

# Cómo reducir riesgos en la salida a los mercados exteriores



**Los seguros de crédito a la exportación, elemento básico en un proceso de expansión comercial internacional.**

**A través de KALIBO puede acceder a un alto volumen de información que le permita la adaptación a los nuevos mercados.**

La globalidad de los mercados y la creciente importancia de la internacionalización de nuestras empresas, han impulsado las exportaciones como una de las principales fuentes de ingresos de las compañías. Una de las razones de este comportamiento, al margen de la imperiosa necesidad de “*vender*” ante la atonía de un mercado interno muy debilitado, ha sido la consolidación y profesionalización de diferentes herramientas desarrolladas exclusivamente para apoyar la internacionalización.



dor, que recoge, analiza y cataloga en función del riesgo una gran parte de los países del mundo. La evaluación contempla un amplio abanico de riesgos de:

El sector exportador ha mejorado considerablemente sus números en la última década y, aunque, en los últimos meses ha visto moderado su crecimiento por la ralentización de las principales economías europeas, ha incrementado su influencia positiva en la economía española.

La diversificación del comercio y la apertura de nuevos mercados, han dispuesto numerosas posibilidades

para aquellas empresas que quieren reforzar o apostar por proyectos de internacionalización. No obstante, estas oportunidades conllevan riesgos inherentes a la presencia en mercados externos, muchas veces poco conocidos, con una idiosincrasia política, económica, jurídica y social propias.

Por ello, es muy importante apoyarse en informes internacionales, como el Mapa Riesgo País de nuestro provee-

**transferencia y convertibilidad**

**expropiación y nacionalización**

**riesgos de confiscación**

**riesgos de guerra**

**violencia política**

## El Seguro de Crédito a la Exportación

Los seguros de crédito a la exportación han evolucionado en los últimos años, estimulados por las necesidades que ha despertado la crisis económica en las empresas y, especialmente, en aquellas que han visto frenado su crecimiento por el frenazo del consumo interno. Estas soluciones ofrecen coberturas de riesgos 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.

A través de KALIBO puede acceder a un alto volumen de información que le permita la adaptación a los nuevos mercados.

Un proceso de internacionalización lleva aparejados riesgos. Uno de los primeros, el control de costes, premisa básica en cualquier proyecto empresarial. 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 el proceso y ayude en la construcción de una estructura empresarial adecuada, capaz de sostener los vaivenes de la demanda. En términos de exportación, la gestión inteligente y eficiente del crédito comercial es una clave cardinal para el éxito, y los seguros de crédito, a través de instrumentos como el descuento de facturas comerciales, entre otros, son una fuente estable de garantía.

En segundo lugar, una vez hemos observado la evolución macroeconómica y analizados los distintos escenarios a los que nos podemos enfrentar, de-

bemos hacer frente al profundo conocimiento del nuevo mercado, conocimiento que nos facilite la información, pautas y metodología comercial para acometer el proyecto con garantías de éxito.

Por ejemplo, a través de Kalibo, podemos acceder a grandes cantidades de información que nos faciliten esta

adaptación. Entre otras características, estas soluciones permiten conocer y asociarse a proveedores y clientes solventes que simplifiquen el proceso y compartan información comercial relevante que, sin duda, sentará las bases de la aventura exportadora.

Finalmente, y en términos puramente técnicos, los seguros de crédito a la

# Herramientas de Gestión Comercial

Desarrollar una gestión comercial acertada conlleva establecer e implementar una serie de pautas y herramientas, entre las que destacan el *credit management*:

- > BÚSQUEDA DE CLIENTES SOLVENTES
- > DEFINICIÓN DE LAS CONDICIONES DE VENTA
- > MONITORIZAR EL RENDIMIENTO DE LOS CLIENTES
- > CONCRETAR LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO
- > ANALIZAR LAS ACCIONES ANTE LA MOROSIDAD
- > FINANCIAR LAS NECESIDADES DE CIRCULANTE CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO COMERCIAL

En este ámbito, desde Kalibo le ofrecemos una cartera de soluciones integrales, flexibles, adaptables a cada circunstancia, que cubren todo el abanico de servicios inherentes a la gestión del crédito comercial, como el aseguramiento parcial o total de los créditos, la prospección de mercados y la búsqueda de clientes solventes, entre otras. Esta cartera de soluciones, que está concretada en **CESCE MASTER ORO**, ofrece una solución integral de servicios de crédito que transformó el sector asegurador español, al cambiar la naturaleza del seguro de crédito, rompiendo con el principio de globalidad.

Esta herramienta cuenta con un amplio portfolio de servicios que conforman una solución integral para adecuarse a las necesidades de cada empresa: gestiona de forma inteligente y eficiente los riesgos de crédito en todas las fases del ciclo empresarial y conjuga en su estructura una amplia cartera de servicios, desde la prospección de nuevos clientes solventes a los que poder vender y el asesoramiento en materia de riesgos comerciales, hasta la gestión del cobro a proveedores o la indemnización en caso de impagos y el acceso a distintos canales de financiación.

