

MEJORAR LA COMPETITIVIDAD A TRAVÉS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN



Álvaro Portes
Director Territorial Sur
de CESCE

La mejora de los principales indicadores macroeconómicos nos ha llevado a unas tasas de crecimiento del PIB similares a las registradas en 2007 (2,5%), incluyendo nueve trimestres consecutivos de crecimiento intertrimestral. Uno de los factores clave ha sido y es la exportación y la internacionalización de nuestras empresas que, junto a la caída del precio de las materias primas y, en concreto, del petróleo, ha conseguido una mejora histórica de nuestra balanza de pagos.

Las exportaciones han asumido un rol importante, ocupando parte del peso perdido en el PIB de nuestro debilitado consumo interno y multiplicando las oportunidades de nuestras empresas. Los datos de exportaciones muestran la mejora de este indicador en los últimos años, en crecimiento bruto desde 2000, con la salvedad de 2009, y con una incidencia en el PIB de hasta el 23,1%, según los datos registrados de 2014, último ejercicio completo evaluado. Estos datos, impulsados por otros parámetros, como el aumento de la cobertura de las importaciones (superior al 92%) o la reducción del déficit comercial (-6,1%) en los primeros compases de 2015, promocionan el potencial de crecimiento de este indicador y muestran el impulso de la competitividad empresarial española.

En los últimos meses, España ha equilibrado la desajustada balanza comercial, llegando a rozar el equilibrio técnico en marzo de 2015 y superando el 90% de cobertura en cinco de los seis primeros meses del año. Las empresas han comprendido que la razón de la mejora de las exportaciones son el aumento de valor y competitividad de sus productos en mercados internacionales, una oportunidad que ha evolucionado exponencialmente con la mejora, entre otros, de las condiciones y herramientas de financiación.

Clientes sólidos, clientes solventes

Esta tendencia ha ayudado al grueso del tejido empresarial español a comprender la importancia de la solvencia y de la capacidad financiera para garantizar toda la infraestructura inversora/logística inherente a cualquier proceso exportador. CESCE, consciente de las necesidades de las empresas y de su dificultad a la hora de financiarse, ha desarrollado soluciones como **CESCE Fondo Apoyo a Empresas**, los **Títulos de Liquidez** y los **Certificados de Seguro** que facilitan a todo tipo de empresas el

acceso a la financiación. Por ejemplo, los Títulos de Liquidez y los Certificados de Seguro, son herramientas que buscan proporcionar seguridad y garantía a las entidades financieras ante un posible riesgo de impago, al mismo tiempo que activan y agilizan los flujos de liquidez hacia las empresas, las cuales buscan reimpulsar sus modelos comerciales.

CESCE Fondo Apoyo a Empresas es un instrumento, disponible para todas las empresas (sean o no clientes de CESCE e independientemente de su tamaño o sector de actividad), que ofrece una financiación directa, de forma ágil y segura, por medio del descuento de facturas comerciales, a un interés muy reducido y competitivo del 2,75%, muy por debajo de la media del mercado.

Las ventajosas condiciones del Fondo, así como su innovador formato, le convierte en **una alternativa real e idónea para todo tipo de compañías al tratarse de una operación sin recurso**: la empresa carece de responsabilidad sobre la posible insolvencia del deudor, siendo el Fondo la parte de la operación que asume el riesgo de impago. Este aspecto es muy relevante en casos de deudores no españoles, pues los costes derivados de los trámites de reclamación de deudores internacionales son elevados, sin mencionar el normal desconocimiento de la legislación del propio país, lo que aporta, sin duda, un importante valor añadido a esta financiación.

Otra de las materias clave en la internacionalización empresarial es el conocimiento de los mercados y la monitorización de sus riesgos. Las empresas exportadoras buscan, por encima de todo, resolver dos situaciones: solidez financiera para acometer inversiones logísticas y clientes solventes. CESCE cuenta con una profunda especialización que le permite ofrecer un asesoramiento integral y una valoración personalizada de los riesgos políticos y económicos, a corto, medio y largo plazo, que puedan afectar a las operaciones comerciales. Ante estas condiciones, CESCE ha adecuado sus soluciones a las necesidades reales de los mercados y las especificaciones particulares de las empresas.

Estos elementos son fundamentales para conocer tanto a los principales actores locales como la solvencia de los nuevos clientes, además de contabilizar, examinar, evaluar y gestionar los riesgos comerciales. Saber quién puede ayudar a consolidar la posición en un mercado es un activo de gran valor, una buena oportunidad para dar los primeros pasos



con seguridad y eficiencia. En este aspecto, CESCE cuenta con una amplia cartera de servicios:

Risk Management es un sistema de seguimiento en tiempo real de los posibles riesgos derivados del crédito de la cartera de clientes; diferentes modelos estadísticos sobre comportamientos de pago de los clientes y control de los riesgos de cada cliente.

A través de la solución **Transferencia del Riesgo**, las empresas pueden controlar la evolución de la cartera de riesgos de clientes y deudores, definir qué clientes cubrir y cuáles no y establecer las cantidades a aplicar en una cobertura de riesgos (Pay Per Cover, flexibilidad absoluta a la hora de cubrir la cartera de riesgos; Full Cover, cobertura total de cartera, precio diferente según cliente).

Por otro lado, **Prospecta y GRS Global**, bases de datos detalladas con información comercial de empresas de todo el mundo, facilita la oportunidad de conocer en profundidad los principales jugadores de los mercados objetivo y posibilita crecer junto a clientes solventes, que aporten seguridad al negocio.

Finalmente, el servicio **Riesgo País** ofrece un diagnóstico de los riesgos derivados del comercio internacional y la

inversión en el exterior, acercando a las empresas los principales puntos a tener en cuenta, en materia política, económica y social.

¿Dónde están las mejores oportunidades para exportar?

La globalización ha supuesto un cambio de paradigma económico que ha afectado considerablemente al comportamiento y rendimiento de las compañías de cualquier sector o tamaño. Por ello, tomar la decisión de exportar, de internacionalizarse, puede suponer la diferencia entre construir una historia de éxito global o limitar el crecimiento al mercado local.

CESCE también evalúa las perspectivas de cada uno de los sectores y subsectores de actividad de la economía española, a través del **Informe Sectorial de la Economía Española 2015**. Este estudio destaca que las exportaciones crecieron un 2,5% en 2014, por encima de los registros europeos e, incluso, de la zona euro.

En este sentido, la tecnología industrial ha liderado este ranking, posicionando a España como una potencia en el sector automoción (noveno fabricante mundial de vehículos) y en la fabricación y comercialización de componentes de equipo.

Por otro lado, tradicionalmente, las empresas españolas han buscado emplazamientos geográficos culturalmente afines para internacionalizarse, como América Latina, los principales motores económicos de Europa (Francia, Reino Unido y Alemania), y otros socios comerciales afines como Portugal o la región del norte de África. Sin embargo, en los últimos años, la influencia de nuestras exportaciones en las grandes potencias económicas mundiales (EE.UU. y China) y en los países emergentes ha crecido considerablemente, ampliando las posibilidades de internacionalización. Países como Botswana, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Malasia u Omán forman parte de algunas de las novedades en el nuevo entorno comercial positivo de las empresas españolas. ●

“Las empresas han comprendido que la razón de la mejora de las exportaciones son el aumento de valor y competitividad de sus productos en mercados internacionales”