

Las insolvencias se estabilizan a nivel mundial, aunque se mantienen las incertidumbres

ASÍ SOMOS:

Joerg-Uwe Lerch,
Director General de
SOLUNION México

TENDENCIAS

El impacto de Industria
4.0 en las fábricas

CON EXPERIENCIA

Ángel Peña,
Administrador de
Cadielsa Valladolid



solunion

Expertos en Seguros de Crédito

SOLUNION y ACOCEX firman un acuerdo de colaboración para impulsar el comercio exterior

SOLUNION ha suscrito un acuerdo de patrocinio con ACOCEX, Asociación

ACOCEX.

Española de Profesionales de Comercio Exterior, para fomentar la exportación de las empresas españolas, lo que la convierte en la única compañía aseguradora de crédito en colaborar con esta Asociación, primera y única red oficial de profesionales de comercio exterior en España.

La misión de SOLUNION es proporcionar soluciones adecuadas y adaptadas a las necesidades de las empresas, para garantizar su seguridad y crecimiento sostenido en todo el mundo. Gracias a este acuerdo, la aseguradora de crédito continúa dando pasos en este sentido, a través del acercamiento a las empresas exportadoras del país. Para Luis Caballero, Director Comercial y de Marketing de SOLUNION España, "La firma de este contrato supone una muestra más del compromiso de SOLUNION con las compañías exportadoras españolas, además de una gran oportunidad para dar a conocer nuestras soluciones de seguro de crédito al sector exportador, diseñadas para garantizar la expansión de sus negocios de una forma segura y rentable".



En la imagen, Luis Caballero, Director Comercial y de Marketing de SOLUNION España, y Rafael Cascales Sisniega, Presidente Ejecutivo de ACOCEX.

SOLUNION participa en la XIX Asamblea General de Alasece

SOLUNION participó el pasado mes de octubre en la XIX Asamblea General de Alasece, la Asociación Latinoamericana de Seguro de Crédito, que reúne a miembros activos que comercializan el seguro de crédito en América Latina y el Caribe. Asimismo, cuenta con miembros vinculados al negocio del reaseguro o a la financiación de exportaciones en Europa y Latinoamérica.

La reunión tuvo lugar en Zacatecas, México, y en ella se compartió información sobre la evolución del mercado latinoamericano de seguro de crédito, con especial foco en México, Chile, Argentina y Brasil, y se presentó un informe preliminar sobre la accesibilidad de la información comercial y financiera en los distintos países de la región.



SOLUNION presenta sus soluciones de seguro de crédito en Cevisama

Del 1 al 5 de febrero, SOLUNION estuvo presente en Cevisama, la feria internacional de la industria cerámica, el baño y la piedra natural, donde se presentaron las últimas novedades del sector. El evento tuvo lugar en Valencia y reunió a los principales profesionales de esta industria.

SOLUNION apuesta por el impulso de este sector, con gran capacidad exportadora, y facilitó a los asistentes asesoramiento en materia de riesgo comercial. Asimismo, ofreció información sobre mercados, recobro, prevención del riesgo de impago y otras variables que influyen en el crecimiento seguro de las empresas, y presentó sus soluciones de seguro de crédito, según las necesidades de cada compañía.

España lidera el crecimiento de la zona euro

Junto con Irlanda, España es el principal motor de crecimiento de la zona euro. El último informe de Euler Hermes, accionista de SOLUNION al 50% con MAPFRE, "The Seven Dwarfs of Economic Growth" analiza las claves del crecimiento mundial, en el que España jugará un papel relevante. Se espera que el PIB real español alcance un crecimiento de 3,1% en 2015, 2,6% en 2016 y 2,1% en 2017.

El consumo privado seguirá siendo fuerte, la inflación se mantendrá en tasas bajas y mejorará el mercado laboral. Sin embargo, el crecimiento se ralentizará ligeramente, como resultado de la disminución del efecto positivo de la caída de los precios del petróleo, y el apoyo fiscal será menor. También se observa la disminución significativa de la inversión pública (especialmente en la construcción). Esto debería dar más espacio a la inversión en el negocio privado, que está

viviendo un gran momento. Además, el dato de exportaciones seguirá siendo sólido debido a la debilidad del euro y a las ventajas competitivas conseguidas en los últimos años.

En cuanto a las cifras a nivel mundial, según el estudio, el PIB crecerá este año un 2,8% y no alcanzará el 3% hasta 2017. La buena noticia es que la inversión privada por fin se está despertando en las economías avanzadas y puede apoyar el crecimiento. En Europa, el aumento de la facturación, la mejora de la rentabilidad empresarial y un coste de capital más bajo, podrían dar lugar a sorpresas positivas. En Estados Unidos, la caída de la inversión en la industria del petróleo y el gas es difícil de contrarrestar por los sectores no energéticos. Después de haber disminuido un -5% en 2015, se espera que las insolvencias empresariales aumenten un 1% en todo el mundo durante este año, el primer aumento desde 2009.

Sumario

- 2.- Actualidad
- 3.- Editorial
- 4.- Así somos
Joerg-Uwe Lerch, Director General de SOLUNION México
SOLUNION amplía su negocio a Ecuador
SOLUNION, primera compañía de seguro de crédito en el Barómetro ADECOSE
- 8.- A fondo
Las insolvencias se estabilizarán en 300.000 casos en 2016
- 10.- Con experiencia
Ángel Peña, Administrador de Cadielsa Valladolid
- 12.- Tendencias
El impacto de Industria 4.0 en las fábricas
- 16.- Visión de mercados
- 18.- Territorio de pago

Edita:

 **solunion**

Expertos en Seguros de Crédito

Solunion, Seguros de Crédito
Avda. General Perón, 40 – 3ª Plta.
28020 Madrid
Tfo: +34 91 581 34 00
www.solunionseguros.com

Depósito Legal: M-28475-2013



Solunion Seguros de Crédito



@SolunionSeguros

Editorial



*Fernando Pérez-Serrabona
Director General de SOLUNION*

Ha comenzado un nuevo año en el que el ritmo de crecimiento de la economía mundial será moderado. La reacción de los mercados de valores durante las primeras semanas de 2016 continúa mostrando cierta fragilidad en cuestión de confianza, pero el despertar de la inversión privada en las economías desarrolladas y la recuperación del comercio, aunque sea de forma tímida, serán dos tendencias positivas cuya evolución seguiremos de cerca.

En SOLUNION hemos comenzado el año con una buena noticia: por tercera vez somos la primera compañía de seguro de crédito en el Barómetro ADECOSE, la principal asociación de corredores de España, un nuevo reconocimiento a nuestra calidad de servicio.

SOLUNION ya desarrolla su negocio en ocho países de Latinoamérica. El último en sumarse a la lista ha sido Ecuador, donde hemos puesto al alcance de las empresas nuestras soluciones para que sus negocios crezcan de forma segura.

Otro de los protagonistas de este número es México, un mercado con numerosos acuerdos comerciales internacionales, la principal plataforma de impulso de sus exportaciones, según destaca en su entrevista Joerg-Uwe Lerch, Director General de la filial mexicana de SOLUNION. También recogemos el testimonio del administrador de Cadielsa, uno de nuestros clientes en España, que refleja la importancia del seguro de crédito como herramienta que proporciona información vital para la toma de decisiones en la empresa.

Por otro lado, asistimos al desarrollo de la sociedad de la información, que en el ámbito de la fabricación supone la 'cuarta revolución industrial', según desvelan los profesionales de Altran España, en un artículo de esta revista.

2016 será un año de nuevas oportunidades en el que SOLUNION continuará ofreciendo a sus clientes soluciones flexibles y adaptadas a las necesidades de cada tipo compañía, en cualquier país y sector de actividad. Ponemos todo nuestro conocimiento como expertos en seguros de crédito, al servicio de su éxito.

Un saludo.



Joerg-Uwe Lerch,
Director General de
SOLUNION México

“Nuestros asegurados son el centro de nuestro negocio, y la mejor manera de fidelizarlos es ofrecerles una atención y un servicio excelentes”

2015 ha sido un año récord en pólizas de nuevo negocio en SOLUNION México. Este buen resultado obedece, según Joerg-Uwe Lerch, a “nuestro objetivo de diversificación de cartera, con nuevos clientes y nuevos mercados”. Entre los principales retos de la compañía en México, destaca el de incrementar la penetración del seguro de crédito a través de distintos canales de distribución. Para ello, cuentan con el total apoyo de sus accionistas y con un equipo fuerte, que trabaja unido para ofrecer lo mejor.

SOLUNION: Desde noviembre de 2014, las empresas mexicanas se benefician de las soluciones de seguro de crédito de SOLUNION. ¿Cuál es el balance del pasado año?

