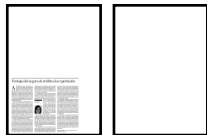


Tirada: <b>50.742</b>	<b>Diario de Navarra</b>	Superficie: <b>390 cm<sup>2</sup></b>	
Difusión: <b>42.176</b>		Ocupación: <b>32,24%</b>	
(O.J.D)	Navarra	Valor: <b>1.847,28 €</b>	<b>1 / 1</b>
Audiencia: <b>147.616</b>	General	Página: <b>14</b>	
Ref: <b>5837797</b>	1ª Edición	07/01/2015	

## Ventajas del seguro de crédito a la exportación

**A**FRONTAR un proceso de internacionalización supone un importante esfuerzo, tanto económico como logístico, para aquellas empresas que deciden dar el salto a otros mercados. La globalidad de éstos ha incrementado exponencialmente la competencia empresarial, multiplicando los riesgos a los que se enfrentan las empresas cada día. Sin embargo, en muchos casos, la internacionalización se antoja como la única posibilidad para crecer e, incluso, para desarrollar de forma sostenible la actividad empresarial.

En el caso español, la debilidad de la demanda interna de los últimos provocada por la crisis económica, ha proyectado las exportaciones como una de las principales fuentes de ingresos de las empresas, hasta posicionarse como motor económico clave de nuestro país. El sector exportador ha mejorado considerablemente sus números en la última década y, aunque recientemente ha visto moderado su crecimiento por la ralentización de las principales economías europeas, ha incrementado su influencia positiva en la economía española; en 2013, el sector exportador creció un 5%, mostrando un alto potencial y una gran oportunidad de desarrollo.

Una de las razones de este comportamiento ha sido la evolución y perfeccionamiento de las diferentes herramientas específicas para el fomento y la 'seguridad' de las exportaciones, herramientas desarrolladas exclusivamente para apoyar la gestión y la financiación de la internacionalización, como son los seguros de crédito a la exportación, elemento básico para afrontar con garantías un proceso de expansión comercial en el extranjero. Estos seguros consisten en coberturas

de riesgo para el exportador que tienen por objeto ayudar a las empresas frente a los posibles riesgos comerciales, políticos o extraordinarios (por ejemplo, climatológicos). En definitiva, factores que condicionan el rendimiento empresarial.

Los seguros de crédito a la exportación han evolucionado en los últimos años, al compás de las necesidades que ha despertado la crisis económica en las empresas y, especialmente, en aquellas que han visto frenado su crecimiento por el

Eva Díaz



de deterioro del consumo interno. Estas soluciones ofrecen coberturas de riesgo de gran amplitud y cuentan con importantes servicios adicionales que completan una oferta imprescindible para aquellas empresas que se internacionalizan o que buscan oportunidades económicas en otros países.

En términos de exportación, la gestión inteligente y eficiente del crédito comercial es un factor cardinal para el éxito, y los seguros de crédito son una fuente estable de garantía ante los innumerables condicionantes y riesgos aparejados a un proceso de internacionalización. Estos riesgos afectan a premisas básicas de cualquier proyecto empresarial, como el control de costes, entre otros factores de gestión claves.

Por ejemplo, el acceso a mercados externos, muchas veces poco conocidos, con una idiosincrasia política, económica, jurídica y social propia. El desconocimiento de un mercado y la dificultad de establecer previsiones

concretas y firmes del comportamiento económico y comercial urgen la necesidad de contar con una herramienta que facilite este asentamiento y ayude en la construcción de una estructura empresarial adecuada, capaz de sostener los vaivenes de la demanda. Es importante saber dónde nos adentramos, adquirir un conocimiento que nos facilite la información, pautas y metodología comercial adecuadas para acometer el proyecto con mayores garantías de éxito.

Un seguro de crédito a la exportación de alto nivel debería, además, facilitar el acceso a información de alta calidad sobre los mercados y tendencias que nos faciliten la adaptación a entornos desconocidos. Entre otras características, estas soluciones permiten a cada cliente tanto conocer y asociarse a proveedores y clientes solventes, que simplifiquen el asentamiento y compartan información comercial relevante que pueda ayudarnos a iniciar la aventura de la exportación, como a blindarnos en operaciones con clientes no habituales.

Finalmente, y en términos puramente técnicos, los seguros de crédito a la exportación gozan de unas características bastante diferentes a las de otros productos ofrecidos, por ejemplo, por las entidades financieras que prestan servicios a la internacionalización. Las herramientas para la gestión del crédito a la exportación y de financiación alternativa ayudan a las empresas a impulsar su estrategia empresarial y estimulan su gestión en un entorno globalizado con una creciente competitividad.

**Eva Díaz de Pablo** es agente comercial exclusiva Zona Norte de CESCE.