,00	95,82	0,00	90,76	99,84	99,84	64,55	39,22	50,72	56,81						
Subtotal general	130.666,11	2.616.456,71	0,00	8.248,50	3.687,36	0,00	2.070,25	2.761.128,93	2.761.128,93	2.933.660,35	1.019.178,14	1.985.347,87	2.243.482,16						
Póliza 100 (*)	-	-	-	-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00						
Otros riesgos comerciales	-	-	-	-	329.627,65	-	-	329.627,65	329.627,65	585.813,52	296.847,82	97.306,31	397.885,10						
TOTAL GENERAL	130.666,11	2.616.456,71	0,00	8.248,50	333.315,01	0,00	2.070,25	3.090.756,59	3.090.756,59	3.519.473,87	1.316.025,95	2.082.654,18	2.641.367,26						

(*) Se carece de la distribución por países.

**PRIMAS DEVENGADAS DEL SEGURO DIRECTO**

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO (EN MILES DE EUROS)

Modalidades	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Acumulado 1972/2010
1. Crédito Suministrador	4.046,29	2.705,14	3.520,17	874,03	2.747,14	1.440,68	183.878,96
2. Crédito Comprador	55.172,56	124.834,34	78.998,47	63.295,65	122.925,60	191.584,21	2.485.891,98
3. P.A.G.E.X.	113,52	9,65	0,00	0,00	0,00	-0,02	55.232,93
4. Póliza 100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.717,00
5. Multimercado	1.857,52	312,95	-4,49	-0,77	-11,13	-3,35	16.834,89
6. Confirmaciones Crédito Documentario	428,65	253,42	657,62	223,95	399,60	757,77	61.977,72
7. Obras y trabajos en el extranjero	97,40	502,02	70,53	0,00	0,00	0,00	26.267,78
8. Fianzas	24.323,06	21.712,18	13.922,66	15.833,77	17.573,43	18.717,91	272.950,08
9. Inversiones	-10.830,59	388,28	905,79	20,08	-2.658,49	1.058,19	94.012,47
10. Otras	221,90	340,87	506,05	770,82	10.113,06	1.185,00	18.686,84
TOTAL	75.430,31	151.058,86	98.576,79	81.017,53	151.089,21	214.740,39	3.217.450,65



REFINANCIACIONES EN VIGOR POR PAÍSES

AL 31/12/19 (EN MILES DE EUROS)

País (1)	Nº de convenios (2)	Total refinaciado (Principal + intereses capitalizados de refinanciaciones anteriores) (3)	Pendiente						TOTAL (10)=(4)+(5)+ (6)+(7)+(8)+(9)	
			Atrasos			Cuotas de principal pte. de vencer				
			Principal Indemnizado (4)	Int. capitalizados de ref. anteriores (5)	Intereses s/principal (6)	Intereses de demora sobre atrasos (7)	Indemnizado (8)	Int. capitalizados de ref. anteriores (9)		
Argentina	6	562.286,24	0,00	0,00	0,00	0,00	26.222,73	31.874,66	58.097,39	
Bosnia	1	1.849,74	0,00	0,00	0,00	0,00	45,09	35,82	80,91	
Congo Rep. Democrática	2	8.388,19	1.459,98	2.083,03	66,57	210,56	0,00	0,00	3.820,14	
Cuba	6	1.553.075,38	6.021,13	45,23	431,59	15,33	459.971,63	1.067.793,20	1.534.278,11	
Ecuador	8	42.806,12	0,00	0,00	0,00	0,00	121,79	102,14	223,93	
Egipto	2	627.016,17	0,00	0,00	0,00	0,00	1.477,35	0,00	1.477,35	
Guinea Ecuatorial (1)	5	29.581,40	0,00	0,00	0,00	0,00	4.357,36	9.629,91	13.987,27	
Indonesia	4	97.481,83	0,00	0,00	0,00	0,00	6.277,80	0,00	6.277,80	
Iraq	4	124.035,72	0,00	0,00	0,00	0,00	27.933,26	25.458,59	53.391,85	
Montenegro	1	26.498,87	0,00	0,00	0,00	0,00	13.596,70	7.527,12	21.123,82	
Nicaragua-Celgusa (2)	1	75.377,55	0,00	0,00	0,00	0,00	14.438,10	20.280,16	34.718,26	
Pakistán	3	24.645,01	0,00	0,00	0,00	0,00	12.725,07	127,69	12.852,76	
Serbia	1	18.960,65	0,00	0,00	0,00	0,00	8.455,99	6.600,87	15.056,86	
Seychelles	1	1.592,38	0,00	0,00	0,00	0,00	471,42	633,57	1.104,99	
Yibuti	1	4.595,40	0,00	0,00	0,28	0,00	877,80	447,44	1.325,52	
TOTAL	46	3.198.190,65	7.481,11	2.128,26	498,44	225,89	576.972,09	1.170.511,17	1.757.816,96	

