



NEWSLETTER ICO

Instituto de Crédito Oficial

Nº 2. Noviembre 2012

[Inicio](#)

Álvaro Bustamante de la Mora, Presidente de CESCE

¿Cuáles cree que son las condiciones técnicas necesarias para que una empresa afronte la salida al exterior con éxito?

No existe una receta única para que las empresas españolas salgan a los mercados internacionales con éxito. La competitividad de la firma, sin embargo, jugará un papel clave para impulsar la exportación de sus bienes o servicios a otras regiones en el mundo.

Las compañías deben explorar los nuevos mercados por medio de estudios y análisis, como son las prospecciones y las auditorías de mercado. Estas son las herramientas que permiten poner en una balanza los riesgos y beneficios de iniciar la internacionalización a una región determinada.

Cuando la decisión de apostar por un nuevo mercado sea inminente, habrá que elegir con prudencia e inteligencia la tipología del modelo a implementar a través de acuerdos con socios locales, la apertura directa de delegaciones, acuerdos comerciales o búsqueda de socios estratégicos.

No obstante, la internacionalización no es un proceso que se haga de la noche a la mañana. Las empresas españolas deben, y más en estos momentos de contracción del mercado doméstico, trabajar para superar las barreras y aumentar la flexibilidad de sus estructuras para adaptarse a las exigencias y modelos operacionales de cada país, en un mundo con un mercado cada día más globalizado.

En este caso, deberían contar con un partner para la gestión de sus riesgos, que en el caso de los procesos de internacionalización suelen ser mayores o distintos a los que presenta el mercado doméstico.

¿Cree que las empresas españolas tienen el nivel técnico suficiente en el ámbito de la exportación como para competir con las empresas del resto de los países de la Unión Europea?



Absolutamente. Las empresas españolas han demostrado tener un nivel técnico igual, e incluso superior, a sus equivalentes de los países que conforman la Unión Europea. Este valor, que a veces puede pasar desapercibido, está incorporado dentro de nuestras firmas y ha quedado demostrado en los numerosos casos de éxito internacionales de las

compañías españolas tanto en mercados maduros como en mercados emergentes. Lo que necesitan es contar con herramientas que les permitan igualarse en su punto de partida a los competidores de otros países, especialmente en el tema de la financiación, que actualmente perjudica a las empresas españolas.

"Las empresas españolas deben trabajar para superar las barreras y aumentar la flexibilidad de sus estructuras para adaptarse a las exigencias y modelos operacionales de cada país"

En base a la actual situación política y económica mundial y a la valoración del riesgo de los distintos países, ¿en qué país aconsejaría usted invertir a los empresarios españoles en estos momentos?

Todos los países representan una oportunidad de inversión. La valoración de riesgo es un indicador a considerar en el momento de apostar por un mercado/país determinado, pero no podemos olvidar que todas las crisis generan importantes cambios en las estructuras que se traducen en

oportunidades de futuro. Más que aconsejar en qué país deben invertir los empresarios españoles, nuestra recomendación es que cada empresa realice una prospección de mercado para evaluar los riesgos y las oportunidades que les afectan o benefician. Dicho esto, podemos afirmar que los países emergentes están demostrando una situación económica relativa mejor.

La mayoría de las exportaciones de las empresas españolas se dirigen a la Unión Europea, ¿cree usted que sería conveniente una mayor diversificación del mercado que supusiera un incremento de las exportaciones e inversiones en las áreas de América Latina, Asia e incluso África?

Que la mayoría de las exportaciones españolas estén dirigidas a las naciones de la Unión Europea es un proceso natural del mercado. La proximidad geográfica, el libre tránsito por las fronteras, la igualdad de moneda y similitudes culturales han facilitado que las firmas nacionales posicionaran sus productos entre los países vecinos. Sin embargo, hay que dar un paso más allá, ya que la diversificación regional es siempre un elemento que disminuye la concentración del riesgo. Los mercados de Asia y Latinoamérica están en pleno auge económico y hay grandes oportunidades en todos los sectores económicos.

Los países de América Latina, por ejemplo, se presentan como una gran oportunidad para las empresas españolas. La región latinoamericana está registrado el período de crecimiento económico más extenso de su historia, a lo que se debe sumar la fuerte aproximación cultural que existe entre las naciones de América con España.

Asia, por su parte, ha cambiado el epicentro de las finanzas y la economía productiva mundiales. Las empresas españolas que viajan a aquella zona geográfica tienen un gran reto, con un mercado de millones de personas y con unos visos de crecimiento exponenciales, con lo que la oportunidad es francamente atractiva. Sin embargo, las diferencias culturales y la forma de hacer negocios, al margen de la evidente lejanía, hacen que el reto no esté exento de riesgos, y que cualquier inversión se realice con una expectativa de retorno a medio y largo plazo, como mínimo.

Finalmente, no se puede pasar por alto el continente africano. Es importante recordar que, además de nuestra proximidad territorial, África es la zona geográfica mundial que tiene un mayor recorrido de crecimiento y que, ya en la actualidad, hay determinados países con grandes oportunidades. Todas las empresas que, desde ahora, comiencen a apostar por este continente, serán las firmas mejor posicionadas en el futuro.

