

Comercio mundial del vino

menos volumen, más valor

ASÍ SOMOS

Ruth Pérez, Directora
Corporativa de Legal
y Compliance de
SOLUNION

TENDENCIAS

Blockchain:
la próxima revolución

CON EXPERIENCIA

Daniel Ballesta,
Director Financiero de
Auxiliar Conservera (AC)

SOLUNION en 'Andalucía Management 2017'

Málaga acogió una nueva edición de 'Andalucía Management 2017'. El evento congregó este año a más de 490 empresarios y directivos de 275 empresas andaluzas y a numerosos expertos y analistas económicos, que aseguraron que la gestión empresarial ha cambiado con la aparición de las nuevas tecnologías, explicando a los asistentes cómo adaptar sus empresas a este nuevo contexto.



SOLUNION fue uno de los patrocinadores de esta iniciativa, que se consolida como el encuentro empresarial de referencia en la región. Además, fue la encargada de presentar a uno de los ponentes: Juan Luis Polo, Director General Corporativo de Good Rebels, quien mostró su visión sobre cómo la tecnología afectará a las relaciones sociales y cómo las empresas deben hacer frente a esta nueva realidad.



Acuerdo con Fundación MAPFRE para el fomento del voluntariado



SOLUNION ha firmado un acuerdo de colaboración con Fundación MAPFRE para fomentar el voluntariado entre sus empleados. El acuerdo permite a SOLUNION contar con el apoyo de la Fundación para la puesta en marcha de acciones de voluntariado y participar en sus iniciativas sociales y supone, además, la ratificación y la regulación formal de una relación que ya venía dando frutos a través de colaboraciones previas.

Asimismo, SOLUNION podrá beneficiarse del asesoramiento de Fundación MAPFRE en todas sus filiales, un aspecto muy positivo, teniendo en cuenta la amplia experiencia de Fundación MAPFRE en España y en Latinoamérica. "Contar con el soporte de un organismo tan importante como es Fundación MAPFRE, nos permitirá llevar nuestra Responsabilidad Social Corporativa a otro nivel, dando un impulso decisivo a este importante pilar de nuestro plan estratégico", comenta Fernando Pérez-Serrabona, Director General de SOLUNION. "En SOLUNION creemos firmemente que las acciones de voluntariado son un importante impulsor del cambio social".

Por otro lado, SOLUNION participó como entidad colaboradora en la Feria Solidaria organizada por Fundación MAPFRE a principios de diciembre, un evento que formaba parte del Día Universal de la Infancia de la Comunidad de Madrid.

Diálogo para el desarrollo en Canarias

SOLUNION ha patrocinado una nueva edición de Diálogos para el Desarrollo, el foro en el que se abordan y analizan, desde un punto de vista económico, los retos y oportunidades de diferentes sectores y regiones del país. El evento tuvo lugar en las Palmas de Gran Canaria.

En esta ocasión, el debate contó con la presencia de Miguel Sebastián, economista y exministro de Industria, y de José Manuel García-Margallo, exministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Durante la jornada, se abordaron las perspectivas y riesgos de la región, la evolución y diversificación de la economía canaria y las posibilidades de inversión para las islas.



Cinco años creciendo juntos

Acabamos de dar la bienvenida a 2018, el año en el que SOLUNION cumple cinco años de actividad. Durante este tiempo, nuestra evolución ha sido positiva: hemos crecido en un contexto complicado, hemos ampliado nuestra oferta y operaciones a nuevos mercados, nos hemos adaptado al cambio y transformado nuestra forma de trabajar... Todo ello, pensando siempre en nuestros clientes, en ofrecerles un servicio de la máxima calidad. Y por supuesto, sin olvidarnos del reto para el que nacimos: ser la aseguradora de referencia en seguro de crédito en España y en Latinoamérica. Una ambiciosa apuesta de nuestros accionistas, MAPFRE y Euler Hermes, dos grandes compañías que vieron en SOLUNION el potencial suficiente para llegar a alcanzar esa visión.

SOLUNION acompaña a miles de empresas en su crecimiento seguro. En este punto del recorrido queremos agradecer a clientes, empleados, mediadores y proveedores el esfuerzo y la pasión compartida durante estos cinco años en los que hemos avanzado juntos.

En SOLUNION también somos conscientes de cómo la información y la tecnología son esenciales para el éxito de cualquier actividad. En este nuevo número de la revista, hablamos de la próxima revolución en estos ámbitos: blockchain y cómo estas 'cadenas de datos' abren la puerta a nuevas oportunidades de negocio. Recogemos, además, las últimas cifras sobre la evolución del comercio mundial, así como el desarrollo internacional de la industria vitivinícola en un artículo en profundidad sobre su evolución y perspectivas. También vamos a conocer la labor del Área de Legal y Compliance de SOLUNION de la mano de su Directora, Ruth Pérez; y David Ballesta, Director Financiero de nuestro asegurado Auxiliar Conservera (AC), nos cuenta la trayectoria y proyectos inmediatos de esta empresa con más de 50 años de experiencia en el sector de envases para alimentos.