NOTAS:

- Este cuadro recoge la situación de los Convenios de Refinanciación firmados por CESCE a la fecha de la estadística.
- En todos los importes se ha excluido la participación del Asegurado en el riesgo.
- Los importes de principal se corresponden con los créditos refinaciados, y los importes de intereses con aquellos que han sido generados por la refinanciación y no han sido atendidos a su vencimiento.
- Las cifras han sido valoradas en euros, aplicando el tipo de cambio siguiente:
 - a) En créditos asegurados en divisas se ha aplicado a cada cuota de principal, a cada cuota de intereses y a los intereses de demora devengados, el de 31-12-2019.
 - b) En créditos asegurados en euros:
 - b.1) En créditos subrogados, a cada cuota de principal, incluidos intereses capitalizados

de refinanciaciones anteriores, a cada cuota de intereses y a los intereses de demora devengados el tipo de cambio medio indemnizado a cada vencimiento refinaciado.

b.2) En créditos comprados, para cada cuota de principal, incluidos intereses capitalizados de refinanciaciones anteriores, el tipo de cambio medio indemnizado, y para cada cuota de intereses y para los intereses de demora devengados, el de 31-12-2019.

- Los importes correspondientes a las quitas sobre principal pactadas en los Convenios de Refinanciación se encuentran excluidos de este cuadro.

- El devengo de los intereses de demora se ha efectuado sobre las cuotas de principal e intereses impagados a la fecha de la información con los tipos de interés y penalización establecidos en sus respectivos Convenios Bilaterales.

- (1) Incluye la Deuda Refinaciada hasta el V Convenio firmado con fecha 19-08-2003, y la Deuda sujeta al Programa de Conversión de Deuda Privada según Acuerdo de fecha 17-06-2003.
- (2) Los importes que figuran en las columnas 5 y 9 corresponden a intereses capitalizados de la operación origen (Celgusa).



RIESGOS EN VIGOR POR MODALIDADES

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO. DATOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2019 (EN MILES DE EUROS)

Concepto/Modalidades (1)	2019 Acumulado 31.12 (2)	2018		2017 (5)	2016 (6)	2015 (7)	% Variación (2)/(3) (8)
		Acumulado 31.12 (3)	Total año (4)				
1.- Capital Comprometido	13.668.731,43	12.729.782,81	12.729.782,81	11.174.660,59	12.949.841,19	14.109.879,63	7,4
1.1.- Crédito Suministrador	133.097,30	265.950,92	265.950,92	193.445,20	298.989,01	689.882,44	-50,0
1.2.- Crédito Comprador	11.867.901,94	10.734.558,44	10.734.558,44	9.147.116,30	10.210.675,90	10.246.519,82	10,6
1.3.- PAGE + Póliza 100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
1.4.- Póliza Multimercado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.042,92	0,0
1.5.- Confirmaciones Crédito Documentario	62.673,56	17.217,36	17.217,36	20.619,69	93.836,47	19.982,19	264,0
1.6.- Obras y trabajos en el extranjero	1.980,00	1.980,00	1.980,00	1.980,00	23.983,92	29.521,05	0,0
1.7.- Fianzas	1.164.644,77	1.301.781,42	1.301.781,42	1.607.446,14	2.118.637,48	2.623.553,19	-10,5
1.8.- Inversiones	85.529,37	91.241,55	91.241,55	147.213,72	183.298,85	486.666,80	-6,3
1.9.- Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
1.10- Garantías bancarias	352.904,49	317.053,12	317.053,12	56.839,54	20.419,57	11.711,22	11,3
2.- Capital impagado	703.981,04	572.387,65	572.387,65	545.990,66	444.279,14	673.940,31	23,0
2.1.- Riesgos Políticos y Comerciales	555.024,32	429.608,47	429.608,47	430.110,51	429.343,46	664.925,23	29,2
2.1.1.- Principal + Intereses indemnizables	555.024,32	429.608,47	429.608,47	430.110,51	429.343,46	664.925,23	29,2
2.1.2.- Intereses de Demora	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
2.2.- Otros riesgos Comerciales	148.956,73	142.779,18	142.779,18	115.880,15	14.935,69	9.015,08	4,3
3.- Capital refinaciado	1.757.816,96	1.851.789,66	1.851.789,66	1.957.450,07	2.041.517,07	1.505.102,93	-5,1
3.1.- Atrasos	10.333,70	7.618,18	7.618,18	41.435,14	36.413,97	835.806,93	35,6
3.1.1.-Principal	9.609,37	6.962,06	6.962,06	39.083,98	34.540,13	157.712,88	38,0
3.1.2.-Intereses sobre Principal	498,44	499,75	499,75	887,79	883,52	76.271,94	-0,3
3.1.3.-Intereses de Demora	225,89	156,37	156,37	1.463,37	990,32	601.822,11	44,5
3.2.- Pendiente de vencer. Principal	1.747.483,26	1.844.171,48	1.844.171,48	1.916.014,93	2.005.103,10	669.296,00	-5,2
3.3.- Pendiente de vencer. Intereses de Demora	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
TOTAL	16.130.529,43	15.153.960,12	15.153.960,12	13.678.101,32	15.435.637,41	16.288.922,87	6,4



