

ASÍ SOMOS

Enrique Cuadra,
Director Corporativo
de Riesgos y Recobro
de SOLUNION

TENDENCIAS

Meritocracia: reconocer
el mérito de la
organización como
base del éxito

CON EXPERIENCIA

Carlos Mauricio
Moreno Cruz, Director
de Riesgos y Seguros,
CEMEX Colombia

**Insolvencias
internacionales:
La tendencia
decreciente toca a
su fin y da paso a un
ligero repunte**



solunion

Expertos en Seguros de Crédito

Nombramientos en el Consejo de Administración de SOLUNION

El Consejo de Administración de SOLUNION ha aprobado recientemente el nombramiento de Michele Pignotti e Ignacio Baeza como Presidente y Vicepresidente, respectivamente, de la compañía.

Michele Pignotti es miembro del Comité de Dirección del grupo Euler Hermes responsable de Gestión de Mercados. Sustituye en la presidencia de SOLUNION a Gerd-Uwe Baden, que ha cesado en su puesto por jubilación, el pasado 31 de diciembre de 2016. Por su parte, Ignacio Baeza, Vicepresidente 3º de MAPFRE y CEO de la Unidad de Global Risks, ocupará la posición de Vicepresidente de SOLUNION, sucediendo en el cargo a Alfredo Castelo, que se ha incorporado a sus nuevas funciones en MAPFRE como CEO de MAPFRE USA, con fecha de efecto 1 de enero de 2017.

Michele Pignotti se unió a Euler Hermes en 2004 como Director Comercial y de Marketing para Italia. En 2008 fue nombrado CEO de Euler Hermes Italia, responsabilidad que compaginó a partir de 2010 con la Dirección de la Región MMEA del grupo Euler Hermes. Actualmente es miembro del Comité de Dirección del grupo Euler Hermes responsable de Gestión de Mercados y forma parte del 'Digital Sounding Board' interno de Euler Hermes, dedicado a la definición de la estrategia digital y la identificación y evaluación de oportunidades de ne-

gocio innovadoras. Natural de Nápoles, posee un MBA por la escuela de negocios CUOA.

Ignacio Baeza, a lo largo de su dilatada trayectoria profesional, ha desempeñado cargos de muy elevada responsabilidad en el Grupo MAPFRE, entre otros, los de Presidente de MAPFRE Vida y de MAPFRE España y CEO del Área Territorial de Iberia. Nacido en Las Palmas de Gran Canaria y licenciado en Ciencias Económicas, es Vicepresidente de MAPFRE, Presidente del Consejo de Administración y actualmente CEO de la unidad de Asistencia, y Presidente de los Consejos de Administración de MAPFRE España.



MICHELE PIGNOTTI



IGNACIO BAEZA

SOLUNION patrocina Andalucía Management

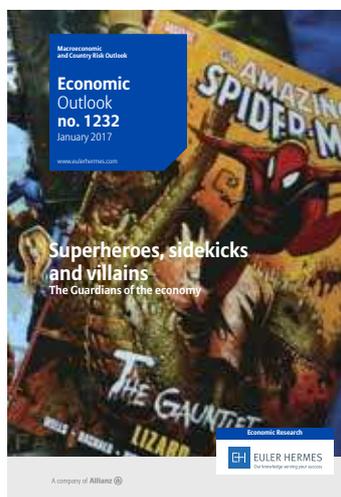
SOLUNION España volvió a patrocinar Andalucía Management, punto de encuentro del tejido empresarial andaluz, que en su séptima edición reunió a más de 400 asistentes de diferentes áreas y sectores de la economía, convirtiéndose así, un año más, en el foro de referencia para los empresarios y directivos en Andalucía.

En la jornada, que tuvo lugar en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma), expertos y analistas coincidieron al asegurar que la gestión del talento de los equipos de trabajo y la innovación, entre otros aspectos, son claves para aumentar la competitividad de las empresas de la región.

Durante el evento, además de atender las necesidades de los asistentes en materia de gestión del riesgo comercial, SOLUNION ofreció una ponencia sobre cómo puede el seguro de crédito ayudar a las empresas a crecer de un modo más seguro, minimizando el impacto de los impagos, que fue impartida por Luis Alcón, director de Zona Sur.



El PIB mundial crecerá un 2,5% en 2016 y un 2,8% en 2017



A pesar de los obstáculos económicos y políticos, el crecimiento del PIB mundial podría situarse durante 2016 en un +2,5% y elevarse tres décimas en 2017, hasta el +2,8%, quedando por debajo del +3% por séptimo año consecutivo.

Estas previsiones, dadas a conocer por SOLUNION, aparecen en el último Panorama macroeconómico y de riesgo país elaborado por Euler Hermes, correspondiente a enero de 2017, un ejercicio en el que la reactivación, el pro-

teccionismo y los flujos financieros marcarán la mayoría de los riesgos y oportunidades para las empresas de todo el mundo.



La investigación pone de manifiesto que EE.UU. se beneficiará del impulso fiscal, con un crecimiento estimado de +2,4%. También continuará el avance de la zona euro (donde se prevé un aumento de +1,6% en 2017).

En otro lado del mundo, China tratará de evitar la volatilidad y se estima un crecimiento de un +6%. En otras zonas, la evolución será dispar (por ejemplo, en Rusia e India la inversión privada puede ser fundamental; y países como México y Turquía pueden enfrentarse a desequilibrios crecientes).

Sumario

- 2.- Actualidad
- 3.- Editorial
- 4.- Así somos
Enrique Cuadra,
Director Corporativo de Riesgos y
Recobro de SOLUNION
- 7.- Objetivo
- 8.- A fondo
Turismo: un sector en alza
- 10.- Con experiencia
Carlos Mauricio Moreno Cruz,
Director de Riesgos y Seguros de
CEMEX Colombia
- 12.- Tendencias
Meritocracia: reconocer el mérito de
la organización como base del éxito
- 14.- Visión de mercados
Insolvencias: la caída pierde impulso
en 2016 y podrían repuntar en 2017
- 18.- Territorio de pago
Indonesia / Irlanda

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

Comenzamos un año en el que la reactivación económica, los cambios en el consumo, los flujos financieros y el devenir político marcarán, según los pronósticos, los riesgos y oportunidades de las empresas a nivel mundial. A pesar de todo, las previsiones indican que el crecimiento global en 2017 podría situarse en el +2,8%, quedando otra vez por debajo del +3%, con un efecto claro sobre las insolvencias empresariales, que podrían sufrir un ligero repunte durante este año (+1%).

Después de un magnífico 2016, en SOLUNION vamos a trabajar durante 2017 para estar más cerca del objetivo de seguir creciendo, consolidando nuestro negocio en todos los mercados y expandiendo nuestra actividad a nuevos países de Latinoamérica. Nuestra estrategia basada en ofrecer un servicio de máxima calidad nos ha traído, por cuarto año consecutivo, el reconocimiento de los corredores como mejor compañía de seguro de crédito del año en el Barómetro ADECOSE 2016, recientemente presentado en Madrid.

En este número de la revista, junto a un análisis de la evolución del turismo a nivel mundial, podremos conocer la experiencia y los planes de CEMEX Colombia con una entrevista a su Director de Riesgos y Seguros, Carlos Mauricio Moreno. Una de las tendencias clave en la gestión de Recursos Humanos es la meritocracia, el reconocimiento de los méritos de la organización como fórmula para alcanzar el éxito. Florence Lecoutre, Directora Corporativa de Recursos Humanos del Grupo Euler Hermes, cuenta cómo lo están aplicando en la compañía.

2017 ha tenido un buen comienzo y desde SOLUNION, continuamos trabajando con energía para seguir al lado de nuestros clientes, en su camino de crecimiento seguro.

Un saludo

Enrique Cuadra,
Director Corporativo
de Riesgos y Recobro
de SOLUNION



“Nuestro objetivo es contar con los mejores especialistas para ofrecer el mejor servicio, el crecimiento sólo es una consecuencia”

Desde mayo de 2015, Enrique Cuadra es el Responsable de Riesgos, Siniestros y Recobro para todas las unidades de negocio de SOLUNION. Antes de desempeñar esta función, trabajó durante 5 años en París, en el Holding de Euler Hermes, dirigiendo el equipo de Grandes Riesgos y de Estándares de Calidad. En conjunto, lleva en la industria de Seguro de Crédito desde 2003. Desde su posición actual, su principal objetivo es “contribuir a posicionar SOLUNION como la empresa de referencia en todos nuestros mercados y a mejorar aún más la calidad del servicio a nuestros clientes”.

