

Los Riesgos de la Internacionalización

La visión de un consultor global

AGER(S)

Asociación Española de
Gerencia de Riesgos y Seguros



Madrid, Mayo 2013

AON
Risk. Reinsurance. Human Resources

La Internacionalización

La aparición de **nuevas áreas con fuerte potencialidad de crecimiento** económico

La innovación tecnológica

Los procesos de liberalización



han hecho posible la apertura comercial de nuevos mercados, han favorecido la internacionalización de muchas empresas españolas en la última década, ya sea por la adquisición de compañías o por la apertura de filiales en diferentes países.

Gran Crecimiento de la Inversión Española

España como gran inversor



- La inversión española en el exterior creció de un modo inusitado en los últimos 15 años.

España se ha convertido en un inversor neto al superar la inversión en el exterior a las inversiones extranjeras en España.

Ello ha supuesto un cambio de transcendencia histórica no suficientemente asimilado y valorado hasta la fecha.

- Cuando España supere la grave crisis económica que actualmente atraviesa, la aparición de un número significativo de grandes empresas españolas continuará siendo un hecho incontestable.
- Ninguna de esas empresas alcanzará su madurez, relevancia y peso específico sin haber trascendido los límites de nuestro mercado nacional.

La apertura económica de España al mercado internacional

Protagonismo de algunas de nuestras instituciones financieras en mercados muy maduros, así de grupos empresariales dedicados la gestión de infraestructuras, las telecomunicaciones, la generación y distribución de electricidad y otras actividades.



Grandes proyectos como el Canal de Panamá, el tren de Alta Velocidad de La Meca-Medina o grandes parques eólicos de Australia cuentan con Grupos de empresas españolas como adjudicatarias o licitadores.



El papel del Consultor Global de Riesgos

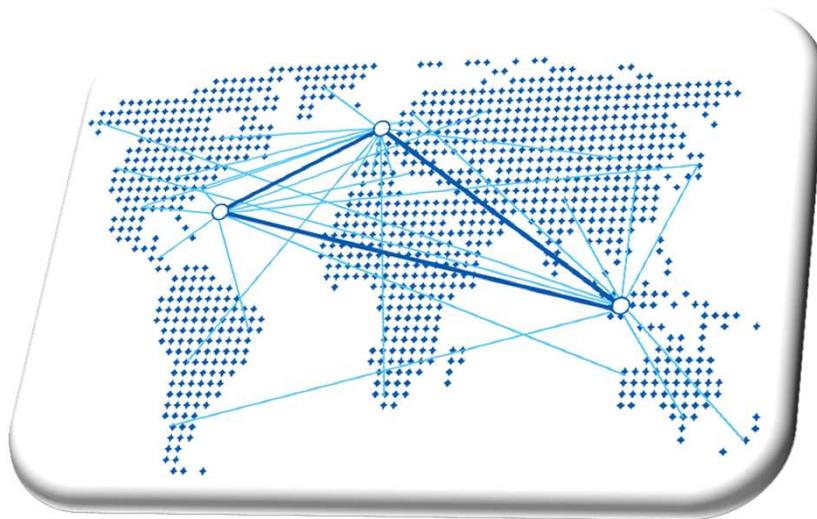
La necesidad de una Gestión de Riesgos



- Incremento del número de empresas españolas que optan por la presencia exterior, lo cual conlleva situaciones de riesgo.
- Necesidad de analizar, ponderar y gestionar dichos riesgos con profesionalidad y rigor.
- Prevenir, minimizar y finalmente retener o asegurar dichos riesgos y responsabilidades, así como diseñar soluciones globales “ad-hoc”, constituyen un reto tanto para los Consultores especializados en la Gestión de Riesgos como para el propio mercado asegurador.

El papel del Consultor Global de Riesgos

Las inversiones directas de empresas españolas en el extranjero pueden adoptar fórmulas variadas, desde una actividad comercial básica sin presencia física en el país de destino hasta la propiedad de activos complejos utilizados para la fabricación de productos.