RIESGOS EN VIGOR POR PAÍSES

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO. DATOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2019 (EN MILES DE EUROS)

Países (en orden decreciente según columna 7) (1)	2019 (imports)					% sobre subtotal general	
	Capital comprometido		Capital impagado (4)	Refinanc. atrasos (5)	Refinanc. Pte. vencer (6)	TOTAL (7)	2019 (8)
	Inversiones (2)	Otros Riesgos (3)					
Perú	0,00	1.794.522,72	469,63	0,00	0,00	1.794.992,35	11,13
Cuba	0,00	13.230,45	17.530,68	6.513,28	1.527.764,83	1.565.039,24	9,70
Turquía	0,00	1.494.842,83	465,06	0,00	0,00	1.495.307,89	9,27
Angola	0,00	1.163.993,05	0,00	0,00	0,00	1.163.993,05	7,22
Malasia	0,00	850.406,60	0,00	0,00	0,00	850.406,60	5,27
Arabia Saudita	0,00	812.753,17	354,87	0,00	0,00	813.108,05	5,04
Bahrein	0,00	750.622,24	0,00	0,00	0,00	750.622,24	4,65
Emiratos Árabes	0,00	704.417,54	0,00	0,00	0,00	704.417,54	4,37
Omán	0,00	662.579,49	0,00	0,00	0,00	662.579,49	4,11
México	0,00	513.440,98	75.936,24	0,00	0,00	589.377,22	3,65
Chile	0,00	444.123,04	246,20	0,00	0,00	444.369,24	2,75
España	0,00	234.586,51	148.956,73	0,00	0,00	383.543,23	2,38
Malta	0,00	311.718,99	0,00	0,00	0,00	311.718,99	1,93
Brasil	0,00	246.391,43	43.318,36	0,00	0,00	289.709,79	1,80
Argentina	0,00	137.338,72	26.794,66	0,00	58.097,39	222.230,77	1,38
República Dominicana	0,00	197.141,46	0,27	0,00	0,00	197.141,74	1,22
Ecuador	0,00	186.091,33	547,69	0,00	223,93	186.862,95	1,16
Panamá	0,00	174.947,08	0,00	0,00	0,00	174.947,08	1,08
Qatar	0,00	161.981,65	0,00	0,00	0,00	161.981,65	1,00
Venezuela	0,00	0,00	154.762,08	0,00	0,00	154.762,08	0,96
Reino Unido	0,00	112.533,50	32.595,44	0,00	0,00	145.128,94	0,90
Indonesia	0,00	116.250,69	0,00	0,00	6.277,80	122.528,49	0,76
Gabón	0,00	114.092,56	0,00	0,00	0,00	114.092,56	0,71
Argelia	60.214,56	51.824,05	715,10	0,00	0,00	112.753,71	0,70
Italia	0,00	110.774,03	0,00	0,00	0,00	110.774,03	0,69
EE. UU.	0,00	34.231,52	71.708,99	0,00	0,00	105.940,50	0,66
Irán	0,00	89.972,71	6.624,60	0,00	0,00	96.597,30	0,60
Camerún	0,00	94.956,92	0,00	0,00	0,00	94.956,92	0,59
Bangladesh	0,00	72.353,95	0,00	0,00	0,00	72.353,95	0,45
Kenia	0,00	68.894,59	0,00	0,00	0,00	68.894,59	0,43
Francia	0,00	65.530,45	0,00	0,00	0,00	65.530,45	0,41
Uzbekistán	0,00	54.799,13	0,00	0,00	0,00	54.799,13	0,34
Iraq	0,00	0,00	0,00	0,00	53.391,85	53.391,85	0,33
Alemania	0,00	52.116,58	0,00	0,00	0,00	52.116,58	0,32
Groenlandia	0,00	51.459,10	0,00	0,00	0,00	51.459,10	0,32
Costa de Marfil	0,00	45.550,93	0,00	0,00	0,00	45.550,93	0,28
Irlanda	0,00	9.041,35	35.907,49	0,00	0,00	44.948,84	0,28
Sri Lanka	0,00	44.015,29	0,00	0,00	0,00	44.015,29	0,27
Ghana	0,00	40.159,51	0,00	0,00	0,00	40.159,51	0,25
Nicaragua (*)	0,00	271,21	0,00	0,00	34.718,26	34.989,47	0,22
TOTAL PARCIAL	60.214,56	12.083.957,35	616.934,09	6.513,28	1.680.474,06	14.448.093,33	13.417.647,09
% S/ TOTAL GENERAL	70,40	88,96	87,64	63,03	96,17	89,57	88,54
TOTAL GENERAL	85.529,37	13.583.202,06	703.981,04	10.333,70	1.747.483,26	16.130.529,43	15.153.960,12