SOLUNION: El cliente es el centro de la estrategia de SOLUNION. ¿Cómo se preocupan desde su área por darle las mejores soluciones y respuestas?

Enrique Cuadra: Requiere una gran coordinación con todos los departamentos del grupo. Efectivamente, cada proceso que iniciamos o cada acción que ponemos en marcha comienza analizando el punto de vista y las necesidades de nuestros clientes y posteriormente cada departamento aporta su granito de arena para mejorar la satisfacción del cliente.

A grandes rasgos, los equipos de información tienen como misión conocer la solvencia de las diferentes empresas, las tendencias sectoriales y también analizar las tendencias macroeconómicas, para que podamos compartir este conocimiento con nuestros asegurados y así acompañarles en el crecimiento de sus negocios.

Los equipos de Riesgos, por otro lado, trabajan en permanente contacto con nuestros clientes (y potenciales clientes), garantizándoles un crecimiento sostenible así como una expansión a nuevos mercados cuando el cliente así lo solicite.

La tarea principal del equipo de siniestros es que nuestros clientes dispongan de su indemnización en el momento indicado en nuestro contrato, sin margen de error, por lo que también necesitan estar en permanente contacto con los equipos financieros, recobros y reaseguro.

Y por último, los equipos de recobro intervienen desde el mismo momento en que se nos comunica un retraso en pagos para así recuperar lo antes posible el importe adeudado. Es necesario también aquí, una fuerte coordinación con los equipos legales, los equipos de recobro internacionales de nuestros socios Euler Hermes o MAPFRE y, por supuesto, la coordinación con nuestros clientes, para así implementar la mejor estrategia de recuperación.

S: Riesgos, Información, Siniestros y Recobro. A grandes rasgos, ¿qué objetivos se ha marcado en cada una de las actividades que están bajo su responsabilidad?

E.C.: El reto que tenemos como compañía es convertirnos a medio plazo en líderes de todos nuestros mercados. Sin embargo, no queremos crecer sin más. Nuestro objetivo es contar con los mejores especialistas para ofrecer el mejor servicio, el crecimiento sólo es una consecuencia. Es por ello que todos nuestros departamentos deben trabajar en esa dirección.

A corto plazo, los objetivos de estos equipos se podrían resumir en seguir avanzando en la simplificación de nuestros procedimientos, ya que el tiempo de nuestros

asegurados es muy valioso, y en seguir mejorando la flexibilidad y la calidad de la comunicación hacia nuestros clientes.

SOLUNION: ¿Cuál es la evolución del comportamiento de pago de las empresas en los mercados en los que está presente SOLUNION?

E.C.: Hemos visto un repunte de la frecuencia de la siniestralidad en el último trimestre, tanto en España como en América Latina. Además, el siniestro medio que recibimos es ligeramente superior al que observábamos un año antes.

A nivel macroeconómico, pensamos que la volatilidad de los mercados permanecerá durante el año 2017, manteniendo un grado de incertidumbre similar al de 2016. En general, las insolvencias de derecho se están reduciendo tanto en España como en América Latina; sin embargo, los retrasos en pagos han repuntado de forma ligera.

Además, las monedas latinoamericanas seguirán sufriendo volatilidad con tendencia a la depreciación, lo que afectará en general a estas economías y con mayor impacto a los importadores netos.

S: La información es la base para establecer relaciones comerciales seguras. ¿Qué ofrecen a sus clientes, en este ámbito, para que puedan alcanzar el éxito?

E.C.: Es cierto que contar con una información de calidad es decisivo para poder ofrecer a nuestros clientes el servicio que hemos marcado como estándar. Tenemos acuerdos con empresas externas de información en casi todos los mercados en los que estamos presentes, sin embargo, esta información no es la que hace que podamos ofrecer un servicio de calidad y diferenciado.

En todos los países tenemos equipos de información dedicados a elaborar información propietaria y esta capacidad se utiliza principalmente en casos relevantes para nuestros asegurados o en casos sensibles, ya sea por el nivel de riesgo que hemos acumulado o por la delicada situación de ciertas empresas.

Creemos que este modelo de información propia es una de las claves del éxito de SOLUNION, por lo que vamos a seguir invirtiendo y reforzando nuestros equipos para poder poner a disposición de nuestros clientes la mejor información y el mejor servicio.

“Hemos visto un repunte de la frecuencia de la siniestralidad en el último trimestre, tanto en España como en América Latina”

S: ¿Cómo llevan a cabo la monitorización de los riesgos en los diferentes países?

E.C.: Contamos con bastantes herramientas y procedimientos dedicados a la monitorización del riesgo. Resumiendo mucho, tenemos equipos, procesos y herramientas enfocados en el riesgo país, se aplica un enfoque similar para el riesgo sectorial y, por último, también se da ese mismo enfoque con el riesgo individual de cada una de las empresas en las que aseguramos operaciones de riesgo.

Combinando los tres puntos de vista, junto con los sistemas de alertas tempranas que hemos elaborado, podemos actuar de manera ágil y eficiente tanto para ajustar a la baja el riesgo en los casos en los que observamos un deterioro, como al alza cuando observemos una tendencia positiva.

Permanentemente, tenemos a disposición de nuestros clientes equipos de riesgos dedicados a comunicar estas evoluciones del riesgo, para así poder garantizar que nuestros asegurados se beneficien de nuestros servicios para crecer de manera sostenible.

S: ¿Cuáles son las premisas en la atención de siniestros para satisfacer las necesidades del cliente? ¿Qué herramientas ponen a su alcance para el seguimiento de los expedientes?

E.C.: Se han hecho muchos avances en esta área en los últimos cuatro años. Podríamos resumir estas mejoras en tres puntos: se ha simplificado la póliza, lo que se traduce automáticamente en una simplificación de los procesos tanto para el cliente como para nosotros; también se han reforzado mucho todos los aspectos relacionados con la comunicación en nuestros equipos para asegurar

“La eficiente gestión que hacemos en el recobro garantiza la estabilidad en el cash flow de nuestros clientes”

una cooperación total entre el cliente y nosotros y facilitar la tarea de los equipos de recobro; y finalmente también se ha invertido en las herramientas de gestión que utilizamos, lo que ha contribuido a una mayor transparencia hacia el asegurado con respecto a la situación de cada siniestro, además de un mayor control interno del cumplimiento de nuestros estándares de calidad.

S: ¿Qué valor añadido aporta SOLUNION en el capítulo de recuperación de las deudas? ¿Cómo prestan sus servicios de recobro a nivel internacional?

E.C.: El recobro es uno de los servicios más importantes que ofrecemos, ya que garantiza la estabilidad en el cashflow de nuestros asegurados. Es uno de los departamentos en los que más estamos invirtiendo.

SOLUNION cuenta actualmente con la red de recuperación más extensa del mundo, con equipos dedicados en más de 60 países a través de nuestros accionistas. La eficiente gestión que hacemos en el recobro minimi-

“Vamos a seguir invirtiendo y reforzando nuestros equipos para poder poner a disposición de nuestros clientes la mejor información y el mejor servicio”

za, además, la tensión que se produce entre nuestros clientes y los deudores cada vez que se da un retraso en pagos. Esta gestión permite que en muchos casos nuestros clientes mantengan relaciones comerciales rentables con empresas que han podido tener problemas puntuales de liquidez.

S: Finalmente, dentro del departamento, ¿cuáles son las prioridades para 2017?

E.C.: Desde mi departamento, igual que desde el resto de áreas tenemos unos objetivos muy ambiciosos tanto a corto como a medio plazo. Es por ello que debemos

contribuir a posicionar SOLUNION como la empresa de referencia en todos nuestros mercados y a mejorar aún más la calidad del servicio a nuestros clientes.

Además de estar alineados con los objetivos generales de la compañía, algunos objetivos específicos de mi área, serían seguir incrementando la información propia en América, aplicar procesos más eficientes que redunden en un mejor servicio a nuestros clientes y también incrementar la tasa de recuperación de nuestros equipos de recobro.



Espíritu innovador

SOLUNION también destaca por su espíritu innovador. Según Enrique Cuadra, “tenemos la suerte de ser la unión de dos grandes corporaciones. Por un lado, MAPFRE, líder indiscutible en el sector asegurador en España y Latinoamérica, realiza una inversión muy potente tanto en tecnología como en innovación. Además, contar con el apoyo de una empresa de este tamaño ya nos abre muchas puertas de por sí”.

Por otro lado, añade, “Euler Hermes, líder mundial en el Seguro de Crédito, dispone de las mejores herramientas de gestión de riesgos del mercado además de un espíritu muy dinámico en cuanto a la creación de soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes”.