La herramienta cuenta con instrumentos específicos de financiación, como los Títulos de Liquidez y los Certificados de Seguro, que buscan proporcionar seguridad y garantía a las entidades financieras ante un posible riesgo de impago, al tiempo que activan y agilizan los flujos de liquidez hacia las empresas para impulsar sus modelos comerciales.

Además, **CESCE MASTER ORO** brinda la oportunidad de contabilizar, examinar y evaluar los riesgos comerciales concretos a los que se enfrenta cada cliente, al ofrecer servicios personalizados de consultoría en la gestión de créditos y riesgos comerciales. Por ejemplo, Risk Management es un sistema de seguimiento en tiempo real de los posibles riesgos derivados del crédito de la cartera de clientes. Esta herramienta cuenta con diferentes modelos estadísticos de decisión sobre los diferentes comportamientos de pago de los clientes y permite a las empresas controlar cada uno de los riesgos representados por sus clientes.

CONTINÚA

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. La agilidad en la cumplimentación de pagos o el uso de instrumentos como la financiación sin recurso, muestran que la versatilidad de estas soluciones abre un universo de oportunidades para todas aquellas compañías que consideren la opción de iniciar un proceso exportador.

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.

## Servicio Transferencia del Riesgo

A través del servicio Transferencia del Riesgo las compañías tienen la po-

sibilidad de controlar la evolución de riesgos de su cartera de clientes y deudores, definir qué clientes cubrir y cuáles no y establecer las cantidades sobre las que desea aplicar una cobertura de riesgos. En este sentido, pone a disposición de cada cliente dos soluciones concretas, configurables según las verdaderas necesidades que éstos experimenten:

**Full Cover** realiza una cobertura de la totalidad de la cartera, con la particularidad de que la oferta de precios es distinta según la calidad del deudor.

**Pay Per Cover** ofrece al empresario una flexibilidad única al no tener la obligatoriedad de cubrir toda la cartera de deudores y poder decidir qué riesgos concretos transfiere y en qué momento.

Por otro lado, **CESCE MASTER ORO** también cuenta con una cobertura completa de soluciones para todas aquellas situaciones derivadas de un proceso de internacionalización. De esta forma, podemos encontrar herramientas destinadas a potenciar el conocimiento de nuevos mercados y facilitar el crecimiento de las empresas a través de un análisis exhaustivo de potenciales clientes a efectos de cobertura de seguro, simplificando la elección del destino comercial y, una vez acotado el margen, analizando específicamente los proveedores a los que asociarse y clientes a los que dirigirse.

En este ámbito, están desarrollados los instrumentos Prospecta y GRS

Global, bases de datos detalladas con información comercial actualizada de millones de empresas de todo el mundo, que ofrecen la oportunidad de conocer en profundidad los mercados objetivo y dan la posibilidad de crecer junto a clientes solventes, que aporten seguridad al negocio.

## CESCE Fondo Apoyo a Empresas

CESCE también ha enfocado las necesidades de las empresas desde la problemática del acceso a la financiación. Este aspecto, estrechamente ligado a la coyuntura económica actual, resulta de capital importancia para todas aquellas compañías que requieren una mayor dotación crediticia para mantener un flujo de caja adecuado o, incluso, iniciar inversiones. Para fomentar la reactivación de estos flujos de liquidez, CESCE ha desarrollado una innovadora solución: CESCE Fondo Apoyo a Empresas, una herramienta flexible que facilita el acceso a financiación a través del descuento de facturas comerciales.

CESCE Fondo Apoyo a Empresas es un canal de financiación no bancario, a un tipo de interés muy competitivo (2,75% anual, nuevas condiciones para todas las empresas), que agiliza al máximo la obtención de liquidez. Esta herramienta no ocupa líneas de crédito bancarias, es una fuente de financiación no cíclica y carece de venta cruzada de otro tipo de productos, lo que evita un coste final más elevado para el empresario.■

## CESCE MASTER ORO

### Pay Per Cover

- **Cobertura:** Tú eliges los clientes a asegurar.
- **Financiación (Liquidez):** Inmediata desde el 2,75%.
- **Nivel Aceptación Riesgos:** El más alto del mercado.
- **Riesgos Cubiertos:** Comerciales + Políticos.
- **Porcentaje Cubierto:** 95% (sin recargo).
- **Indemnización Máxima Anual:** No hay límite.
- **Plazo de Indemnización:** 60 días. El más corto del mercado.
- **Operativa del Límite de Riesgo:** Transparente y plazos de gestión concretos.
- **Precio Variable.**

## Kalibo Correduría de Seguros

Protección y tranquilidad para las empresas



Amplíe información sobre este u otros productos en el 976 210 710 o en [info@kalibo.com](mailto:info@kalibo.com)