Joerg-Uwe Lerch: Me complace decir que 2015 ha sido un

año récord en lo que se refiere a la firma de nuevo negocio; nuestro volumen de primas se ha incrementado en torno al 20% respecto al año anterior. Entendemos que la estrategia de ventas está funcionando a pleno rendimiento, y que nuestros acuerdos de distri-

bución con MAPFRE y HSBC están siendo cruciales.

S: ¿Qué retrato podría hacer del seguro de crédito en México?

J.-U.L.: México es el país con el menor porcentaje de penetración de seguro de crédito

en toda Latinoamérica. Nuestro producto suele ser contratado por empresas extranjeras o cuya sede se encuentra en otros países. Esto supone un reto motivador, puesto que hay mucho por hacer. Una vez más, nuestra estrategia multicanal es básica, ya que nos

ayuda a dar a conocer el producto a las empresas.

S: ¿Qué supone para su entidad contar con MAPFRE y Euler Hermes, como accionistas?

J.-U.L.: El apoyo de los accionistas es un elemento clave en nuestra estrategia, que nos enriquece y nos hace más fuertes. Gracias a Euler Hermes, tenemos acceso a la mayor base de datos de riesgos del mundo, con información sobre empresas de más de 50 países. Se trata de una información de primera calidad que nos permite aconsejar a nuestros clientes de la forma más adecuada.

Por otro lado, MAPFRE es la aseguradora más grande de Latinoamérica. Su red de oficinas y agentes en México es de suma importancia para acercar el seguro de crédito de SOLUNION a todos los rincones del país.

S: ¿Cuáles son las fortalezas del Equipo Directivo de SOLUNION en México?

J.-U.L.: En SOLUNION México contamos con un equipo fuerte, que reúne todas las características de una buena dirección. Todos sus componentes están muy enfocados a resultados y se complementan perfectamente. Además, comparten una característica importantísima: la empatía.

S: ¿Qué representan los clientes para SOLUNION México? ¿Cuáles están siendo los resultados de aplicar un modelo de servicio basado en la cercanía al cliente?

J.-U.L.: Nuestros clientes tienen una percepción muy positiva de nosotros, que transmiten a otras compañías en la industria. Esto nos está ayudando a forjar nuestra imagen de socio de referencia de las empresas.

Con la finalidad de acercarnos a nuestros asegurados, hemos implementado un proyecto proactivo con un esquema de atención personalizada que ha mejorado la percepción del servicio por parte de nuestros clientes e intermediarios. Nuestros asegurados son el centro de nuestro enfoque, y la mejor manera de fidelizarlos es ofre-

“México es la economía con el mayor número de acuerdos comerciales bilaterales de la región, lo que promueve la exportación y ayuda a diversificar el riesgo”

cerles una atención y un servicio excelentes.

S: Dentro de su oferta, ¿qué productos están teniendo más éxito entre las empresas mexicanas?

J.-U.L.: La póliza “Whole Turnover”, que es un producto integral que ayuda a proteger toda la cartera de clientes del asegurado frente al impago. El servicio de Cobranza o Recobro es también indispensable para el éxito de este producto. Se trata del departamento más grande de la compañía y cuenta con expertos en recobro de cada país.

S: ¿A través de que canales de distribución llevan a cabo la venta de sus seguros?

J.-U.L.: En SOLUNION México, como en todo el grupo SOLUNION, la multicanalidad es un aspecto básico de la estrategia comercial. Contamos con acuerdos de ventas con MAPFRE y HSBC. Además, venden nuestros productos brokers globales e independientes, a los que hay que sumar la fuerza de nuestra propia venta directa.

S: El objetivo de SOLUNION es convertirse en la compañía de referencia en seguro de crédito en los mercados de España y Latinoamérica. ¿Cómo va a contribuir SOLUNION México a alcanzar ese objetivo global?

J.-U.L.: En SOLUNION México estamos muy comprometidos con la aportación a la estrategia global del Grupo para alcanzar los ambiciosos objetivos de liderazgo que tenemos. Para ello, nos hemos fijado la meta de alcanzar un crecimiento de negocio superior al promedio. Manteniendo nuestro rendimiento de una manera sostenible, alcan-

zaremos este crecimiento. Potenciamos cada día el acercamiento a empresas mexicanas de todos los tamaños, para conocerles cada vez más y poder ofrecerles los productos y servicios que mejor se adaptan a sus necesidades.

S: ¿Qué momento vive en la actualidad la economía mexicana?

J.-U.L.: En estos momentos, la economía mexicana se está viendo afectada por la caída del precio del petróleo. Ha habido un fuerte impacto en las infraestructuras, lo que está afectando a la construcción. Sin embargo, y aunque el PIB del país crece a tasas menores (2,5%), México es la economía con mayor número de acuerdos comerciales bilaterales de la región, lo que promueve la exportación y ayuda a diversificar el riesgo.

S: ¿Cómo están funcionando los acuerdos comerciales con la Unión Europea?

J.-U.L.: México y la Unión Europea cuentan con un tratado

de libre comercio (TLCUEM) desde julio de 2000. Este acuerdo persigue fomentar el diálogo político y potenciar la cooperación económica entre ambas economías. El tratado ha supuesto un incremento importante en los flujos tanto comerciales como inversionistas.

En 2016, México y la Unión Europea renegociarán este acuerdo para introducir nuevos puntos que contemplen el comercio electrónico y faciliten los negocios entre ambas economías eliminando más aranceles. Esperamos que la revisión del tratado traiga mayor prosperidad económica a México.

S: ¿Qué planes tiene SOLUNION México para el futuro inmediato? ¿Cómo se presenta 2016?

J.-U.L.: Queremos expandir nuestro alcance formando a más especialistas en seguro de crédito en las filas de MAPFRE. Asimismo, buscaremos ampliar nuestra cartera de empresas, con lo que esperamos crecer a una tasa de dos dígitos.

Otro reto por delante es la gestión de las pólizas provenientes de nuestro acuerdo de fronting con MAPFRE Panamá, por el que vendemos nuestro producto en el país centroamericano. Se trata de una economía donde el seguro de crédito tiene todo por hacer y esperamos poder aprovechar esta oportunidad.

Perfil

Nacido en Alemania y con formación en Finanzas, Marketing y Liderazgo, en 2007, Joerg-Uwe Lerch se incorpora a Euler Hermes como Director de Estrategia del Grupo, proveniente de Allianz, donde desarrolla su carrera profesional durante 17 años, en diferentes puestos de responsabilidad y países.

En 2010 asume un nuevo reto en Euler Hermes y es designado CEO de América Latina hasta su posterior nombramiento como Director General de SOLUNION México. Desde su posición actual lidera un equipo directivo formado por Jorge Pedemonte, Director Comercial; Marcelo Caraveo, Director de Riesgos, Información y Siniestros; y Jesús Nieto, Director de Administración y Finanzas.

SOLUNION amplía su negocio a Ecuador

Desde el pasado noviembre, las empresas de Ecuador pueden acceder a las soluciones y servicios de SOLUNION para hacer crecer su negocio de forma segura en el mercado nacional y en el internacional.

SOLUNION continúa su proceso de expansión en Latinoamérica. Con Ecuador, ya son cuatro los países a los que SOLUNION ha ampliado sus actividades a lo largo del pasado año, tras el inicio de operaciones en Uruguay, Perú y Panamá.

Desde noviembre de 2015, las empresas de Ecuador pueden acceder a las soluciones y servicios de SOLUNION para que sus negocios crezcan de forma segura. MAPFRE, accionista de SOLUNION al 50% con Euler Hermes, se encarga de la emisión de las pólizas de seguro de crédito a través de su filial ecuatoriana MAPFRE ATLAS y el equipo de SOLUNION Colombia se encarga de su gestión.

De acuerdo con el último informe de Euler Hermes sobre Ecuador, la economía de este país se caracteriza por unos ratios de endeudamiento moderados y una total 'dolarización', que ancla las perspectivas de inflación y limita la transferencia y el riesgo de cambio.

La economía ecuatoriana no puede entenderse sin tener presente su alta dependencia de la producción de petróleo –que supone alrededor del 30% de los ingresos del Gobierno y más del 50% de las exportaciones– y, en consecuencia, su vulnerabilidad a los precios del barril de crudo. El PIB creció solo un 0,6% en 2015.

Ecuador cuenta con importantes reservas de crudo, recursos mineros aún por explotar, un enorme potencial como destino turístico y una red de carreteras que ha sido renovada gracias a las grandes inversiones realizadas en infraestructuras durante los últimos ejercicios.