Con la contribución de ambos accionistas, “SOLUNION ha sido capaz de traer muchas más innovaciones en los mercados en los que opera que cualquiera de sus competidores. De hecho, ahora mismo SOLUNION cuenta con la oferta más amplia de servicios y productos del mercado, con lo que podemos cubrir las necesidades, desde una pyme local, a una gran multinacional, pasando por start-ups con esquemas de gestión muy diferentes a los tradicionales”.



SOLUNION inicia sus operaciones en República Dominicana

Desde comienzos de 2017, SOLUNION proporciona a las empresas de República Dominicana soluciones y servicios de cobertura de riesgos en sus operaciones comerciales, para que puedan hacer crecer su negocio con seguridad. La compañía experta en seguros de crédito inicia su actividad en este país de la mano de MAPFRE, su accionista al 50% junto con Euler Hermes.

MAPFRE BHD, filial de MAPFRE en República Dominicana, será la compañía encargada de emitir las pólizas de seguro de crédito para las empresas dominicanas; mientras que SOLUNION México se ocupará del mantenimiento y de la gestión de riesgos.

“República Dominicana es un mercado que crece, donde las compañías locales están desarrollando una labor comercial cada vez más intensa dentro y fuera del país”, indica Fernando Pérez-Serrabona, Director General de SOLUNION. “Queremos ayudarles en su crecimiento, apoyarles y asegurar esas operaciones que les garantizan una mayor actividad y que redundan en el crecimiento del tejido empresarial de la nación”.

Con República Dominicana, ya son nueve los países de la región latinoamericana en los que SOLUNION ofrece actualmente sus soluciones y servicios de seguro de crédito para empresas de todos los tamaños, en un amplio rango de sectores de actividad.

Grandes oportunidades

Las cifras ponen de relieve las oportunidades que ofrece el país. Durante los últimos años se han reforzado los fundamentos macroeconómicos, lo que ha mejorado el clima de negocios. El déficit fiscal se redujo del -6,8% del PIB en 2012, al -0,6% en 2015 y el crecimiento del PIB estimado para este

año se sitúa en el 4,9%, según el último informe de Euler Hermes sobre el país.

La caída de los precios del petróleo supuso en 2015 un descenso de las tasas de inflación (situándose de media en el +0,8% frente a +3% en 2014). La vulnerabilidad externa también se redujo. El déficit en cuenta corriente se situó en el -2,0% del PIB. Por sectores, el impacto negativo del descenso de los precios del oro y la plata en la actividad minera y el pobre rendimiento de las exportaciones de tabaco y café se verá compensado en parte por el fuerte crecimiento

continuo en los sectores de construcción, comercio y servicios.

Por el lado de la demanda, la inversión (especialmente en actividades como la energía y el turismo) y el consumo privado parece que seguirán siendo los principales motores de crecimiento.

Otras de las fortalezas de este país son su estabilidad política, la presencia de una infraestructura turística bien desarrollada junto a un sistema de telecomunicaciones favorables y una disciplina fiscal eficaz.

Principales previsiones económicas

	2014	2015	2016	2017
Crecimiento PIB (% variación)	7.3	6.7	4.9	4.3
Inflación (% promedio anual)	3.0	0.8	2.2	3.0
Balance fiscal* (% del PIB)	-3.0	-0.6	-2.6	-2.1
Deuda pública* (% del PIB)	35.0	33.3	34.9	36.5
Cuenta corriente (% del PIB)	-3.2	-2.0	-2.2	-1.8
Deuda externa (% del PIB)	37.8	35.4	36.1	36.8

*INCLUYE GOBIERNO LOCAL, CORPORACIONES PÚBLICAS NO FINANCIERAS, FONDOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL, GOBIERNOS ESTATALES.

FUENTES: NACIONALES, FMI-WEO, IHS, EULER HERMES

Turismo: un sector en alza, clave para el desarrollo y el bienestar

En las últimas décadas, el turismo ha experimentado una continua expansión y diversificación, convirtiéndose en uno de los sectores económicos de mayor pujanza en el mundo y en una de las categorías más importante dentro del comercio internacional de servicios.

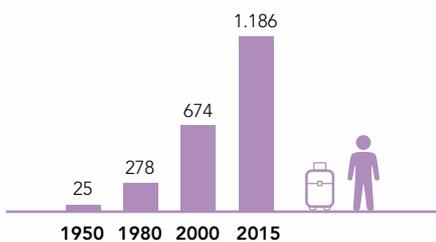
En 2015, los flujos turísticos se vieron afectados por tres factores principales: las fluctuaciones de los tipos de cambio, la bajada del precio del petróleo y de otros productos, y la creciente preocupación por la seguridad a escala mundial.

A pesar de todo, esta industria mostró su fortaleza y resistencia con un aumento en la cifra de llegadas de turistas internacionales (visitantes que pernoctan) del 4,6%, hasta alcanzar un total de 1.186 millones en todo el mundo.

Este avance suponía que, por sexto año consecutivo, el turismo internacional crecía por encima de la media, desde la crisis económica mundial de 2009, según consta en la edición 2016 de 'Panorama OMT del turismo internacional', elaborado por la Organización Mundial del Turismo (UNWTO, en sus siglas en inglés).

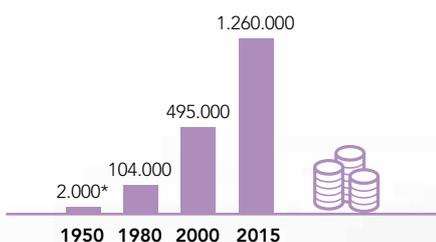
Evolución del turismo

Llegadas de turistas internacionales *



*en millones

Ingresos turismo internacional **



**en millones \$EEUU

FUENTES: OMT-UNWTO

En conjunto, los ingresos por turismo internacional aumentaron en 2015 un 4,4% en términos reales (teniendo en cuenta las fluctuaciones de los tipos de cambio y la inflación), con una cifra estimada de ingresos de 1.260.000 millones de dólares (alrededor de 1.136.000 millones de euros).

Otro dato que pone de relieve la importancia creciente de este sector es que en 2015 representó el 7% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios (frente al 6% en 2014), con el tercer puesto por categorías tan solo por detrás de los segmentos de combustibles y productos químicos, y por delante de alimentación y automoción.

Evolución por regiones y países

Por regiones, América y Asia-Pacífico registraron en ambos casos un incremento de llegadas de turistas internacionales cercano al 6%, mientras que Europa, el continente más visitado del mundo, creció un 5%. Las llegadas a Oriente Medio aumentaron un 2% y en África cayeron un 3%, debido sobre todo a los malos resultados de África del Norte.

Francia, Estados Unidos, España y China siguen copando los primeros puestos en la clasificación de destinos internacionales, tanto por llegadas como por ingresos. En estos últimos, Tailandia escaló tres posiciones hasta situarse en sexto lugar en el ranking, y Hong Kong (China) avanzó una posición hasta el noveno puesto. En llegadas,

México avanzó una posición convirtiéndose en el noveno destino del mundo. China, Estados Unidos y Reino Unido lideraron el turismo emisor en sus respectivas regiones en 2015, impulsados por la fortaleza de sus monedas y de sus economías.

Perspectivas 2016 y a largo plazo

Las previsiones de la OMT para 2016 apuntan a un crecimiento de entre el 3,5% y el 4,5% en cuanto a llegadas de turistas internacionales, un porcentaje superior al establecido en el informe 'Tourism Towards 2030', que pronosticaba un aumento del 3,3% anual, hasta alcanzar los 1.800 millones en 2030.

Se estima que las llegadas a destinos emergentes (+4,4%, cada año) crezcan al doble que en el caso de las economías avanzadas (+2,2%), entre 2010 y 2030. La cuota de mercado en los países emergentes ha pasado del 30% en 1980 al 45% en 2015, y se prevé que se eleve al 57% en 2030, el equivalente a 1.000 millones de llegadas internacionales.



Turismo internacional en 2015: Claves regionales



Europa, crecimiento notable

Las llegadas de turistas internacionales en Europa aumentaron un 5% en 2015 hasta alcanzar 608 millones, un poco más de la mitad del total a nivel mundial (51%). Además, fue la región con mayor crecimiento en términos absolutos: 27 millones de turistas más que en 2014, un resultado notable si se tiene en cuenta la madurez y el tamaño de muchos destinos europeos. Los ingresos por turismo internacional crecieron un 3%, representando 451.000 millones de dólares, (el 36% de los ingresos mundiales).

Como notas destacadas, la debilidad del euro en 2015 ha vuelto más atractiva la región para los mercados ajenos a la zona

euro y la recuperación de muchas economías europeas está dando impulso al turismo intrarregional.