Capital Comprometido: Importes pendientes de vencer del Crédito y de sus intereses. Excluida participación del Asegurado en el riesgo y netos de Reaseguro Cedido.

Capital Impagado: Importe del Crédito y de sus intereses, vencidos, impagados y no refinanciados. Excluida participación del Asegurado en el riesgo. Incluye los riesgos comerciales y políticos por cuenta del Estado.

Capital Refinanciado: Importe del Crédito y de sus intereses, sobre los que se ha suscrito un acuerdo de "Refinanciación" o de "Reestructuración" de sus vencimientos. Los atrasos de intereses se corresponden con los generados por la Refinanciación y no atendidos a su vencimiento, así como los intereses de demora devengados sobre las cuotas de principal e intereses impagados a la fecha de la información. Excluida la participación del Asegurado en el riesgo.

(*) Traslado de deuda de Guatemala a Nicaragua en operación CELGUSA: 112.560,92 Miles de euros de principal y 339.353,25 Miles de euros de intereses de demora. Refinanciada a Nicaragua con quita del 72,2 %.

**IMPORTE VENCIDOS (SALIDOS DE RIESGO)**

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO (EN MILES DE EUROS)

Modalidades	2015	2016	2017	2018	2019
Crédito Suministrador	136.251,57	572.756,25	148.082,50	64.005,53	184.258,37
Crédito Comprador	544.968,30	1.732.134,02	2.005.719,27	1.150.681,05	1.469.039,28
P.A.G.E.X. + Póliza 100	30.357,74	---	---	---	---
Multimercado	759.045,38	2.146,90	---	---	---
Créditos Documentarios	60.295,57	31.237,67	106.659,44	62.398,11	58.197,85
Obras y Trabajos en el extranjero	6.426,05	7.517,13	22.003,92	---	---
Fianzas	238.766,96	562.587,77	761.144,53	611.875,40	409.758,70
Inversiones	342.636,16	303.367,96	36.085,13	55.972,17	5.712,18
Otras	---	---	---	---	---
Garantías Bancarias	13.880,00	30.944,93	11.511,76	19.419,40	24.841,59
TOTAL	2.132.627,73	3.242.692,62	3.091.206,56	1.964.351,65	2.151.807,97

NOTAS:

El importe negativo (13.835,62), en el año 2.003, de la modalidad de Inversiones viene provocado por la ampliación del capital asegurado de la Póliza 9.107/15 (con Reaseguro Cedido a MIGA), sin aumentar el seguro emitido en el año, ya que la fecha de emisión de la Póliza es 1996.