Presencia de SOLUNION en Latinoamérica

SOLUNION comenzó a operar en España y Latinoamérica en enero de 2013, fruto de la unión de las carteras de MAPFRE CAUCIÓN Y CRÉDITO y Euler Hermes en estos países. Desde entonces no ha parado de crecer ampliando su negocio en Latinoamérica para ofrecer a las empresas su amplia experiencia en la gestión del riesgo comercial, así como para poner en sus manos soluciones y servicios para que puedan desarrollar su actividad comercial con total seguridad, tanto en el mercado nacional como en el internacional. A lo largo de 2015, a las filiales de Argentina, Chile, Colombia y México se unieron 4 países más. Durante el primer semestre de 2015, la compañía anunció el inicio de operaciones en Uruguay y en Perú, y a continuación en Panamá y Ecuador.



SOLUNION, primera compañía de seguro de crédito en el Barómetro ADECOSE

SOLUNION ha vuelto a ser elegida como mejor compañía de seguro de crédito en la VII Edición del "BARÓMETRO ADECOSE 2015: Estudio sobre la calidad de servicio de las compañías", que refleja el nivel de satisfacción de los principales corredores de España respecto a las diferentes empresas aseguradoras.

ADECOSE
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
CORREDURÍAS DE SEGUROS

SOLUNION es, por tercer año consecutivo, la primera compañía de seguro de crédito en términos de satisfacción y calidad de servicio. Así lo han decidido los mediadores encuestados, en una edición que ha registrado su mayor índice de participación hasta la fecha, con un total de 800 entrevistas realizadas a miembros de 100 corredurías.

"Este reconocimiento pone de manifiesto, una vez más, la calidad de servicio y la profesionalidad que el equipo de

SOLUNION presta a sus colaboradores y asegurados", indica Laurent Treilhaes, Director General de SOLUNION España. "Agradecemos profundamente el respaldo de nuestros socios mediadores, lo que constituye un incentivo para continuar trabajando en esta línea. Nuestro objetivo es mantener este primer puesto, mediante una apuesta por la mejora continua de nuestro modelo de servicio para proporcionar la máxima calidad".

SOLUNION trabaja con el 42% de los corredores adscritos a ADECOSE, quienes la valoran por encima de la media del sector en la mayoría de las dimensiones estudiadas en el Barómetro.

SOLUNION obtiene una puntuación superior a la media en la relación producto y precio, la gestión técnica y comercial, los siniestros, los recursos, la claridad en los contratos y la agilidad de respuesta, entre otros. Los corredores han destacado como principales fortalezas de SOLUNION su capacidad técnica, su cobertura a precio competitivo y la precisión en los documentos emitidos.

ADECOSE es la primera asociación de corredores de España, fundada en 1977 para apoyar los intereses de los corredores de seguros y para proporcionar servicios a sus miembros asociados. Agrupa a más de 120 empresas líderes del sector de la mediación de seguros cuyo común denominador es su estructura y capacidad competitiva. En ella está representado el 45,9% de los corredores y corredurías de España.

El objetivo último del Barómetro es plasmar, de manera objetiva, el nivel de satisfacción de los socios con las distintas compañías aseguradoras con las que trabajan. De este modo, se aporta información útil tanto a corredurías como a aseguradoras, para incentivar al sector a buscar la eficiencia mediante medidas concretas.



Laurent Treilhaes, Director General de SOLUNION España

"Apostamos por la mejora continua de nuestro modelo de servicio para proporcionar la máxima calidad"

Tres años de reconocimiento

Desde 2013, SOLUNION ha sido reconocida por los corredores de ADECOSE como la primera compañía de seguro de crédito, en términos de satisfacción y calidad de servicio, con lo que ya se suman tres años de reconocimiento.

Además, el pasado mes de octubre, la compañía experta en seguros de crédito fue galardonada en la primera edición de los Premios Estrellas ADECOSE con dos Estrellas ADECOSE por la puntuación recibida en el "Barómetro ADECOSE 2014". En concreto, la valoración de SOLUNION como primera compañía de seguro de crédito en términos de satisfacción y calidad de servicio, le valía la Estrella de Bronce, concedida a las empresas que obtuvieron la mejor valoración en cada uno de los ramos de actividad. Asimismo, la puntuación obtenida en servicio global, superior a 7 (7,03 sobre 10), le hacía merecedora de una Estrella de Plata.



Las insolvencias se estabilizarán en 300.000

Durante el ejercicio actual, las insolvencias se reducirán un 1% en las economías avanzadas y crecerán un 4% en los mercados emergentes, aumentando la 'brecha' entre los dos bloques. Como resultado, se estima que el Índice Global de Insolvencias decrezca un 4% este año y la cifra de insolvencias se estabilice a nivel mundial en 300.000 casos.

El Índice Global de Insolvencias de Euler Hermes, que mide las insolvencias en el mundo, decrecerá un 4% en 2016, según el análisis realizado por SOLUNION sobre el último informe de su accionista, en el que apunta sus previsiones para el presente ejercicio en cuanto a insolvencias a nivel mundial.

La compañía especializada en seguro de crédito espera que la cifra mundial se estabilice en 300.000 casos, ya que 2015 supone el fin de la tendencia de ajuste post crisis. Esta orientación, que muestra un descenso de las insolvencias del 14% en 2014 y ha continuado en 2015, pierde fuerza en 2016 en línea con la ralentización de la economía mundial. Como resultado, se estima que el Índice Global de Insolvencias decrezca un 4% este año.

A pesar de seis años consecutivos de caída, el retroceso no ha sido lo suficientemente fuerte como para contrarrestar el elevadísimo número de quiebras experimentado entre 2007 y 2009, por lo que el Índice Global de Insolvencias continúa un 3% por encima de la media anterior a la crisis.

Movimiento divergente

Los datos del informe también constatan que la divergencia entre las economías avanzadas y los mercados emergentes continuará creciendo en 2016, generando un descenso de las insolvencias del 1% en las economías avanzadas, en comparación con el aumento del 4% en los mercados emergentes.

En estos países, "los fuertes déficits por cuenta corriente, la vulnerabilidad del sector privado y una agenda de reformas altamente politizada, crean

tormenta perfecta. La fuga de capital, la volatilidad y los riesgos crediticios están aumentando", comenta Ludovic Subran, Consejero de SOLUNION y Economista Jefe de Euler Hermes.

En este momento, el fuerte decrecimiento de las insolvencias en Estados Unidos y Europa Occidental está compensando las turbulencias de Asia y Latinoamérica, pero la previsión es cada vez más oscura para los emergentes.

Brasil, China, Nigeria, Rusia, Sudáfrica y Turquía, entre otros, se han visto afectados de manera negativa por la bajada de precios de las materias primas; el inminente aumento de la tasa de la Fed, que ejerce presiones sobre las divisas y la financia-



casos en 2016

ción; y, en general, por el lento nivel de crecimiento: el PIB mundial ha estado aumentando por debajo del 3% durante los últimos cinco años.

Efecto '3D'

Los altos niveles de Deuda empresarial, la Desinflación y la Disrupción crean un círculo vicioso en '3D'. Las empresas de la región Asia Pacífico son las más afectadas por este efecto 3D, que ha tenido como resultado un aumento de las insolvencias del 11% en 2015, la primera subida desde 2008.

China sufrirá especialmente, y se espera un incremento de las insolvencias de un 25% en 2015 y un 20% en 2016. Construcción, metalurgia y minería, manufactura de gama baja y las industrias relacionadas con la exportación, son los sectores para los que se prevé un mayor impacto.

Economías avanzadas: descensos del 10%

Para Estados Unidos y Europa Occidental se espera un descenso del 10% en las insolvencias correspondientes a 2015. Algunos países, como Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, ya están experimentando niveles históricamente bajos. Sin embargo, otros países como Francia o Italia, están teniendo dificultades para reducir su nivel

de insolvencias, mientras algunos sectores como la construcción continúan siendo especialmente sensibles.

Además, se prevé que la mejoría en las economías avanzadas pierda fuerza en 2016, ya que las empresas tendrían que lidiar con la lentitud del crecimiento económico, los todavía elevados niveles de deuda, las presiones deflacionistas, las disrupciones y las dinámicas demográficas de negocio.

España: mejores previsiones

España es el actual motor de crecimiento de la zona euro. El mercado español ha visto disminuidas sus insolvencias en un 22% en 2015 y el crecimiento del PIB alcanzó el 3%. La recuperación se apoyó en un primer momento en las exportaciones (6% interanual en el segundo trimestre) y en la inversión (6,1%). En la construcción, la inversión ha aumentado a lo largo de cinco trimestres consecutivos, lo que ha llevado a una caída de las insolvencias en el sector del 37% en un plazo de un año.