Asia y Pacífico, resultados desiguales

La región compuesta por Asia-Pacífico recibió 279 millones de turistas internacionales en 2015. Con 15 millones más que en 2014, el crecimiento fue del 6%. Los ingresos por turismo internacional se elevaron a 418.000 millones de dólares, con un incremento del 4%. A esta región le corresponde el 24% de las llegadas de todo el mundo y el 33% de los ingresos. Por subregiones, el Sudeste Asiático (+8% en llegadas) y Oceanía (+7%) registraron las mayores tasas de crecimiento. Más desiguales fueron los resultados del Nordeste Asiático (+4%); mientras las llegadas internacionales a Asia Meridional aumentaron un 4%, gracias al principal destino de la subregión, la India (+5%).

América, el avance continúa

Después de los buenos resultados de 2014, las llegadas internacionales a América crecieron en 11 millones en 2015, un 6% más, con una cifra de 193 millones de dólares (el 16% de las llegadas mundiales). Los ingresos por turismo internacional aumentaron un 8%, situándose en 304.000 millones de dólares (el 24% de los ingresos mundiales). Muchos destinos se beneficiaron de la apreciación

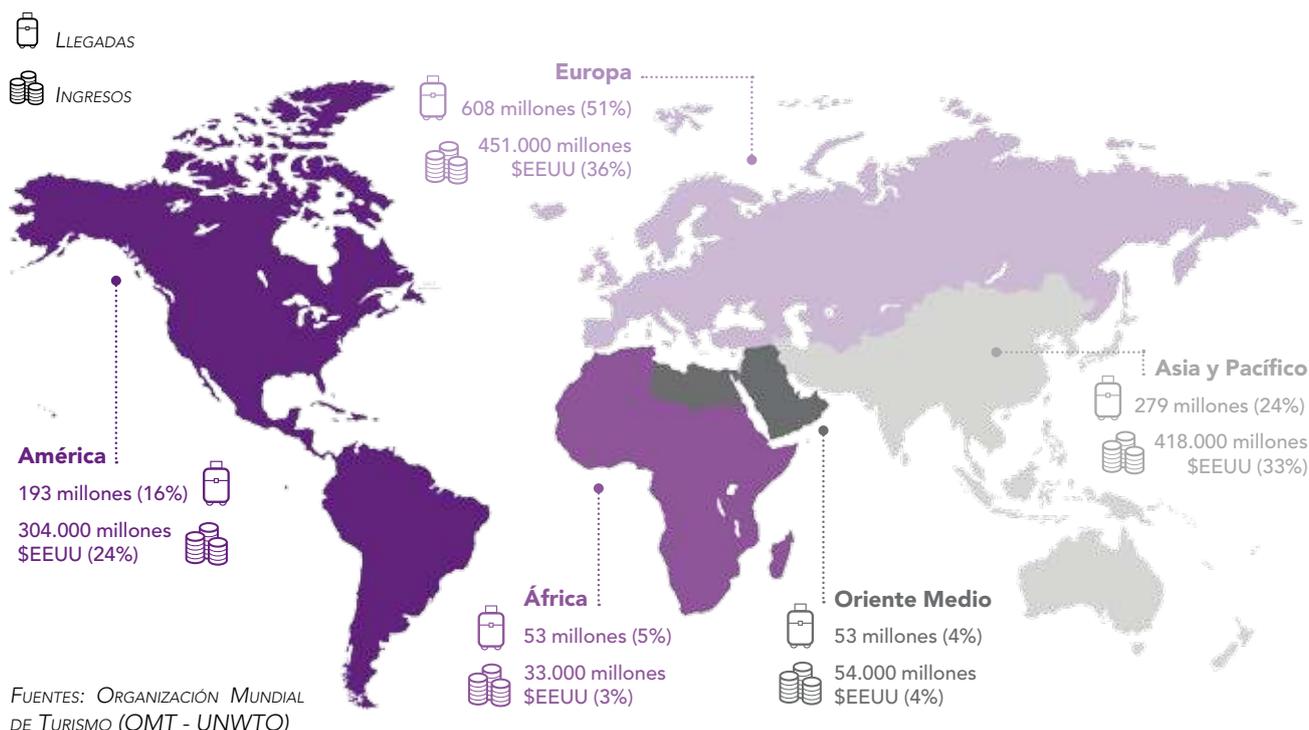
del dólar estadounidense, que impulsó la demanda de EE.UU., siendo el Caribe y América Central (ambas con +7%) los destinos que lideraron el avance.

África, vuelta gradual al crecimiento

Las llegadas de turistas internacionales a África disminuyeron un 3% en 2015, según las estimaciones, debido a los problemas de salud pública y de seguridad de la región, así como a la ralentización del crecimiento económico. En este periodo África recibió 53 millones de turistas internacionales y obtuvo 33.000 millones de dólares en ingresos por turismo internacional (+2%), manteniendo así una cuota del 5% de las llegadas mundiales y del 3% de los ingresos por turismo.

Oriente Medio, la recuperación se consolida

Las llegadas de turistas internacionales a Oriente Medio (+2%) aumentaron en un 1 millón en 2015, según estimaciones, hasta sumar un total de 53 millones. Los ingresos por turismo internacional aumentaron un 4%, con una cuantía de 54.000 millones de dólares. Oriente Medio tiene una cuota superior al 4% tanto en llegadas internacionales como en ingresos. El crecimiento se vio impulsado principalmente por la demanda intrarregional de los Estados miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG).





“SOLUNION es un aliado en el proceso de evaluación del crédito y la mitigación del riesgo”

Carlos Mauricio Moreno Cruz, Director de Riesgos y Seguros para Colombia, Centroamérica y Caribe de CEMEX Colombia

Con más de 25 años de experiencia en gestión integral de riesgos, tanto en las áreas de identificación, evaluación y tratamiento, como en el diseño e implementación de sistemas de gestión, Carlos Mauricio Moreno es desde junio de 2002 Director de Riesgos y Seguros para Colombia, Centroamérica y Caribe en CEMEX Colombia. También cuenta con amplia experiencia en seguros, en el área técnica y comercial.

SOLUNION: En primer lugar, ¿podría hacer una breve presentación de CEMEX, una empresa con 110 años de existencia?

Carlos Mauricio Moreno: CEMEX es una compañía global de materiales para la industria de la construcción que ofrece productos de alta calidad y servicios eficientes a clientes y comunidades en más de 50 países y mantiene relaciones comerciales en aproximadamente 108 naciones. Nuestra compañía fue fundada en México en 1906 y desde entonces ha pasado de tener

presencia local a convertirse en una de las empresas globales líderes en su actividad, con cerca de 43.000 empleados en todo el mundo. En la actualidad, CEMEX es uno de los principales productores de cemento y áridos del mundo, y líder en la producción de hormigón premezclado.

Al celebrar su 110 aniversario, CEMEX mantiene su apuesta por beneficiar a sus clientes a través de la búsqueda constante de soluciones innovadoras para la industria,

mejoras en eficiencia y promoviendo un futuro sostenible. En 2016, CEMEX cumplió 20 años de operaciones en Colombia y, hoy en día, CEMEX Colombia es uno de los proveedores líderes de materiales para la construcción en este país.

S: ¿Qué estrategias han hecho posible alcanzar el liderazgo mundial?

C. M. M.: En el escenario actual, nuestros clientes tienen que hacer frente a importantes retos a diario y desde CEMEX, y en

concreto CEMEX Colombia, les ayudamos a que consigan el éxito, ofreciéndoles productos de calidad, soluciones innovadoras y un excelente servicio. Al escuchar sus necesidades, ponemos en sus manos una oferta hecha a la medida de sus demandas y construimos con ellos unas relaciones cercanas y duraderas que nos distinguen de nuestros competidores.

Otra de las estrategias clave es el desarrollo de nuevas metodologías para hacer nuestras tareas diarias más eficientes. También tenemos una cartera de activos geográficamente diversificada en mercados sostenibles y de crecimiento rentable; y generamos valor para nuestros accionistas a través de una estrategia de crecimiento con visión al futuro y una inversión disciplinada de los recursos.

En resumen, evolucionamos permanentemente para ser más flexibles en nuestras operaciones, más creativos en nuestras ofertas comerciales, más sostenibles en nuestro uso de recursos y más eficientes en la gestión del negocio y la asignación de capital.

S: ¿Cuál es el compromiso de CEMEX con el medio ambiente y qué están haciendo en materia de desarrollo sostenible?