**CAPITAL COMPROMETIDO (PDTE. DE VENCER) A FIN DE CADA EJERCICIO**

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO (EN MILES DE EUROS)

Modalidades	2015	2016	2017	2018	2019
Crédito Suministrador	689.882,44	298.989,01	193.445,20	265.950,92	133.097,30
Crédito Comprador	10.246.519,82	10.210.675,90	9.147.116,30	10.734.558,44	11.867.901,94
P.A.G.E.X. + Póliza 100	---	---	---	---	---
Multimercado	2.042,92	---	---	---	---
Créditos Documentarios	19.982,19	93.836,47	20.619,69	17.217,36	62.673,56
Obras y Trabajos en el extranjero	29.521,05	23.983,92	1.980,00	1.980,00	1.980,00
Fianzas	2.623.553,19	2.118.637,48	1.607.446,14	1.301.781,42	1.164.644,77
Inversiones	486.666,80	183.298,85	147.213,72	91.241,55	85.529,37
Otras	---	---	---	---	---
Garantías Bancarias	11.711,22	20.419,57	56.839,54	317.053,12	352.904,49
TOTAL	14.109.879,63	12.949.841,19	11.174.660,59	12.729.782,81	13.668.731,43


SEGURO EMITIDO NETO DE ANULACIONES POR ANUALIDADES

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO (EN MILES DE EUROS)

Modalidades	2015	2016	2017	2018	2019
Crédito Suministrador	60.582,05	181.862,81	42.538,70	136.511,26	51.404,75
Crédito Comprador	1.679.263,93	1.696.290,09	942.159,67	2.738.123,19	2.602.382,78
P.A.G.E.X. + Póliza 100	8.327,86	---	---	---	---
Multimercado	466.112,51	103,98	---	---	---
Créditos Documentarios	51.585,54	105.091,95	33.442,65	58.995,78	103.654,05
Obras y Trabajos en el extranjero	20.123,23	1.980,00	---	---	---
Fianzas	342.260,93	57.672,06	249.953,20	306.210,68	272.622,05
Inversiones	---	---	---	---	---
Otras	---	---	---	---	---
Garantías Bancarias	13.111,22	39.653,29	47.931,73	279.632,98	60.692,96
TOTAL	2.641.367,26	2.082.654,18	1.316.025,95	3.519.473,87	3.090.756,59

NOTAS:

- El "Seguro Emitido" es el importe de los créditos financiados (principal más intereses), excluida la participación del asegurado en el riesgo.
- En la "Póliza 100", los capitales asegurados han sido estimados según ventas previstas y % de cobertura promedio.
- En los seguros en divisas se ha aplicado el último cambio medio de cada ejercicio.
- En las modalidades de Resolución de Contrato, Fianzas, Obras y Trabajos en el Extranjero, no se recogen los importes ya incluidos en el Crédito Suministrador (Riesgo de Crédito) ó de Crédito Comprador, para no duplicar las cifras.

**INDEMNIZACIONES**

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO - SEGURO DIRECTO. DATOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2019 (EN MILES DE EUROS)

Modalidades	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Crédito Suministrador	37.682,61	17.883,81	7.806,69	6.176,85	3.285,50	9.449,41	4.936,04	3.567,28	551,74	541,21
Crédito Comprador	242.847,52	220.901,33	143.828,19	69.962,60	53.900,53	40.420,31	19.927,24	22.540,93	26.102,87	28.646,52
Póliza Abierta Gestión Exportación	213,72	2.733,38	708,18	154,81	632,82	18,35	172,68	514,17	157,35	56,02
Confirmación de Créditos Documentarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.469,04	0,00	681,53	0,00
Obras	0,00	5,74	0,00	0,00	274,63	1,71	36,08	37,04	3.517,90	0,00
Fianzas	0,00	0,00	2.260,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Operaciones de Compensacion	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Estudio Viabilidad	451,12	299,80	703,18	471,78	150,03	0,00	250,86	369,69	152,75	642,25
Poliza 100	0,00	153,72	2,15	1,23	4,41	2,18	0,96	0,54	0,14	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.403,73	0,00	41,95	0,01
TOTAL	281.194,97	241.977,78	155.308,67	76.767,27	58.247,92	49.891,96	31.196,63	27.029,65	31.206,23	29.886,01