La mejora de la tasa de desempleo y el aumento del poder de compra de las economías domésticas en un contexto de baja inflación, están activando el consumo pri-

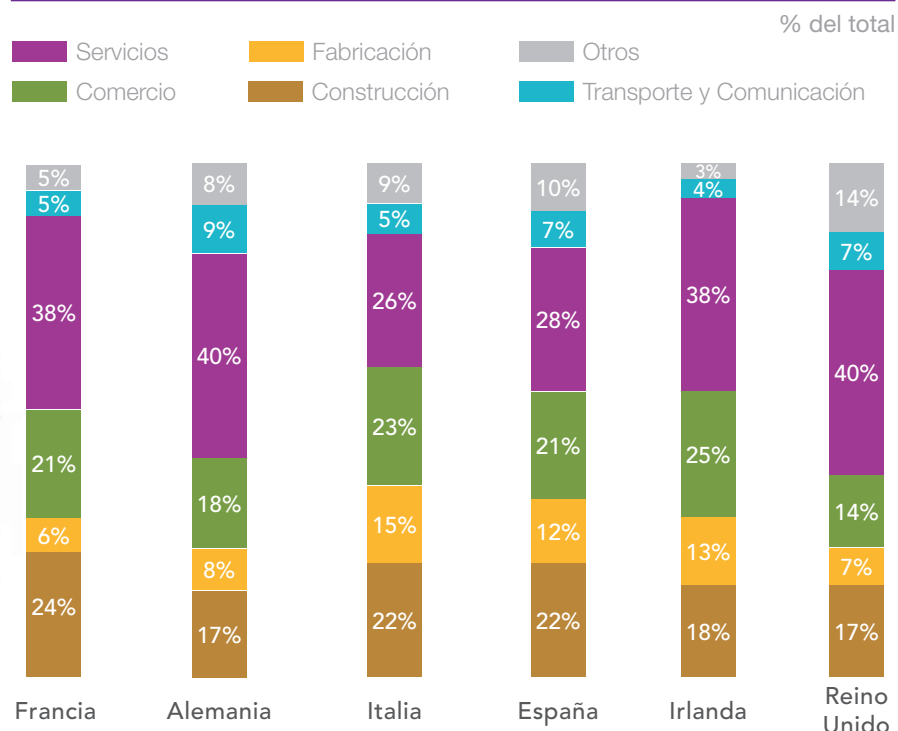
vado, que aumentó un 3,5% en el segundo trimestre. Como consecuencia, las insolvencias en el comercio minorista están cayendo un 25,5%, mientras que a principios de 2014, continuaban aumentando.

Algunos de los actuales conductores del crecimiento deberían desaparecer el próximo año, como consecuencia del estancamiento de la caída del euro y de los precios del petróleo. Se prevé una ralentización de la tasa de reducción de las insolvencias hasta el 10% en 2016.

El fuerte decrecimiento de las insolvencias en Estados Unidos y Europa Occidental está compensando las turbulencias de Asia y Latinoamérica



Insolvencia por sectores*



* Basado en datos disponibles de 2015. Fuente: Euler Hermes

“Para llevar a cabo operaciones con éxito, necesitamos la información que el seguro de crédito nos proporciona sobre clientes y empresas”

Ángel Peña, Administrador de Cadielsa Valladolid



SOLUCION: ¿Podría hacer una breve presentación de la trayectoria de Cadielsa?

Ángel Peña: Grupo Cadielsa comenzó su andadura hace 25 años, en plena crisis de los noventa, para satisfacer las necesidades de un amplio grupo de profesionales que demandaban productos y servicios de calidad en el mercado de material eléctrico. Siempre hemos tenido clara nuestra vocación de servicio, aportando a nuestros clientes soluciones técnicas, logísticas y de todo tipo, con alto valor añadido.

Cadielsa comercializa sus productos mediante un equipo humano profesional. A lo largo de los años, hemos ido mejorando e incrementando nuestra oferta, y podemos manifestar con humildad que somos un referente de la distribución de material eléctrico, en la zona de Castilla y León. En esta Comunidad Autónoma contamos con 7 puntos de venta, lo que nos permite cubrir las necesidades de los profesionales eléctricos y de la industria de esta zona.

Paulatinamente, hemos ido incrementando el Departamento Técnico y de Ingeniería con profesionales cualificados, y especializando a cada uno de ellos



La vida profesional de Ángel Peña siempre se ha centrado en la distribución de material eléctrico y solo se ha desarrollado en dos empresas, “cosa rara en los tiempos en que vivimos”, expresa el Administrador de Cadielsa Valladolid. En 1990, con un grupo de compañeros y ante la crisis que estaban sufriendo, decidieron lanzarse al emprendimiento empresarial, y poner en marcha esta compañía que el pasado año cumplió 25 años de antigüedad y afronta un futuro prometedor.

en un sector: automatismos, iluminación, telecomunicaciones y demás necesidades que nos demandan nuestros clientes.

S: ¿Cuál es el posicionamiento actual del grupo en el sector de la distribución de material

eléctrico? ¿Cómo ha evolucionado este sector durante los últimos años?

A.P.: En la zona en la que desarrollamos nuestra actividad (Castilla y León), somos uno de los distribuidores principales por cifra de negocio y por

ofrecer servicios muy especializados, lo que nos permite el reconocimiento de los profesionales eléctricos y de la industria de nuestra zona. Nuestro amplio stock, ubicado en unos 15.000 m² de almacenes, y un marcado perfil ‘multiespe-

cialista', hacen posible cubrir toda la demanda de producto existente en la actualidad en este mercado.

En cuanto al sector, me atrevo a decir que en los últimos 10 años la evolución ha sido tal y los cambios producidos tan importantes que han superado con creces los ocurridos en los 50 años anteriores.

Estamos presentes en el sector energético, en el ámbito de la electricidad, en el cual toda la sociedad es consciente de los cambios que se están produciendo. Nos hemos visto obligados a respetar la naturaleza, a consumir menos energía, a ser menos derrochadores de energía, etc. En definitiva, a ser más eficientes si queremos tener futuro, para lo cual las nuevas tecnologías tienen que propiciar el cambio que en cuestión de energía necesitamos. En este panorama, resultan imprescindibles nuevos productos, mayor control del consumo y una nueva mentalidad ante todos los cambios que se están produciendo y que se producirán en un futuro inmediato. "Lo único que no cambia es el cambio", vivimos en un cambio constante.

S: A su juicio, ¿cuáles son los principales retos en 2016?

A.P.: A día de hoy esta pregunta tiene una fácil respuesta: el reto político. Necesitamos estabilidad para que la sociedad pueda seguir trabajando y, fruto de este trabajo, progresar.

S: ¿Qué papel juega la innovación dentro de la compañía?

A.P.: En nuestra compañía vivimos en constante cambio de productos tecnológicos, de nuevos materiales y tecnologías, de adaptación a las normativas legales... Todo esto no se puede superar si no podemos aplicar la innovación en todos los procesos que son necesarios para el desarrollo de nuestro trabajo.

A lo largo de nuestros 25 años de historia hemos ido definiendo nuestro perfil multiespecialista e incorporando de forma continua productos y



servicios innovadores, anticipándonos a las exigencias de nuestros clientes.

Trabajamos siempre bajo la óptica de la calidad y de la mejora continua, siguiendo los procedimientos establecidos, y aspirando a la excelencia en todo lo que hacemos. Como consecuencia de este proceso de mejora continua que preside nuestra política, Cadielsa ha renovado su Certificado de Calidad, adaptándolo a la nueva Norma ISO 9001:2008, el pasado 26 de septiembre.

S: ¿Qué es lo que más valora Cadielsa de un seguro de crédito?

A.P.: Sin lugar a duda, la información que nos proporciona de la situación del crédito de los clientes. En los tiempos ac-

tuales, el ritmo del cambio en las sociedades es vertiginoso: aparecen y desaparecen, se producen uniones de empresas... El mundo empresarial ha cambiado mucho en poco tiempo: cambian las personas, quién dirige la compañía, los lugares donde desarrollan el trabajo, etc. Para llevar a cabo operaciones con éxito, necesitamos la información que el seguro de crédito nos proporciona sobre clientes y empresas.

S: ¿Qué les aporta contar con SOLUNION en el desarrollo de su actividad comercial?

A.P.: Nos proporciona la seguridad y tranquilidad de disponer del asesoramiento correcto para la toma de decisiones en el tema de la concesión de crédito, cuestión que en estos momentos cobra vital importancia.

S: ¿Cuáles son sus principales líneas estratégicas de crecimiento para los próximos años?

A.P.: Nuestra visión es ser líderes en los mercados donde tengamos presencia, ofreciendo el servicio de mayor calidad a nuestros clientes. Para ello, tenemos que disponer de los técnicos necesarios que aporten valor añadido y así ofrecer un servicio de calidad.