C. M. M.: En CEMEX nos esforzamos por minimizar los impactos ambientales de nuestros procesos tanto en las áreas en las que operamos como fuera de ellas. Tales impactos están identificados y medidos con el propósito de trabajar sobre una ruta de mejoramiento continuo que nos permita reducir nuestra huella ambiental. La industria de la construcción está evolucionando hacia la eficiencia y a ofrecer soluciones más amigables para el medio ambiente, lo que nos sirve de inspiración.

El desarrollo sostenible es parte integral de nuestra principal estrategia de negocio y de nuestras operaciones del día a día, dada la importancia creciente de este factor en la sociedad. Así, con la ayuda de nuestro Modelo de Sostenibilidad, en CEMEX incorporamos prácticas sostenibles en operaciones diarias y en procesos de toma de decisiones en todo el mundo.

“CEMEX mantiene su apuesta por beneficiar a sus clientes a través de la búsqueda constante de soluciones innovadoras para la industria”

S: ¿A cuánto ascendieron las ventas de CEMEX, durante el cuarto trimestre de 2016, últimos datos oficiales?

C. M. M.: CEMEX alcanzó en el último trimestre de 2016 unas ventas netas consolidadas por valor de 3.190 millones de dólares, con un incremento del 4%, situándose en 13.403 millones de dólares para el conjunto del año. Las operaciones de CEMEX en Centro, Sudamérica y el Caribe reportaron en el mismo periodo unas ventas netas de 403 millones de dólares. En temas de EBITDA, CEMEX alcanzó en el último trimestre de 2016, 654 millones de dólares, con un incremento del 10%. Para el ejercicio completo, se situó en 2.746 millones de dólares, en este caso con una progresión del 15% en comparación con el ejercicio de 2015.

S: ¿Qué ha supuesto para CEMEX contar con el acompañamiento de SOLUNION Colombia en su negocio?

C. M. M.: SOLUNION es un aliado en el proceso de evaluación del crédito y la mitigación del riesgo, no solo en el momento de otorgar un límite al cliente sino también brindándonos una gran seguridad a través de la vigilancia de sus riesgos, lo que nos permite generar alertas tempranas en el interior de la compañía y tomar decisiones de manera oportuna.

S: ¿Qué factores diferenciadores les han llevado a elegir y a mantener a SOLUNION como su compañía experta en seguros de crédito?

C. M. M.: Sin duda, en CEMEX valoramos la comunicación efectiva que mantenemos con las distintas Áreas de SOLUNION, su apoyo a la hora de tomar decisiones, gracias a la vigilancia permanente de los riesgos así como su efectivo acompañamiento, estando a nuestro lado, incluso, en las visitas que realizamos a nuestros clientes. Otros factores

agregados son el cumplimiento de la oferta de servicio y sus robustas bases de información, que también destacan por la calidad y oportunidad de los datos. SOLUNION pone en nuestras manos un análisis integral de los clientes, es decir, no se limitan únicamente a los estados financieros; y buscan siempre la alternativa más adecuada, adaptándose a las necesidades de CEMEX y el mercado.

S: ¿Por qué recomendaría usted a otras organizaciones contar con la protección de un seguro de crédito?

C. M. M.: Por muchas razones. Estamos en un ambiente turbulento y cambiante que hace que la exposición al riesgo sea cada vez mayor. Las aseguradoras de crédito cuentan con acceso a mucha información de los mercados en los cuales desarrollamos nuestro objeto social, lo cual permite que los riesgos asumidos puedan estar más y mejor controlados.

La ley de insolvencia empresarial (Ley 116) en Colombia se ha aplicado en empresas consideradas tradicionales, de gran trayectoria y estabilidad en el mercado. El seguro de crédito agiliza la recuperación de la cartera. El promedio de periodo de pago en estos procesos está en 5 años, pero con una póliza de este tipo se puede recuperar en menos de 6 meses. Además, asegurar que en el peor escenario se recibirá el pago de la indemnización permite que el impacto en los flujos de la empresa se mitigue.

S: ¿Recomendaría a SOLUNION directamente, como compañía?

C. M. M.: Claro que sí, por la calidad de su equipo humano y profesional, experiencia en el mercado... También por el cumplimiento de su oferta de servicio y los resultados positivos en lo que llevamos de la relación comercial.



Meritocracia: reconocer el mérito de la organización como base del éxito

Atraer, fidelizar y desarrollar el talento de los empleados, escuchando y valorando sus ideas es uno de los principios básicos de la meritocracia. Con este sistema se fomenta la capacidad de liderazgo y el compromiso de la organización en el desempeño de sus funciones.

El reconocimiento es una herramienta que necesariamente debe estar integrada en el ámbito empresarial, pues está demostrado que eleva la autoestima, la asertividad, el rendimiento y el desempeño; contribuyendo a crear climas laborales mucho más positivos y mejoras en el funcionamiento del negocio, relacionadas casi siempre con la calidad y la productividad.

Actualmente, son muchas las empresas que han implementado la meritocracia en sus organizaciones, ante la urgencia de adaptar el talento de sus profesionales a las nuevas exigencias del mercado y la necesidad de retener a los empleados claves, reconociendo sus méritos, porque tan importante como recompensar el alcance de los objetivos es premiar el esfuerzo, la resiliencia, la creatividad, etc. para seguir motivando a nuestros colaboradores.

En una estructura orgánica basada en la meritocracia, las personas son sumamente importantes pero también lo son el rendimiento y la forma en la que llevan a cabo sus funciones. Por eso los empleados que marcan la diferencia por sus contribuciones 'únicas' (que pueden tener un gran impacto en su área y equipo de trabajo, y en la empresa en general) deben ser debidamente reconocidos y recompensados.

No es casualidad que los pilares fundamentales de esta filosofía sean la participación y la comunicación. Cualquier trabajador dentro de la empresa puede expresar sus ideas y opiniones abiertamente, que serán escuchadas y valoradas por sus líderes, que asumen en esta cultura un papel muy activo, como impulsores del cambio cultural. En un modelo meritocrático, un buen líder no es el que tiene más ideas sino el que consigue que su

equipo marque tendencia con las mejores iniciativas, motivando al personal para que busque las soluciones más innovadoras y eficientes, también con la fuerza del equipo.

Grandes aportaciones

Gracias a la meritocracia se fomenta dentro de la organización la capacidad de liderazgo, el emprendimiento, a la vez que se aumenta el compromiso de los empleados en el desempeño de sus labores. También puede servir de palanca sobre la voluntad de seguir aprendiendo en el entorno laboral y como herramienta de motivación, a la vez que favorece dentro de la empresa el respecto por la diversidad de diferentes puntos de vista, procedentes de equipos y personas diferentes.

Fomentar una cultura basada en la meritocracia no es nada sencillo y requiere tiempo.



El primer paso es contar con una estrategia y una visión clara de futuro compartidas entre todos los integrantes de la empresa. Los empleados deben ser recompensados por su 'méritos' en la forma adecuada y por ello es necesario medir el desempeño a través de una evaluación continua.

Algunos expertos afirman que la meritocracia será la protagonista para atraer y retener a los 'millenials', máxime cuando las nuevas generaciones no se casan de por vida con

ninguna empresa, y es vital retener el talento de los empleados claves.

En estos modelos se establecen con claridad los planes de carrera con los requisitos de cada función y la posibilidad de evolucionar verticalmente, así como la implantación de pisos salariales y movilidad funcional.

Euler Hermes ha incorporado esta filosofía en su política de Recursos humanos, convirtiendo a la meritocracia (inclusive

meritocracy) en la base de su propuesta de valor para los empleados. Para Florence Lecoutre, Directora Corporativa de Recursos Humanos de este grupo, "la incorporación de esta cultura en nuestra organización no sólo nos empujará colectivamente a pensar en 'qué' estamos dando como empresa sino también 'cómo' lo damos. Los valores que cada uno de nosotros aporta a Euler Hermes muestran nuestras cualidades, como el liderazgo, la creatividad, la ambición y la integridad".

Florence Lecoutre, Directora Corporativa de Recursos Humanos del Grupo Euler Hermes

SOLUNION: ¿Qué supone la meritocracia para una empresa y sus empleados? ¿Cuáles son los pilares principales de esta filosofía?

Florence Lecoutre: La "meritocracia inclusiva" supone una cultura donde tanto la gente como el rendimiento son importantes. A grandes rasgos:

- Un ambiente donde la diversidad de pensamiento es respetada, cultivada, valorada, etc.
- Un lugar donde se promueven las mejores personas e ideas.
- Un sistema que premia no sólo lo que hacemos, sino también cómo lo hacemos.

Es, además, un modelo de cómo todos debemos actuar y enfocar nuestro trabajo. Una cultura donde nuestros gerentes deben convertirse en líderes que ejemplifiquen los comportamientos y cualidades esperados, en línea con los valores corporativos.