Modalidades	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Acumulado 1972/2019
Crédito Suministrador	5.349,98	122,73	670,19	292,68	1.178,26	9.771,45	30.147,89	438,72	4.037,71	612.797,41
Crédito Comprador	27.065,23	42.373,72	33.364,85	23.611,65	23.212,92	82.264,60	49.899,20	29.001,09	40.343,18	7.052.336,70
Póliza Abierta Gestión Exportación	41,20	1,17	14,96	2,85	6,41	6,44	11,82	3,81	2,19	84.019,90
Confirmación de Créditos Documentarios	0,00	10.926,45	32,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	309.259,55
Obras	0,00	0,00	0,00	13,16	1,26	5,14	22,37	0,00	0,00	44.515,20
Fianzas	0,00	0,00	3.062,08	0,00	1.955,90	8.137,09	56.677,04	73.452,85	282,71	172.412,23
Operaciones de Compensacion	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.546,26
Estudio Viabilidad	684,87	311,45	66,98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.688,71
Poliza 100	0,17	0,00	0,18	0,60	0,30	0,78	0,78	0,00	0,00	168,14
Otras	940,24	1.430,05	0,00	197,72	38.239,95	3.446,04	1.651,39	197,46	3,76	49.410,65
TOTAL	34.081,69	55.165,57	37.212,19	24.118,66	64.595,00	103.631,54	138.410,49	103.093,93	44.669,55	8.343.154,75

**RECOBROS**

RIESGO POR CUENTA DEL ESTADO - SEGURO DIRECTO. DATOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2019 (EN MILES DE EUROS)

Modalidades	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Crédito Suministrador	10.388,62	3.968,78	8.485,43	7.655,31	18.125,59	17.310,40	19.967,03	5.636,67	5.751,67	3.517,16
Crédito Comprador	417.116,13	257.335,95	293.118,74	250.464,85	828.777,08	1.591.240,70	250.990,40	186.323,97	104.874,43	92.885,05
Póliza Abierta Gestión Exportación	150,93	162,50	1.734,81	1.529,70	1.230,89	3.586,96	275,27	714,46	32,72	188,82
Confirmación de Créditos Documentarios	4.056,08	8.633,61	5.197,77	5.732,20	8.189,73	68.482,15	36.058,07	17.520,77	10.695,38	6.770,49
Obras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.834,37	0,00	0,00	0,04	28,63
Fianzas	0,00	0,00	23,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Operaciones de Compensación	4.713,09	219,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras	0,00	0,00	0,00	21,16	21,48	1,18	6,79	1.388,61	0,00	41,95
Minusvalías Compensadas	0,05	0,09	238,23	45,78	41,16	113,51	100,48	1.637,14	392,87	143,70
TOTAL	436.424,90	270.320,26	308.798,26	265.449,00	856.385,93	1.687.569,27	307.398,04	213.221,62	121.747,11	103.575,80

Modalidades	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Acumulado 1972/2019
Crédito Suministrador	5.466,10	1.899,18	2.997,05	5.547,45	2.976,62	5.047,87	21.231,76	30.371,12	4.377,88	613.137,58
Crédito Comprador	61.414,46	69.342,25	79.393,12	102.273,49	113.312,99	162.445,09	78.087,40	96.043,03	93.587,40	7.105.580,92
Póliza Abierta Gestión Exportación	174,84	377,28	329,56	321,76	353,01	366,84	372,36	388,16	390,29	84.408,00
Confirmación de Créditos Documentarios	698,99	1.425,13	2.041,40	6.502,77	6.104,38	1.531,48	1.587,18	2.120,75	1.100,92	310.360,47
Obras	133,08	289,52	277,00	251,83	288,34	317,61	329,59	313,91	348,49	44.863,69
Fianzas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,44	3.169,73	20,81	172.150,33
Operaciones de Compensación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.546,26
Otras	39,60	8,98	3,69	4,11	3,51	9,44	11,71	2,73	2.448,66	7.137,37
Minusvalías Compensadas	127,23	90,61	109,36	150,98	47,74	55,13	76,70	61,56	65,85	49.472,74
TOTAL	68.054,30	73.432,95	85.151,18	115.052,39	123.086,59	169.773,46	101.698,14	132.470,99	102.340,30	8.400.657,36