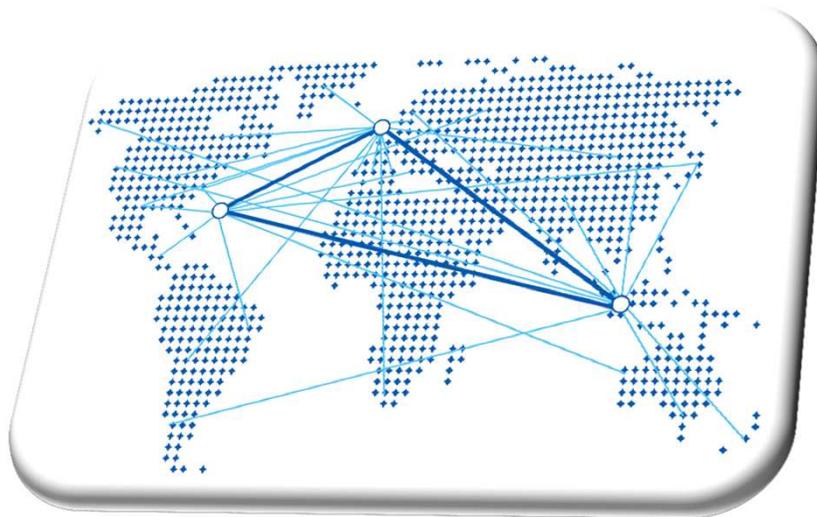
Tratamiento específico del Riesgo

Adaptado a la casuística de cada país, atendiendo a los siguientes factores:

- **La legislación sobre riesgos; seguros de contratación obligatoria, contratos de seguro** admitidos y no admitidos, riesgos catastróficos y terrorismo, posibilidad de exportación de reaseguro, responsabilidades civiles específicas (decenal, medioambiental, productos), diferentes tipos de riesgos de los trabajadores (*Workers Compensation & Employers Liability*), etc.

El papel del Consultor Global de Riesgos

Tratamiento específico del Riesgo



- **La cultura:** viabilidad del aseguramiento en algunos países de diferente cultura con legislaciones diferentes, receptividad de tribunales a reclamaciones de perjudicados, etc.
- **Los mercados:** existencia de monopolios estatales de seguro, cesiones obligatorias, tarifas.
- **La situación política:** evolución del riesgo país, incluyendo la confiscación, la nacionalización de empresas, la expropiación de bienes, la posible intransferibilidad de beneficios y la ejecución indebida de avales.

Programa Internacional o Global de Seguros

A la luz de todo ello podremos llegar al diseño e implantación de una cobertura aseguradora integrada, lo que se denomina un **Programa Internacional o Global de Seguros**, a medida de las necesidades de las empresas Multinacionales españolas:

- Maximizar la capacidad de compra de la empresa.
- Homogenizar las coberturas aseguradoras.
- Reducir los costes administrativos
- Conseguir un servicio uniforme
- Reducir las posibilidades de Errores y Omisiones
- Obtener un acceso integrado a la información
- Establecer bases sólidas para la expansión futura que las empresas españolas y sus filiales en el extranjero necesitan.

Conclusiones: Nuestras “Jóvenes Multinacionales”



- Recordemos que se trata de **empresas de proyección global muy reciente**. Algunas de ellas más que Multinacionales **son empresas locales con intereses en el exterior**.
- Para llegar a ser verdaderas Multinacionales tendrán que **cambiar su cultura de empresa** y crear **nuevas estructuras y sistemas verdaderamente globales**.

Controlar sus activos y responsabilidades en el exterior y establecer una estrategia de **Gerencia de Riesgos** que contribuya a su consolidación y expansión como empresa Global es sin duda un objetivo estratégico de primera magnitud para la empresa española, en estos momentos difíciles.