S: A la hora de implementar un sistema de este tipo, ¿cuáles son los pasos necesarios para conseguir el éxito?

F. L.: No es fácil poner en funcionamiento una nueva cultura. La ejemplaridad, el compromiso de la Alta Dirección y una comunicación clara y constante son las palancas más potentes para facilitar el cambio cultural hacia un sistema de meritocracia.

Acompañamos a nuestros empleados en esta transición y hacemos que formen par-

te del cambio. El enfoque hacia el uso de la tecnología digital también nos ayuda a acercarnos a nuestros equipos en todo el mundo de manera interactiva y rápida.

S: En su opinión, ¿cuál es la clave para atraer, fidelizar y desarrollar el talento?

F. L.: Euler Hermes ofrece las mismas oportunidades a todos sus empleados. Uno de los ejes más importantes de nuestra filosofía de gestión del talento es ayudarles a aprovechar esas oportunidades.

Comunicamos transparentemente nuestras posiciones dentro de toda la organización. También fomentamos la movilidad interna como parte del desarrollo individual. Además, en consonancia con nuestra filosofía de compromiso, los empleados pueden expresar su interés profesional y sus planes de desarrollo.

S: Hoy en día, ¿la meritocracia y la diversidad tienen que trabajar mano a mano en las empresas?

F. L.: No cabe duda de que, en la actualidad, una mentalidad correcta y unos comportamientos adecuados son clave, pero no podemos triunfar sin abrazar la diversidad. La globalización, los cambios en la fuerza laboral y la digitalización forman parte de la nueva forma de trabajar. La cultura de nuestra compañía basa el éxito en la colaboración, la confianza y la atención al cliente junto a la diversidad de equipos y culturas diferentes.

"La ejemplaridad, el compromiso de la Alta Dirección y una comunicación clara y constante son las palancas más potentes para facilitar el cambio cultural"



BIO

Florence Lecoutre es Directora de Recursos Humanos del Grupo Euler Hermes, líder mundial en seguro de crédito y accionista de SOLUNION 50/50 junto con MAPFRE. Licenciada en Ingeniería e informática por el INSA de Lyon, Francia, es responsable de desarrollar e implementar una visión y una estrategia global de Recursos Humanos como apoyo a la estrategia general del negocio y la transformación digital de la compañía.

Actualmente, realiza un programa ejecutivo en la Universidad de Georgetown, Washington DC. Florence valora a las personas "que prefieren enfrentar varios retos en el lugar de trabajo, pero también que son capaces de encontrar el equilibrio en la oficina y en su vida privada; a quienes saben confiar y pueden escuchar y respetar diferentes puntos de vista. Trabajo mejor con equipos diversificados, ya que pueden encontrar la respuesta más singular".

Insolvencias: la caída pierde impulso en 2016 y podrían repuntar en 2017

En 2016, las empresas lucharon para mantenerse firmes. A pesar de las medidas de apoyo impulsadas por los gobiernos, la fuerte presión deflacionaria y la moderada demanda a nivel global no pusieron las cosas fáciles. En este contexto, la tendencia decreciente de las insolvencias empresariales iniciada en 2010 se mantuvo en 2016, por séptimo año consecutivo. Sin embargo, esta propensión a la baja podría estar llegando a su fin y dar paso a un ligero repunte en 2017.



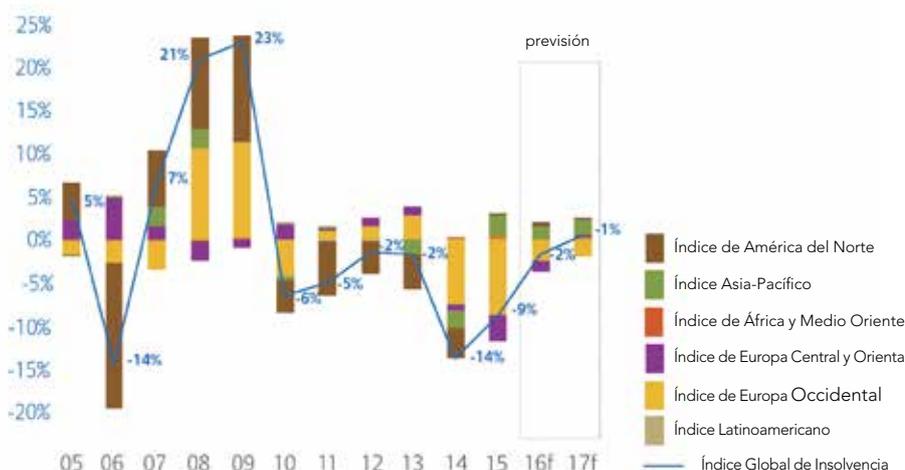
Después de dos ejercicios con descensos sustanciales en la cifra de insolvencias comerciales a nivel mundial (-14% en 2014 y -9% en 2015), para 2016 se estima una caída del -2%, según constata el Índice Global de Insolvencias de Euler Hermes, presentado en su informe 'Insolvencias: la punta del iceberg'.

La tendencia decreciente que comenzó en 2010 se ha mantenido, por tanto, en 2016 por séptimo año consecutivo, sin embargo en esta ocasión pierde impulso respecto a años anteriores.

De hecho, la caída podría estar tocando fondo por la falta de aceleración del crecimiento global, entre otros motivos, que se mantendrá por debajo del +3% en los próximos años, según las últimas estimaciones. Geográficamente, las quiebras están en aumento de norte a sur en el continente americano, y en el bloque compuesto por Asia-Pacífico; además la mejoría en Europa se está desvaneciendo. Con este panorama, se espera que las insolvencias en todo el mundo aumenten un +1% en 2017.

Índice Global de Insolvencia Euler Hermes e índices regionales

Cambios anuales en% y contribución al Índice Global



*FUENTES: ESTADÍSTICAS NACIONALES, PREVISIONES DE EULER HERMES

Presiones mundiales adversas y turbulencias locales

A la vista de los datos, parece que las empresas han logrado absorber el impacto de los ejercicios 2008-2009, pero siguen siendo vulnerables ante la ausencia de un entorno macroeconómico y financiero sólido, y la presencia de otros puntos críticos a nivel local, que explican el menor retroceso de las insolvencias a nivel mundial.

De forma más concreta, en 2016, las empresas se enfrentaron a cuatro presiones importantes a nivel global:

- La atonía de la economía mundial, con un crecimiento del PIB real de sólo +2,5% en 2016 (frente al +2,7% en 2015).
- La fuerte desaceleración del comercio mundial, con un incremento del volumen de las exportaciones que alcanzó un mí-

nimo sin precedentes de +1,9% (+3,1% en 2015).

- La competencia de precios que elevó la presión en los volúmenes de negocio.
- La volatilidad de los tipos de cambio y de los flujos financieros internacionales, que han mantenido la financiación bajo restricciones y estrés, especialmente en los países emergentes.

También, a nivel local, tuvieron que hacer frente a otras cuestiones críticas de tipo político y económico, como la caída del mercado chino de principios de año; el juicio político contra la Presidenta de Brasil; el triunfo del Brexit en junio; y el fallido golpe de Turquía en julio.

Aumento o estabilización

Según las previsiones de Euler Hermes, las insolvencias en uno de cada dos países, o dos regiones de cada tres, aumentarán o se estabilizarán en 2016, con las siguientes notas destacadas:

- América Latina registrará su quinto aumento consecutivo de insolvencias (+18%): las empresas sufrieron la recesión en Brasil, Argentina y Venezuela, así como un agudo deterioro de los términos de intercambio, ya que los precios de los productos básicos se mantuvieron bajos y las monedas se depreciaron.
- Asia-Pacífico sigue sufriendo los efectos secundarios de la transición económica de China: se espera que el repunte de las insolvencias continúe en 2016 con un aumento del 5% en el índice regional (desde un 9% en 2015).
- África registrará otro aumento de dos dígitos en 2016 (+16% desde el +12% en el ejercicio precedente).
- En América del Norte las insolvencias parecen haberse estabilizado, después de varios años de disminución constante tanto en EE.UU. como en Canadá.

“El panorama global de las insolvencias podría haber sido mucho más negativo sin los apoyos gubernamentales”

Índice Global de Insolvencias. Perspectivas 2017 por regiones

América, crecimiento de las insolvencias de norte a sur

- El declive sostenido de las insolvencias en América del Norte ha llegado a su fin: las quiebras podrían haberse estancado en 2016 en Estados Unidos y Canadá, y aumentar moderadamente en 2017 (+1% y +2%, respectivamente).