Puesto que el ICO tiene, como CESCE, participación en operaciones de internacionalización de la empresa española, ¿cuáles son las líneas de colaboración entre CESCE e ICO que

redundan más en el beneficio de las empresas?

Los instrumentos que gestionan ICO y CESCE son perfectamente complementarios, puesto que ICO financia dichas operaciones directa e indirectamente mientras que CESCE se ocupa de la cobertura de riesgos. En la medida en que tanto una como otra institución flexibilicen sus capacidades de cobertura y financiación, las empresas saldrán más beneficiadas. La naturaleza del negocio de CESCE y de ICO es muy diferente desde el punto de vista teórico, aunque sus áreas de actividad son perfectamente complementarias.

En su opinión, ¿qué impacto está teniendo la actual crisis económico-financiera en España sobre el sector exportador? ¿Y cómo está reaccionando CESCE, como gestor de seguro de crédito, frente a esa situación?

Una de las consecuencias de la crisis sobre el sector exportador ha sido la reducción y encarecimiento de la oferta de financiación bancaria, que está llegando a comprometer la capacidad de las empresas españolas de competir en el exterior. Ante esta situación, CESCE ha comprendido la necesidad de introducir algunos cambios fundamentales en la naturaleza de nuestro negocio, que comprende dos áreas diferenciadas entre sí.

Por un lado, como gestores del seguro de crédito por Cuenta del Estado, algunos de estos cambios están orientados a contribuir a que los créditos a la exportación sean reconocidos por las entidades bancarias como activos no sólo seguros y de alta calidad, sino también líquidos. Para ello, es necesario que la cobertura del Estado se instrumente mediante garantías que, a diferencia del seguro, ofrezcan una cobertura abstracta y sean ejecutables a primer requerimiento. El objetivo es permitir a los bancos la movilización de los créditos a la exportación (a través de operaciones de venta, descuento, refinanciación, etc.).

La emisión de garantías por parte de CESCE es posible gracias a la reciente aprobación del Real Decreto Ley 20/2012. Este cambio normativo también introduce la aprobación de cédulas de internacionalización, lo que permite a los bancos emitir emisiones de valores de renta fija garantizadas por préstamos y créditos destinados a operaciones de exportación o internacionalización de la empresa española. Cabe esperar que este nuevo marco normativo permita desarrollar nuevos instrumentos que doten de liquidez a los créditos a la exportación y que esto a su vez incremente la capacidad de financiación de los bancos.

Por otra parte, CESCE ha buscado suplir la falta de capacidad del sector privado en la emisión de fianzas o avales técnicos -exigidos habitualmente en los contratos internacionales- a través de un producto que permite al emisor de los avales cubrir parte del riesgo exportador.

En definitiva, en estos momentos tratamos de escuchar las necesidades del sector, animamos a bancos y exportadores a plantearnos sus casos particulares y buscamos la forma de responder de forma ágil, para tratar de paliar los efectos de la crisis, dentro del marco que nos regula.

Por otro lado, desde la Cuenta Propia mantenemos nuestro compromiso con la innovación empresarial y la orientación al cliente y estamos trabajando para ofrecer soluciones flexibles y personalizadas para la gestión de riesgos. En línea con este compromiso, hemos transformado el seguro de crédito en una solución que nos convierte en asesores de todas las fases del ciclo de negocio de las empresas, desde la prospección de mercado hasta la indemnización en caso de impago, además de facilitar la obtención de financiación.

CESCE está preparando el lanzamiento de CESCE MASTER ORO en su modalidad Pay Per Cover, la única solución flexible del mercado asegurador para la gestión inteligente del riesgo de crédito de sus clientes. Asimismo, pronto dará a conocer el Fondo de Apoyo a Empresas, diseñado para ayudar al tejido empresarial español a hacer frente a los grandes restos de la

"África es la zona geográfica mundial que tiene un mayor recorrido de crecimiento. Todas las empresas que comienzan a apostar por este continente, serán las firmas mejor posicionadas en el futuro"

**"CESCE está
preparando el
lanzamiento de CESCE
MASTER ORO en su
modalidad Pay Per
Cover, la única
solución flexible del
mercado asegurador
para la gestión
inteligente del riesgo
del crédito de sus
clientes"**

actual situación del mercado: creciente morosidad, escasez de crédito y recesión económica.

**¿En qué momento se encuentra el proceso de
privatización de CESCE?**

La privatización de CESCE se puso en marcha antes del verano con el RDL 20/2012 que permite la venta del capital que el Estado tiene en CESCE que es de un 50,25%.

Al día de hoy el Ministerio de Hacienda, a través de la Dirección General de Patrimonio del Estado ha otorgado un mandato a SEPI para ejecutar la privatización y en este momento SEPI se encuentra en el proceso de designar el valorador, asesor financiero de esta operación.

Al mismo tiempo la Secretaría de Estado de Comercio se encuentra elaborando el RD que permita el control del Estado en el seguro por cuenta del Estado que tendrán que realizar la futura CESCE ya privatizada.