Otra de las líneas estratégicas de crecimiento es contar con proveedores punteros en tecnología, que inviertan cada año en el desarrollo de nuevos productos que ofrezcan eficiencia y economía tanto a los profesionales de la electricidad como a las industrias que sean consumidoras de sus productos. Y todo ello con un objetivo claro de mantener a nuestros clientes.

“A lo largo de nuestros 25 años de historia, hemos ido incorporando de forma continua productos y servicios innovadores, anticipándonos a las exigencias de nuestros clientes”

El impacto de Industria 4.0 en las fábricas

Por Rodrigo Rueda
y Ramón Antelo (Altran)

ALTRAN

El desarrollo de la sociedad de la información ha impactado de lleno en el mundo de la fabricación, de tal modo que estamos asistiendo a la cuarta revolución industrial, que, de la misma manera que las anteriores, surge del desarrollo social y repercute y condiciona este propio desarrollo.

Esta revolución consiste en la interconexión constante entre las propias máquinas y los operarios, en el traspaso continuo de esta información y su tratamiento. Esto permite tener un conocimiento inmediato de lo que está sucediendo en la planta y la toma de decisiones en función de ella. Además incorpora la fusión entre lo virtual y lo real, el producto se diseña y se prueba virtualmente, lo que aporta consideración inmediata a la demanda concreta y particular del cliente.

Adicionalmente, se añade la automatización y robotización masiva, junto con el avance de nuevas tecnologías de fabricación ('additive manufacturing', etc.), lo que presenta un panorama apasionante para el entorno industrial en los próximos años.

El impacto de esta revolución se vivirá en diferentes planos, ya que transformará el portafolio de servicios que ofrece una empresa y la atención personalizada de la demanda creará estructuras de producción diferentes. La explotación de los datos será decisiva para la evolución del modelo de negocio y la estrategia de las compañías. Se espera que esta explotación permita conocer las tendencias del mercado y anticiparse a ellas, produciendo importantes incrementos de beneficio. Además, la comunicación entre clientes productores y distribuidores será mucho más ajustada.

La digitalización de los entornos industriales precisa de una enorme inversión; se estima que las empresas europeas destinarán un promedio del 3% de sus ingresos anuales solo a la transformación digital, lo que resulta aproximadamente la mitad de las nuevas inversiones de capital previstas y una suma anual de más de 120.000 millones en la industria europea. Se prevé que esta transformación tenga como fruto que el 80% de las empresas de nuestro continente estén digitalizadas en 2020.

Esta inversión pretende también dar respuesta al reto de producir más utilizando menos materias primas y consumiendo menos energía, creando las condiciones para una fabricación sostenible y eficiente. Las mejoras de la productividad y de la eficiencia de los recursos se calculan en una media de ahorro anual de entre el 2% y el 3% de los costes totales, lo que resultaría un 18% de incremento de productividad en cinco años solo con las mejoras derivadas de la digitalización.

Tecnologías clave

Todos estos cambios se suceden gracias a los avances tecnológicos en diferentes aspectos. El primero sería la mejora en los procesos de fabricación, tras la aparición de productos innovadores y nuevos materiales, en particular nano-materiales. Es una faceta que todavía está pendiente de ser desarrollada en su plenitud, por lo que es necesario garantizar la investigación necesaria para explotar todo el potencial de los nuevos productos.

Los procesos de fabricación que necesitan especial atención son muy variados, desde la fabricación aditiva hasta la integración de tecnologías no convencionales (láser), pasando por la nano-fabricación.

Otro punto que está avanzando considerablemente y que permitirá el asentamiento de la revolución 4.0 es la automatización para sistemas de fabricación avanzados, que interactúan con los materiales, componentes y productos, pero también cooperan con los trabajadores y con otros sistemas de control de la planta y envían información a los responsables de la compañía.

Actualmente los equipos de producción aún no aprovechan al máximo los beneficios que los nuevos materiales avanzados ofrecen. Las fábricas del futuro ne-



cesitarán equipos más avanzados para cumplir con los requisitos de eficiencia energética y medioambiental y satisfacer las nuevas demandas de un mundo conectado. En el futuro veremos equipamientos modernos, ligeros, de larga duración e inteligentes, capaces de producir tanto los productos actuales como los futuros de los mercados existentes y los que están por llegar. Habrá un cambio de paso en la construcción de estos equipos, lo que lleva a una base de fabricación sostenible, capaz de ofrecer productos de alto valor añadido y producción personalizada.

El aumento de la inteligencia de los equipos de fabricación permitirá un enfoque de sistemas con máquinas capaces de aprender unas de otras.

Los sistemas de fabricación son cada vez más inteligentes para mejorar la productividad incrementando la calidad, al mismo



Retos

- Productos personalizados
- Atención al individuo
- Complejidad de los procesos
- Reducción de costes
- Eficiencia energética
- Atención al medio ambiente



Oportunidades

- Procesos de producción avanzados
- Mecatrónica al servicio de sistemas de fabricación
- Evolución de las tecnologías de información y comunicación
- Perfeccionamiento de los sistemas de modelización y simulación

PRIORIDADES DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN



Revolución 4.0

- Fabricación orientada a la persona
- Plantas automatizadas altamente eficientes
- Robots y humanos trabajando juntos con seguridad
- Conectividad e información end to end
- Decisiones estratégicas y empresariales basadas en la información real y su explotación al momento
- Fabricación a partir de la demanda
- Ahorro de costes
- Eficiencia energética

tiempo que consumen menos energía y generan menos residuos. Están dotados de capacidades cognitivas y sus niveles de autonomía van creciendo, haciendo uso de tecnologías robóticas.

La monitorización continua de las condiciones de fabricación y el rendimiento de los componentes y niveles de las máquinas permiten obtener información inmediata sobre todo lo que está sucediendo

en la fábrica en cada momento y facilita una fabricación sostenible y competitiva, que se verá aumentada gracias a las capacidades autónomas de diagnóstico y a la vigilancia del entorno. Por ejemplo, el hecho de que cada una de las máquinas pueda enviar informes del rendimiento en cada momento permite optimizar los procesos en tiempo real. También la información del desgaste de cada una de sus piezas es valiosísima para conseguir un mantenimiento preventivo óptimo.

Una vez que los operarios pueden recibir la información a tiempo real comienza una nueva forma de colaboración hombre-máquina que también supone significativas mejoras de productividad, como es el caso de lo que sucede ante una avería.

El mecánico puede analizar a distancia cuál es el problema y reiniciarlo remotamente sin necesidad de desplazarse físicamente hacia el dispositivo. Esta interacción se realiza gracias al cambio de interfaces visuales sencillas e intuitivas en tabletas, por ejemplo, en vez de los complicados códigos de los programas de antaño, que exigían personal altamente especializado.

Esta avanzada interacción hombre/máquina se llevará a cabo independientemente de dónde estén, gracias a la ubicuidad de los dispositivos móviles, y estarán adaptados a las competencias de cada persona dentro de la empresa.

Para un desarrollo pleno de estas mejoras es necesario el avance en diferentes áreas tecnológicas, como son las tecnologías de control, que tienen que mejorar las capacidades de los sensores para responder a las demandas de aumento de velocidad y precisión en la fabricación. Los sistemas se adaptarán a los cambios de ambientes o la degradación del medio, teniendo en cuenta las limita-

ciones y posibles alternativas y apoyándose en las potentes tecnologías industriales de comunicación en tiempo real.

Un mundo interconectado

La fabricación está evolucionando de ser un proceso centrado en la producción a poner un mayor énfasis en el ser humano.

Los principales desafíos a los que se enfrentan las empresas de fabricación de hoy son la creciente complejidad de sus procesos y redes de suministro, las presiones sobre los costes, las expectativas cada vez mayores de calidad de los usuarios y clientes, el aumento de la velocidad de respuesta, la mayor presencia de productos personalizados y la asistencia a la seguridad del trabajador.

El requisito más importante para hacer frente a estos retos es la colaboración y retroalimentación constante entre las redes sociales, los diseñadores de productos, los ingenieros, las instalaciones de producción y los clientes.

El desarrollo de las TIC será fundamental para garantizar la conectividad de los objetos con el mundo real, permitiendo 'el internet de las cosas'. Se necesitan sistemas inteligentes con autocontrol y capacidad de recuperación para gestionar el número de dispositivos conectados, que crece rápidamente.

Uno de los mayores retos para la conectividad es el de la ciberseguridad. Diferentes grupos con diferentes negocios e intereses accederán a los datos de productos, de la producción y de los clientes fuera de los límites de la empresa para llevar a cabo diversas operaciones. Hay que desarrollar normas, métodos y herramientas globales que permitan la explotación de la información garantizando su seguridad.

