


Tirada: 50.742	Diario de Navarra	Superficie: 322 cm²	
Difusión: 42.176		Ocupación: 26,62%	
(O.J.D)	Navarra	Valor: 1.933,62 €	1 / 1
Audiencia: 147.616	General	Página: 19	
Ref: 6264335	1ª Edición: 03/07/2015		

El nuevo papel del seguro de crédito a la exportación

La evolución del seguro de crédito a la exportación en los últimos años ha multiplicado las alternativas al crédito bancario, herramienta de financiación tradicional para las empresas. La aparición de nuevas vías de financiación no bancaria ha generado un gran impacto en torno al mercado de financiación, que ha activado aspectos clave del comercio internacional, fundamental para el correcto comportamiento económico y desarrollo interno de las empresas en la actualidad. La renovación de las bases tradicionales de la economía, con la diversificación de mercados como una de sus principales características --junto al desarrollo tecnológico--, nos ha obligado a adaptarnos al cambio y a transformar las empresas en organizaciones con potencial internacional.

Estas circunstancias han liderado la renovación de la industria, llevando a las compañías de servicios de seguro de crédito a la exportación y gestión del crédito comercial a adoptar unos criterios de flexibilidad desconocidos hasta la fecha; el objetivo de este nuevo modelo asegurador es hacer frente a la debilidad del mercado interno y multiplicar la competitividad empresarial de la mano de la exportación.

En este marco económico, cuando una empresa tiene la oportunidad de analizar, examinar y evaluar los riesgos comerciales concretos a los que se enfrenta, sus probabilidades de éxito aumentan exponencialmente. Las empresas españolas demandan disponer de unos servicios de consultoría personalizada en la gestión de créditos y riesgos comerciales para estimular su competitividad. Estos servicios se han constituido como un sólido aliado para afrontar con garantía nuevos, necesarios e ilusionantes proyectos.

Dentro de este innovador ámbito, uno de los aspectos más destacados es el sistema de seguimiento en tiempo real de los posibles riesgos derivados del crédito de la cartera de clientes, un instrumento para el diseño de árboles de decisión sobre comportamientos de pago de clientes, para el control de los riesgos y para

adelantarse a cualquier circunstancia susceptible de ser un problema o contingencia en la toma de decisiones.

Cuando las compañías avanzan en sus procesos de internacionalización multiplican sus conexiones con jugadores locales, lo que hace imprescindible realizar una valoración de la cartera de deudores. Esta valoración debe cubrir necesidades concretas de cobertura de riesgos, controlar la evolución de los riesgos de la cartera de clientes y deudores, definir la cobertura final y establecer las cantidades a aplicar sobre dicha cobertura de riesgos.

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.

Así como la gestión de riesgos es en la actualidad una prioridad para las empresas españolas, el acceso y búsqueda de financiación se ha convertido durante los últimos años en una necesidad perentoria para iniciar los procesos de expansión, para exportar e internacionalizarse. Por ello, la importancia de asociar el seguro de crédito a acceso a financiación. Ante la importancia que ha adquirido la internacionalización empresarial es fundamental mantener la transversalidad de todos los productos y servicios de la herramienta seguro de crédito. De esta forma, las empresas contarán con un asesoramiento integral global en cualquier parte del mundo.

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

Eva Díaz de Pablo