- En América Latina, las insolvencias seguirán aumentando por sexto año consecutivo, registrando un incremento de dos dígitos (+12% en 2017) hasta el mayor número de quiebras desde el año 2000. El péndulo económico está volviendo poco a poco a un territorio positivo, pero todavía se enfrentarán a nuevas turbulencias provenientes de los Estados Unidos.

+1% América del Norte
+2% Canadá
+12% América Latina



Asia-Pacífico, incremento de las insolvencias en todos los países

- Según las previsiones de Euler Hermes, en 2017, ningún país del bloque formado por Asia y el Pacífico debería reportar una disminución de las insolvencias.

- El índice regional registrará el tercer incremento anual consecutivo (+6%), con otro fuerte crecimiento en China (+10%).

+6% Asia-Pacífico
+10% China



Europa, la caída de las insolvencias se mantiene

- La tendencia decreciente sigue en curso tanto para Europa Occidental (-4%) como en Europa Central y Oriental (-1%), en línea con las perspectivas económicas moderadas pero constantes y el apoyo financiero en la Eurozona.

- Este panorama regional, sin embargo, aún oculta la recuperación heterogénea entre sectores y países. Las insolvencias se estabilizarán en 5 de 17 países de Europa Occidental en 2017, y aumentarán en algunas economías importantes como Polonia, Rusia y el Reino Unido.

-1% Europa Central y del Este
-4% Europa Occidental



Europa parece inmune

En general, el panorama global de las insolvencias podría haber sido mucho más negativo sin los apoyos gubernamentales: los estímulos fiscales y las políticas monetarias conciliadoras han mitigado parcialmente las debilidades globales y las fuentes locales de agitación.

Pero más importante aún en el devenir de las insolvencias, era el impacto de Europa Occidental, la única región que, a pesar de los desiguales desarrollos, podría haber registrado una importante disminución de las quiebras en 2016 (-5% desde el -13% en 2015), gracias a la mejora gradual de la situación económica.

Progresión de +1% en 2017

El moderado crecimiento tanto del PIB como del comercio internacional, que parece haber tocado techo; las condiciones de financiación, que experimentarán un cambio a medida que Estados Unidos aumente los tipos de interés; y el rebote de las grandes quiebras con un efecto dominó sobre los proveedores más débiles, son los principales factores que explican el retorno del riesgo.

En este contexto, el Índice Global de Insolvencias debería subir en 2017 un +1%, el primer aumento en siete años, como resultado, por un lado, del aumento persistente y generalizado de las insolvencias en América Latina (+12%), África (+9%), Asia-Pacífico (+6%) y Norteamérica (+1%). Se prevé que todos los países de estas regiones contribuyan al rebote.

Por otro lado, la caída esperada de las quiebras en Europa Occidental (-4%), así como en Europa Central y Oriental (-1%), está perdiendo impulso. Las insolvencias se están encaminando a la estabilización en 5 de los 17 países, en particular en Alemania, donde los niveles históricamente bajos dificultan nuevas disminuciones.

Análisis de los factores que explican el retorno del riesgo

Según las estimaciones, el crecimiento mundial se elevará del +2,5% en 2016

“El Índice Global de Insolvencias debería subir en 2017 un +1%, el primer aumento en siete años”

Las insolvencias empresariales disminuirán en España un 5% en 2017



Las insolvencias empresariales en España continuarán disminuyendo en 2017, aunque a un ritmo más lento que el año anterior (-5% en 2017 frente a -15% en 2016), según el análisis realizado por SOLUNION a partir del último informe de su accionista Euler Hermes. Sin embargo, el número de empresas que han desaparecido en el último año en España sigue siendo 3,5 veces más alto que antes de la crisis.

El crecimiento del PIB se situará en el 2,3% en 2017 en España, después del 3,3% registrado en 2016. El consumo privado se reducirá ligeramente (2,4% en 2017 frente a 3,1% en 2016). El país necesitará realizar ajustes fiscales para hacer frente al déficit de la Seguridad Social, estimado en más de 2.000 millones de euros, lo que podría derivar en un aumento de los impuestos sobre sociedades.

La zona euro crecerá un 1,6%, debido a la combinación de tres factores clave: en primer lugar, la demanda interna: el

consumo de los hogares seguirá creciendo, gracias a la recuperación del empleo y la disminución de los precios, lo que contribuirá a la reducción de las insolvencias en sectores como el comercio minorista, que ya registró una caída media de 8% en toda Europa en 2016. Esto además ayudará a la recuperación del sector de la construcción, que supone un 20% del total de insolvencias en la zona. En segundo lugar, un euro más débil (en torno a 1,05 dólares en 2017), que debería favorecer a los exportadores europeos. Por último, la combinación de políticas de apoyo, la continuación del QE por parte del BCE y una política fiscal más relajada, que favorecerá el crecimiento de las pymes.

Se prevé que el índice de insolvencia en Europa Occidental descienda a un 4% en 2017, después de haberse situado en un 5% durante 2016. Esta cifra supone una destacable desaceleración de la disminución de insolvencias, si la comparamos además con la de 2015, situada en el 13%.

al +2,8% en 2017; y el volumen del comercio en un +3,1%, la mitad de rápido que solía crecer antes de la gran recesión. En ambos casos, el avance proviene de Estados Unidos, del fin del retroceso en países como Brasil y Rusia, y de la resistencia de China y Europa, siempre dispuestos a hacer lo que sea necesario para salvar el avance global.

La principal diferencia entre 2016 y 2017 radica en el retorno contenido de la inflación, lo que debería proporcionar un ligero alivio impulsando los volúmenes de negocio corporativos, pero también limitando los beneficios operativos.

Las empresas tendrán que hacer frente a otros factores como al mayor coste de los insumos (los precios de las materias primas subirán de nuevo, aunque a un ritmo tímido) y las presiones al alza de los salarios.

Como resultado de las presiones inflacionarias, Euler Hermes espera un endurecimiento más rápido de la política monetaria de Estados Unidos. La FED podría aumentar

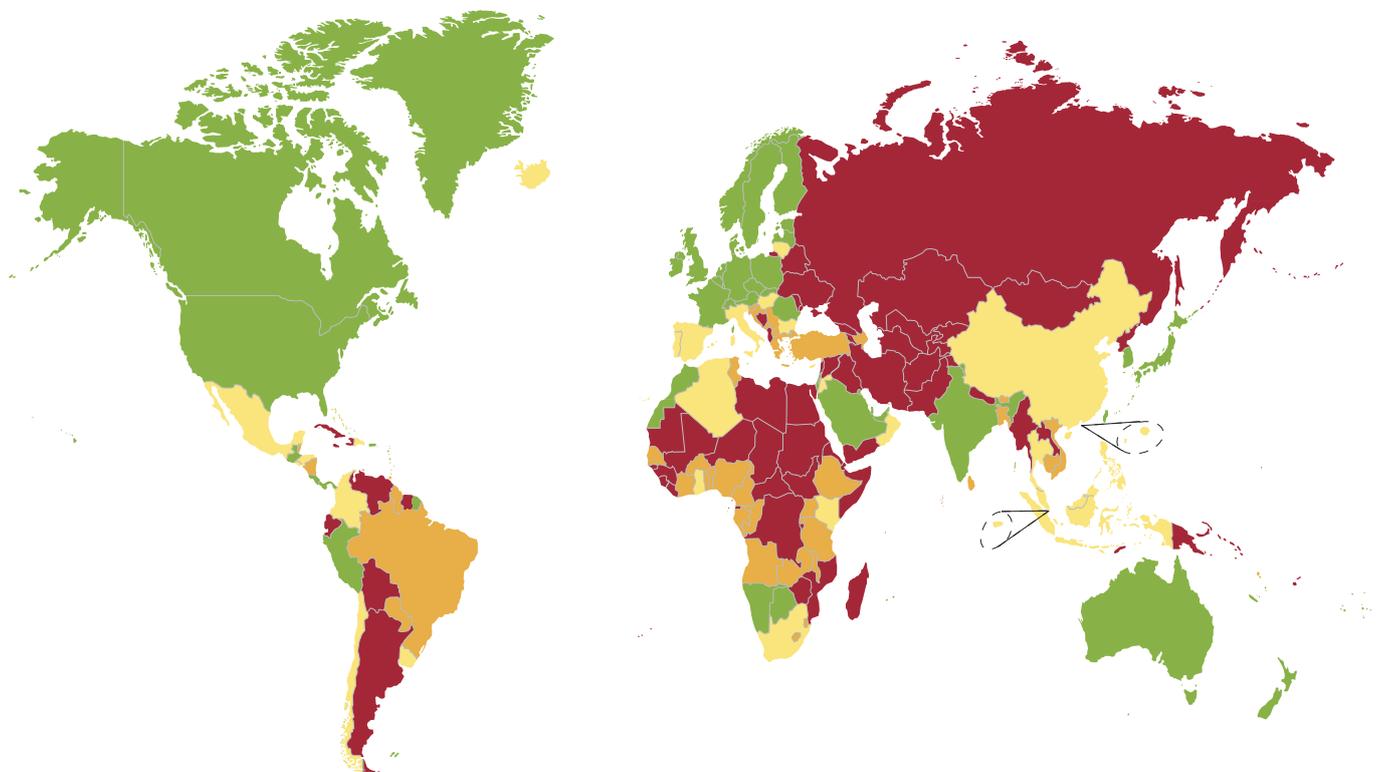
“El retorno contenido de la inflación debería proporcionar un ligero alivio impulsando los volúmenes de negocio de las empresas, pero también limitando los beneficios operativos”

sus tipos de dos a tres veces en 2017, y otros dos o tres en 2018, hasta alcanzar una tasa del 3% en 2019, lo que provocará un aumento de los costes de financiación.