La investigación de las TIC estará dirigida a asimilar la enorme cantidad de datos ob-

“Los sistemas de fabricación son cada vez más inteligentes para mejorar la productividad incrementando la calidad”

Sobre los autores



Rodrigo Rueda
Director de Seguros
de Altran España

Profesional con más de 15 años de experiencia en el sector asegurador, máster en dirección de entidades de aseguradoras.

Dentro de su responsabilidad está la coordinación global de las compañías de seguros, con el foco: aportar valor a los clientes e intentar dar soluciones que permitan a las compañías apalancarse en tres grandes pilares: la eficiencia, la innovación, y el conocimiento del asegurado en una apuesta clara por la transformación digital.

E_mail:
rodrigo.rueda@altran.com

Ramón Antelo
Director Solución
Factory of the
Future de Altran
España

Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingeniería ICAI. Sus inicios profesionales son como Project Manager en una empresa de construcción desde donde pasó al mundo de la consultoría hace ya 20 años. Su primera experiencia en consultoría fue con Coopers & Lybrand. Posteriormente creó una sociedad de nicho en asociación con una empresa italiana (Galgano), a partir de ahí es cuando se incorpora a Altran.

E_mail:
ramon.antelo@altran.com



tenidos y enviarla al momento a los dispositivos móviles de gerentes y supervisores de planta. Tendrá que avanzar en el procesamiento de datos complejos y en el análisis en tiempo real frente a la situación actual, en la que la mayoría de los sistemas solo permiten analizar estos datos en el modo de presentación de informes.

Estas soluciones prestan una especial atención a las pymes, que necesitan acceso a servicios asequibles y tecnologías modernas de producción de alto rendimiento e industrialización para permitirles ofrecer productos innovadores con una ventaja competitiva de precios.

“Debemos avanzar hacia modelos virtuales integrales”

Instrumentos y métodos de modelización, simulación y predicción

Todos los avances que se han mencionado anteriormente están reforzados por la capacidad de simular el proceso de fabricación o pronosticar el comportamiento de los sistemas y procesos de fabricación, durante las fases de diseño y de las operaciones. Actualmente cualquier sistema de procesos puede ser modelado por ordenador gracias a las nuevas herramientas, que crean un modelo computarizado de todo el proceso de fabricación sobre el que se pueden simular diferentes situaciones y ensayar cómo optimizar directamente los procesos.

Estas capacidades se extienden a diferentes escenarios, desde la fabricación de cual-

quier pieza de una maquinaria, en la que podemos probar su resistencia, utilidad y relación con el resto de la línea, hasta cualquier proceso de logística.

El reto actual consiste en ampliar el diseño y gestión integral de sistemas producto-proceso-producción para modelar, simular y predecir el comportamiento de los procesos de producción, incluyendo materiales, recursos, sistemas y fábricas durante todas las fases del ciclo.

Debemos avanzar hacia modelos virtuales integrales que abarcan todos los niveles de la fábrica y su ciclo de vida. Este objetivo se logrará a través de la integración de los métodos de modelado, simulación y predicción, y de las herramientas que pueden apoyar estratégicamente las actividades relacionadas con la fabricación durante todas las fases del ciclo de la vida real de la fábrica.

Hay que considerar el establecimiento y planificación de redes, el diseño conceptual, la selección de la tecnología y la planificación de procesos, el diseño de recursos y selección de componentes, la planificación de diseño, la implementación, aceleración, operación / ejecución, el mantenimiento, el final de la vida, etc.

Los modelos de fábrica virtuales deben crearse antes de implementar la verdadera fábrica para explorar las diferentes opciones de diseño, evaluar su desempeño y probar virtualmente los sistemas de automatización, con el consiguiente ahorro de tiempo en la puesta en marcha de la producción. Además, estos modelos se mantendrán durante toda la vida de la producción, ya que las opciones de reconfiguración necesitan ser probadas en las fábricas virtuales. Igualmente se conserva la trazabilidad, ya que la evolución de la fábrica real será reflejada y almacenada en los modelos virtuales.



Diez cambios en las ca

Irlanda



El crecimiento del PIB real es fuerte (6% en 2015 y 5% en 2016), lo que permite un gran incremento en el PIB real per cápita. El déficit fiscal ha disminuido rápidamente y la sostenibilidad de la deuda ha mejorado gracias al gran aumento del PIB nominal, junto al avance de la competitividad y la mejora de la salud del sector bancario.

Chipre



Chipre debería salir de su programa de rescate internacional a mediados de 2016. El país levantó los controles de capital en abril de 2015 y regresó con éxito a los mercados de bonos con tasas de interés bajas. La economía ha vuelto a crecer, con un PIB que se espera que aumente un 1,5% en 2015 y un 2% en 2016.

Costa de Marfil

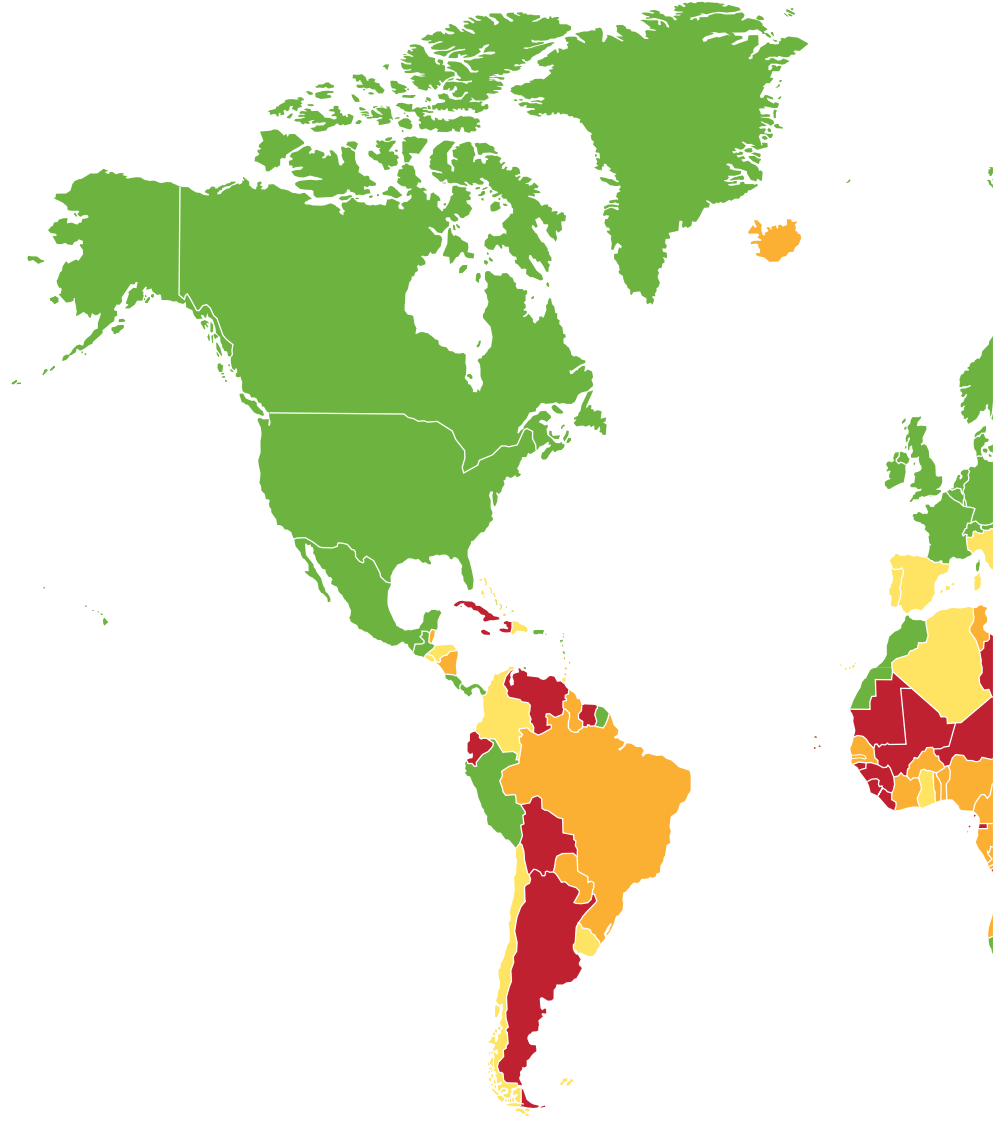


En octubre de 2015, el país celebró elecciones presidenciales libres y justas. Esto debería generar un período de estabilidad y que Costa de Marfil recupere su estatus como potencia económica en África Occidental. Se prevé que el crecimiento del PIB alcance un 7% o más durante 2016 y 2017.

Honduras



Apoyado por el FMI y los bajos precios del petróleo, el gobierno está mejorando sus posturas fiscales y externas. El crecimiento económico será sólido en los próximos años, resultando beneficiado por los bajos precios del crudo, la recuperación en EE.UU. (remesas, exportaciones) y el aumento de las entradas de IED. La confianza empresarial está mejorando.



Riesgo a medio plazo

la escala consta de 6 niveles: AA representa el riesgo más bajo, D, el más alto.

Riesgo a corto plazo:

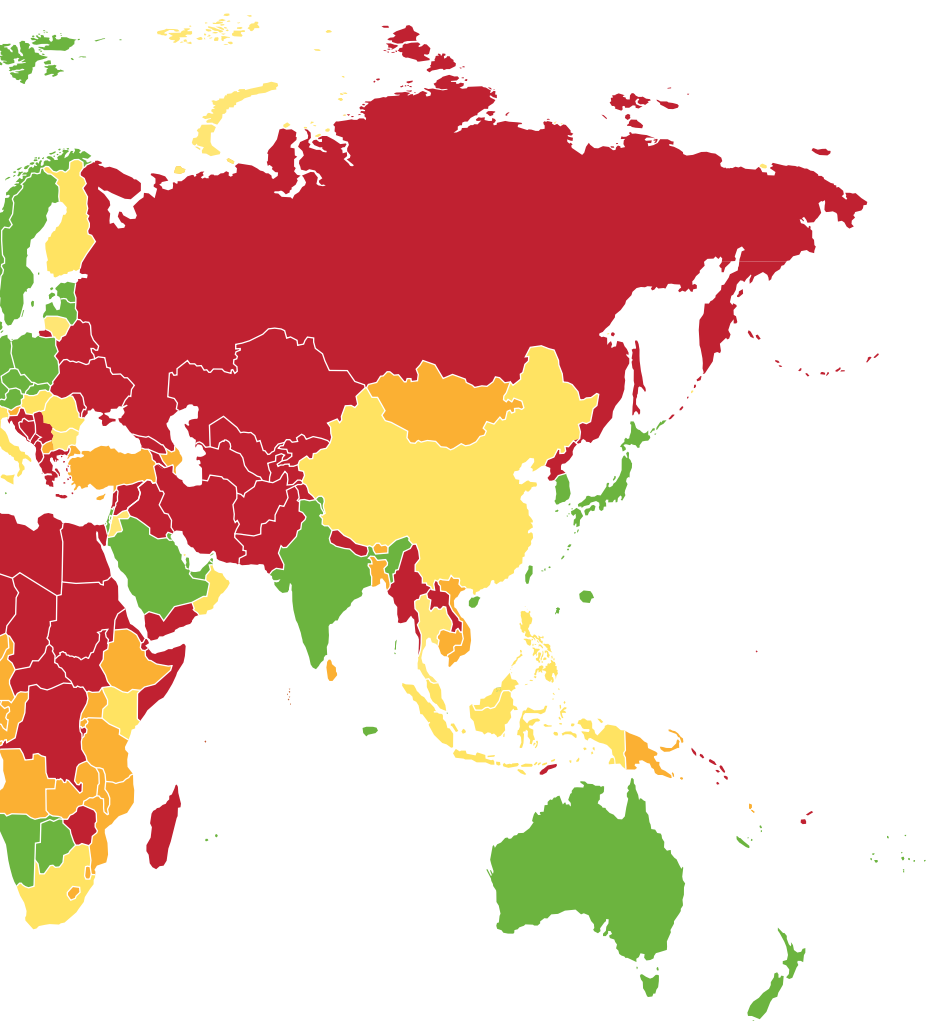
la escala consta de 4 niveles: 1 representa el riesgo más bajo, 4 el más alto.

- Riesgo Bajo
- Riesgo medio
- Riesgo sensible
- Riesgo alto

Country Risk Outlook
Actualización cuarto trimestre 2015



lificaciones riesgo país



Brunei



El petróleo y el gas natural representan el 70% del PIB y más del 90% de las exportaciones. El crecimiento del PIB se redujo en 2015 (según las estimaciones, el -1,6%). La capacidad de financiación de las Administraciones Públicas (-15% del PIB) y la balanza por cuenta corriente (-3,1% del PIB) se deterioraron severamente en 2015. Se observa una caída de los precios de las materias primas y un bajo crecimiento de la demanda externa.

Chile



Los ingresos por exportaciones han disminuido fuertemente debido al bajo precio del cobre y la desaceleración china. El peso chileno se ha depreciado un -25% frente al dólar desde julio de 2014. El endurecimiento de la política monetaria está dando lugar a un aumento de los tipos de interés y a una desaceleración del crédito. El crecimiento económico seguirá siendo lento, alrededor de un 2% en 2015-2016.

Colombia



Los ingresos por exportaciones han disminuido fuertemente debido a la caída en los precios del petróleo y a la débil evolución de Ecuador y Venezuela. El peso colombiano se ha depreciado un 50% frente al dólar desde julio de 2014. El crecimiento económico se mantendrá por debajo del 3% en el periodo 2015-2016.

Omán



El petróleo representa alrededor del 50% del PIB y el 80% de los ingresos del gobierno. Los bajos precios de la energía conducirán a grandes déficits fiscales y de cuenta corriente. El elevado gasto estatal se gestionará mediante el aumento de la deuda pública. El crecimiento del PIB se limitará al 4% entre 2015 y 2017.

Sudáfrica



Rigideces estructurales limitan el crecimiento de la economía, entre las que se incluyen, la falta de mano de obra cualificada, la creación limitada de empleo, los cuellos de botella en infraestructura y las restricciones de pagos. El PIB se sitúa en un período prolongado de bajo crecimiento, y se espera que alcance el 2% en 2016 y 2017.

Ecuador



La producción económica se ha visto afectada por la caída de los precios del petróleo, que representa el 50% de las exportaciones. Se prevé que la economía entre en recesión, con una contracción del PIB del -1,1% en 2016. Debido a la 'dolarización', la subida de tipos de la Fed afectará al crecimiento del crédito y a la competitividad de las exportaciones.

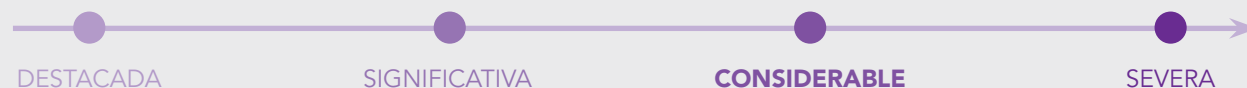


ITALIA

Un reglamento de la morosidad más restrictivo que las normas de la Unión Europea, no impide que el comportamiento de pagos de las empresas nacionales sea pobre y el periodo medio de pago (DSO), excesivo. La aplicación de las decisiones judiciales puede constituir un auténtico desafío.



Complejidad de la recuperación de la deuda:



Información general

Periodo medio de pago (DSO)

Durante 2013 los pagos tardaron en realizarse 100 días de media en el sector privado, mientras que en el público osciló entre 6 meses y un año. Como resultado de la crisis económica y la debilidad del apoyo bancario, las empresas tienden a utilizar las demoras como sustitutos del crédito. Por otra parte, la nueva reforma de la ley concursal ha permitido a los deudores obtener más tiempo para pagar, junto a condiciones de pago más favorables.

Intereses de demora

En Italia los intereses de demora se pueden cobrar al deudor. Según la legislación europea, los pagos en la UE deben realizarse en los primeros 60 días, pero las normas en Italia son más estrictas, y estipulan un plazo de 30.

Los acreedores tienen derecho a pedir intereses sin tener una carta de reclamación, al tipo previsto en los contratos. De no incluirse, se aplica el del Banco Central Europeo. Los tipos suelen usarse como herramienta de negociación.

Además, se autoriza a los acreedores a recibir (sin que lo soliciten) una compensación (de 40 euros) por los costes del recobro. En la práctica, los deudores italianos rara vez se comprometen a pagar intereses de demora que finalmente son, en esencia, una herramienta de negociación.



Procedimientos de insolvencia

El Derecho Concursal italiano se basa en diversos reglamentos, el principal de los cuales es el Real Decreto nº 267 de 16 de marzo de 1942, modificado por el Decreto Ley nº 83 de 22 de junio de 2012. Aunque hay mecanismos de renegociación de la deuda para los insolventes, en la práctica la liquidación continúa siendo el camino seguido por defecto, lo que deja pocas oportunidades a los acreedores no garantizados para recuperar su deuda.



Procedimientos judiciales

En Italia, la jurisprudencia tiene un impacto limitado en los tribunales. Las relaciones comerciales se rigen por el Código Civil, y los litigios por el Código de Procedimiento Civil. Todas las reclamaciones empresariales están bajo la jurisdicción de los tribunales ordinarios, a veces organizados en divisiones especializadas en función de su tamaño. También existen tribunales de apelación, así como un Tribunal Supremo de Casación.