Por otro lado, en los tres primeros trimestres de 2016, el número de empresas insolventes con una facturación superior a 50 millones de euros se ha incrementado en un +45% con respecto al mismo período de 2015, contabilizando 192 casos frente a 132 en el periodo anterior, lo que puede desencadenar un efecto dominó, con consecuencias

adversas para los proveedores más frágiles. Por bloques, Europa es la región más expuesta (con 70 bancarrotas en Europa Occidental y otras 50 en Europa Central y Oriental). Norteamérica registró el mayor número de quiebras en términos de facturación acumulada: 29.000 millones de euros en el primer trimestre de 2016 (frente a 11.000 millones de euros en Europa occidental y 17.000 millones en Asia-Pacífico). Además, la mitad de las principales empresas que se declararon en bancarrota en esta zona estaban operando en la industria del petróleo y gas.

Mapa Riesgo País 2016



Country Risk Outlook
Fuente: Euler Hermes Diciembre 2016



● Riesgo Bajo ● Riesgo medio ● Riesgo sensible ● Riesgo alto



INDONESIA

Como promedio, las condiciones de pago en Indonesia se sitúan en torno a 30 días. Sin embargo, el comportamiento de las empresas en este ámbito se ha deteriorado y la vía de la negociación para el cobro de deudas se sitúa como la mejor opción.



Complejidad de la recuperación de la deuda:



Información general

Periodo medio de pago (DSO)

Las condiciones de pago en Indonesia establecen un plazo de 30 días de media, pero en los últimos años el comportamiento de las empresas en este ámbito se ha deteriorado y los retrasos pueden alcanzar los 20 días. La mayoría de las empresas de inversión extranjera son buenas pagadoras siempre que se cumplan las condiciones contractuales. También las grandes empresas nacionales privadas tienden a preservar su reputación y evitan los retrasos en los pagos, que en su mayoría se concentran en las pymes y en las empresas estatales.

Intereses de demora

Pueden aplicarse dos tipos de interés. Por un lado, las partes pueden acordar la aplicación de una tasa en caso de demora en la negociación del contrato o, en caso contrario, se establece por Ley un tipo de interés legal del 6% anual.



Procedimientos de insolvencia

La insolvencia en Indonesia no es una cuestión de flujo de efectivo o de balance. Un deudor puede ser declarado insolvente por decisión del Tribunal de Comercio de Indonesia a petición propia o de uno o más de sus acreedores. A veces, un deudor se declara insolvente cuando, después de un procedimiento de suspensión de pago, no se ha aprobado ningún plan.

La Ley de Insolvencia n° 4/1998 fue sustituida en 2004 por la Ley de insolvencia y suspensión de pago n° 37/2004 (la 'Ley Concursal'), que regula la insolvencia en Indonesia. Este marco ha supuesto un avance pero todavía debe ser probado.



Procedimientos judiciales

Indonesia tiene un sistema jurídico mixto en el que la legislación civil trabaja en conjunto con los principios religiosos y costumbres locales. Por lo general, los tribunales religiosos tratan asuntos de la familia y los tribunales administrativos se ocupan de las reclamaciones presentadas contra decisiones y actos oficiales; mientras que a las Cortes Generales le corresponden los casos penales y civiles y los tribunales comerciales deciden sobre las controversias relacionadas con procesos de liquidación, la propiedad intelectual y créditos concursales. El Tribunal Supremo supervisa el trabajo de los tribunales de distrito.

Por Ley, los tribunales deben ser independientes, pero en la práctica se siguen enfrentando a una alta dosis de corrupción y falta de fiabilidad, a pesar de que se han introducido algunas mejoras.

La reclamación legal debe comenzar con una carta registrada que recuerde al deudor su obligación de pago y solo cuando se haya agotado la vía de la negociación. Se cita al deudor y el proceso continúa después con la fase de audiencias y presentación de pruebas por cada una de partes, antes de dictar sentencia.



Prácticas de recobro

Primero, negociación

La acción legal en Indonesia suele ser larga y costosa, y las decisiones incoherentes. Por lo tanto, es aconsejable tener en cuenta las opciones de solución amistosa como alternativa a los procesos formales que, en general, solo se inician cuando la deuda es muy significativa. De hecho, siempre se debe negociar con el deudor antes de acudir ante los tribunales.



IRLANDA

Aunque las condiciones de pago en Irlanda están en línea con las últimas normas de la UE, el periodo medio de pago es excesivo, con 50 días como promedio. Los tribunales internos son bastante eficaces, sin embargo, en caso de insolvencia es difícil recuperar las deudas.



Complejidad de la recuperación de la deuda:



Información general

Periodo medio de pago (DSO)

Los pagos en Irlanda tienen lugar dentro del plazo de los 50 días por término medio aunque los deudores no estén en estado de emergencia cuando llegue el momento de liquidar los fondos adeudados. Además, estos son conscientes de cómo jugar con el sistema.

Intereses de demora

La Directiva europea que establece que los pagos en la UE deben hacerse dentro de los 60 días fue transpuesta a la legislación irlandesa y entró en vigor el 16 de marzo de 2013. No obstante, las reglas en Irlanda son más estrictas que los requerimientos de la UE. Al vencimiento del pago, se pueden reclamar intereses de demora que se acuerdan contractualmente o, en su defecto, la ley establece que el cálculo debe basarse en la tasa de refinanciación del Banco Central Europeo, más 8 puntos porcentuales. Los intereses se añaden a la deuda y se reclaman en los procedimientos de recobro. Además, la ley da derecho al acreedor a recibir una comisión de recobro plana (entre 40 y 100 euros, según la deuda).



Prácticas de recobro

Primero, negociación

Aunque los tribunales irlandeses son bastante eficientes, las oportunidades de solución amistosa siempre deben ser consideradas como alternativa a los procedimientos formales.

Igualmente, antes de iniciar un proceso judicial contra un deudor, es esencial evaluar sus activos y su estado de solvencia, para determinar si las posibilidades de recuperación son buenas.



Procedimientos judiciales

En el plano jurídico, Irlanda se divide en 23 tribunales de distrito (competentes para tratar los casos leves hasta 15.000 euros), ocho cortes más (con competencias en litigios de hasta 75.000 euros), y un Tribunal Supremo (para conocer los casos de más de 75.000 euros). El Tribunal de Comercio fue creado en 2004 como una división del Tribunal Supremo. Se ocupa específicamente de la propiedad intelectual y de litigios comerciales.

La acción legal ordinaria comienza cuando los esfuerzos de recobro amistoso han fracasado. La reclamación se presenta ante el tribunal competente y el deudor debe ser convocado dentro de los 21 días. Cuando la compañía deudora tenga bienes en otros Estados miembros de la UE, se puede solicitar un procedimiento de orden de pago europeo.

Los jueces de los Tribunales de Comercio podrán suspender el procedimiento por un máximo de 28 días para permitir la resolución del conflicto a través de la mediación o el arbitraje.



Procedimientos de insolvencia

En Irlanda, un deudor se considera insolvente si es poco probable que su valor neto exceda de las pérdidas acumuladas (prueba de balance), mientras cumple sus obligaciones financieras dentro de un período razonable de tiempo (prueba de flujo de efectivo).

La legislación que rige la ley de insolvencia empresarial está contenida en las Leyes de Sociedades de 1963 a 2006 y, en el caso de suspensión de pagos, por la Ley de Propiedad de 1881. Los procedimientos de insolvencia en Irlanda tienen lugar antes de acudir al Tribunal Supremo.

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