Los tribunales italianos normalmente realizan sentencias declarativas (que reconocen la existencia de un derecho, por ejemplo), constitutivas (que alteran la relación entre las partes), cumplimiento específicos y compensación de daños. Los daños punitivos no están contemplados. En general, los litigios formales en torno al cobro de deudas son insatisfactorios por lo que se debe dar prioridad a las acciones pre-legales.



Prácticas de recobro

Primero, negociación

Las oportunidades de solución amistosa siempre deben ser consideradas como una alternativa a los procedimientos legales formales, que son largos y costosos.

Antes de iniciar una acción legal, merece la pena obtener un acuerdo de pago o, al menos, un título formal de reconocimiento de la deuda ya que, si el deudor no paga, estos documentos permitirán al acreedor conseguir una orden judicial a través de un procedimiento de vía rápida.

También es recomendable comprobar que el deudor no aparece en el Registro Oficial de Quiebras, lo que permite verificar si la empresa sigue en activo y barajar las opciones de recuperación. Es fundamental conocer de la solvencia del deudor: si se ha abierto un procedimiento de insolvencia, la recuperación de la deuda se vuelve casi imposible.

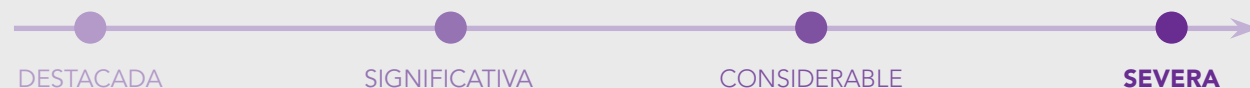


CHINA



A pesar de las tradiciones relacionadas con saldar deudas, el periodo medio de pago en las empresas chinas sigue siendo largo y los retrasos no están regulados de manera eficiente. El sistema judicial es demasiado complejo y poco transparente, al igual que el marco establecido en caso de insolvencia.

Complejidad de la recuperación de la deuda:



Información general

Periodo medio de pago (DSO)

Los plazos de pago en China fluctúan entre los 30 y los 120 días. La morosidad sigue siendo relativamente escasa debido a las normas culturales. No obstante, extender los plazos de pago constituye un método de gestión de efectivo frecuente, y las empresas chinas a menudo insisten en la obtención de condiciones de pago de 120 a 180 días.

Intereses de demora

El cálculo se hace sobre la base de las tasas de préstamo del Banco Popular de China: 6% por año a partir de 2014 (5,6% si la demora es inferior a seis meses, 6,15% si es por encima de un año). Los intereses normalmente sirven como herramienta de negociación y tienden a dejarse de lado cuando se llega a un compromiso para recuperar la deuda de forma amistosa. Si no, serán incluidos en la reclamación. Como norma general, la ley no permite cobrar los gastos de recobro al deudor y, culturalmente hablando, el pago de la deuda se considera como un costo de amortización.



Prácticas de recobro

Primero, negociación

Los retrasos en China normalmente se establecen en medio año y, cuando se inicia una demanda formal, la tasa de recuperación podría situarse por debajo del 5%. Por la complejidad del sistema judicial y la imposibilidad de hacer cumplir las sentencias judiciales, las oportunidades de solución amistosa constituyen una alternativa importante a los procedimientos formales.

Antes de iniciar un procedimiento judicial contra un deudor, es importante valorar sus activos para verificar si las posibilidades de recuperación son buenas, y cuál es el estado de solvencia del deudor: si se ha abierto un procedimiento de insolvencia, se vuelve extremadamente difícil hacer cumplir una deuda.



Procedimientos judiciales

El sistema judicial chino es excesivamente complejo, dividido en distintos niveles en función de la causa. Cabe mencionar los tribunales populares (de diversos niveles y tipos) y el Tribunal Popular Supremo. Si la fase amistosa fracasa o si el deudor cuestiona la demanda, sigue existiendo la opción de iniciar un procedimiento judicial.

Existen diversos mecanismos, si bien, por lo general, tras presentar una demanda, el órgano competente lleva a cabo un examen preliminar para determinar si el caso debe ser aceptado. En esa situación, el tribunal examina la evidencia e invita a las partes a llegar a un acuerdo antes de pronunciar su decisión. Las reparaciones a instancia judicial suelen consistir en indemnizaciones compensatorias, órdenes para eliminar los efectos perjudiciales, cese de las infracciones, etc.



Procedimientos de insolvencia

Un deudor es declarado insolvente cuando carece de liquidez. Para la declaración de quiebra, se deben cumplir dos requisitos: ser permanentemente incapaz de pagar las deudas pendientes y no poder reparar a todos los acreedores con los activos liquidados.

De acuerdo con la nueva Ley de 2006, la reestructuración y liquidación están disponibles para empresas en dificultades financieras. Además, los gobiernos locales pueden usar fondos de mantenimiento de estabilidad o animar a terceros a proporcionar financiación provisional.

Entre 1996 y 2003, el Gobierno dejó que muchas compañías de titularidad pública fueran a la quiebra como una manera de limpiar sus activos. Fue una política eficiente pero, desde entonces, las empresas rara vez han hecho esfuerzos para superar procesos de insolvencia y simplemente tienden a desaparecer. Como resultado, el índice de recuperación de insolvencia parece muy limitado y es esencial hacer todos los esfuerzos necesarios para resolver cualquier controversia antes de llegar a la quiebra.

Fuente: Euler Hermes. Más información disponible en www.eulerhermes.com y en la APP "Land of Payment", para iPad, iPhone y Android

Expertos en seguros de crédito

SOLUNION ofrece un servicio integral de seguro de crédito. Es el socio que necesitan las compañías para desarrollar su actividad comercial con seguridad, con la confianza de que están estableciendo las relaciones comerciales correctas, cuentan con información precisa sobre sus clientes y, en caso de sufrir un siniestro, su impacto se verá minimizado. Con sede en Madrid, SOLUNION está presente en España, Argentina, Chile, Colombia, México, Uruguay, Panamá, Ecuador y Perú, y cubre riesgos en países de los cinco continentes.

SOLUNION está participada al 50% por MAPFRE, aseguradora global con presencia en los cinco continentes, líder del sector en España y primer grupo asegurador multinacional en América Latina; y Euler Hermes, número uno mundial en seguro de crédito y uno de los líderes en caución y en recobro.



Soluciones a medida: Servicio Integral:

- **Soluciones para pymes:** una oferta adaptada a las necesidades específicas de pequeñas y medianas empresas. Para que pueda centrarse en la gestión de su negocio.
- **Soluciones para grandes empresas:** protegemos su negocio frente al riesgo comercial, aportándole tranquilidad para centrar sus esfuerzos en acciones de valor añadido.
- **Soluciones para multinacionales:** apoyamos el crecimiento de los grandes grupos internacionales con programas centralizados a través de la Euler Hermes World Agency.
- **Prevención:** le asesoramos sobre su sector, analizamos su cartera de clientes y le orientamos sobre los mercados a los que dirigirse.
- **Recobro de deudas:** número uno en gestión de impagados en el mercado nacional e internacional, con presencia en 49 países y capacidad de recobro en más de 130.
- **Indemnización de impagados:** procedemos al pago de sus deudas no recuperadas una vez agotadas todas las posibilidades de recobro.

Fortalezas:

- **La unión de dos líderes:** Euler Hermes y MAPFRE.
- **La mejor información.** Una base de datos, en permanente actualización, con información sobre más de 40 millones de empresas de todo el mundo.
- **Red internacional** de analistas en más de 50 países.
- **Plataforma tecnológica** para la gestión de su póliza cuando y donde quiera.
- **Extensa red** de distribución.

SOLUNION España y Sede Central

Avda. General Perón, 40 -3ª Planta
28020 · Madrid
+34 91 581 34 00
www.solunionseguros.es

SOLUNION Argentina

Av. Corrientes 299
C1043AAC CBA · Buenos Aires
(+54) 11 4320-9048
www.solunion.com.ar

SOLUNION Uruguay

Contactar con SOLUNION Argentina

SOLUNION Perú

Contactar con SOLUNION Colombia

SOLUNION Colombia

Calle 7 Sur No. 42 – 70
Edificio Fórum II Piso 8 · Medellín
+57 4 444 01 45
www.solunionseguros.co

SOLUNION Chile

Avenida Isidora
Goyenechea, 3520 · Santiago
+56 2 2410 5400
www.solunionseguros.cl

SOLUNION Ecuador

Contactar con SOLUNION Colombia

SOLUNION Panamá

Contactar con SOLUNION México

SOLUNION México

Torre Polanco Mariano Escobedo,
476, Piso 15 Col. Nueva Anzures
11590 · México D.F.
01 800 00 38537
www.solunionseguros.mx

 **solunion**

Expertos en Seguros de Crédito

www.solunionseguros.com