Han pasado cinco años pero en nuestra entidad seguimos mirando hacia delante con la misma fuerza que al comienzo. Queremos continuar compartiendo este viaje con todos vosotros. Muchas gracias.

Fernando Pérez-Serrabona, Director General de SOLUNION

Edita:

solunion

Avda. General Perón, 40 – 3ª Plta.
28020 Madrid
Tfo: +34 91 581 34 00
www.solunionseguros.com
Depósito Legal: M-28475-2013



Solunion Seguros



@SolunionSeguros



2 ~ Actualidad | **4 ~ Así somos:** Ruth Pérez, Directora Corporativa de Legal y Compliance de SOLUNION | **6 ~ A fondo:** Coyuntura vitivinícola mundial: los intercambios mundiales de vino disminuyen en volumen y aumentan en valor | **9 ~ Objetivo:** ¿Recuperación fugaz del comercio mundial? | **10 ~ Con experiencia:** Daniel Ballesta, Director Financiero de Auxiliar Conservera (AC) | **12 ~ Tendencias:** Blockchain: la próxima revolución | **14 ~ Tribuna:** ¿Qué pasos hay que seguir para la recuperación de un impago? | **16 ~ Visión de mercados:** Cinco cambios en las calificaciones riesgo país | **18 ~ Territorio de pago:** Países Bajos / Canadá

“Una sólida cultura de cumplimiento es una garantía para el negocio y un valor en alza”

Ruth Pérez, Directora Corporativa de Legal y Compliance de SOLUNION

Aterrizó en el mundo del seguro hace diez años como abogada in house en Euler Hermes, tras su paso por el mundo de la consultoría y el ejercicio de la abogacía en un despacho internacional. Ruth Pérez asumió el cargo de Responsable del Área de Asesoría Jurídica y Compliance de SOLUNION en 2013 y recientemente ha sido nombrada Directora Corporativa de Legal y Compliance de la compañía.

■ **SOLUNION: ¿Cuál es la principal misión del área que dirige en SOLUNION y cómo actúa?**

Ruth Pérez: Tenemos un cometido esencial: velar por que la compañía esté dentro de la legalidad, y más ahora que el área reúne Jurídico y Compliance. Los valores de SOLUNION: Compromiso, Espíritu Innovador, Confianza e Integridad, son los motores que marcan nuestro asesoramiento diario a todos los departamentos de la empresa.

■ **S: ¿Es cierto que sobre el sector asegurador pesa una excesiva regulación?**

R.P: Efectivamente, la cantidad de normativa que regula el sector es ingente, pero también es cierto que eso redundará en beneficio de los asegurados y, por eso, a pesar del duro trabajo, es muy positivo. SOLUNION hizo un esfuerzo tremendo durante 2015 para adecuarse a Solvencia II, y es un ejercicio continuo de cumplimiento.

■ **S: En un entorno de constante cambio de normas regulatorias, ¿cómo es posible mantenerse al día de toda la normativa que puede afectar a una empresa?**

R.P: Es complicado, pero hay factores que ayudan. Por ejemplo, el hecho de pertenecer a asociaciones; contar con la colaboración de los bufetes con los que trabajamos, que envían asiduamente



información; las acciones formativas... Pero una de las grandes ventajas es tener el respaldo de nuestros accionistas, MAPFRE y Euler Hermes, que cuentan con Departamentos Jurídicos y de Compliance muy potentes, lo que supone una fortaleza para SOLUNION.

■ **S: ¿Cuál es su valoración sobre el desarrollo actual de una auténtica cultura de cumplimiento normativo en las empresas de España y Latinoamérica?**

R.P: Todavía se está desarrollando esta cultura en España. En el mundo asegurador nos lo pusieron fácil con Solvencia II, que establece específicamente la función de cumplimiento, y también nos ayuda el Código Penal. Pero aún se tiene que aplicar lo que se ha hecho en otros países líderes en una cultura de Compliance. En Latinoamérica también se está trabajando para implantar esta cultura, pero varía el grado de implementación según los países. Nosotros, en SOLUNION, hemos decidido aplicar el mismo nivel de Compliance a todas las filiales.

■ **S: ¿Cómo se pueden identificar vulnerabilidades legales en las organizaciones para ponerlas bajo control?**

R.P: Es un trabajo de análisis y gestión del riesgo. Lo primero que hicimos en SOLUNION fue componer un mapa de riesgos de cada departamento, analizando los procesos y cómo estaban alineados con la normativa de seguros y la normativa genérica que nos podía afectar: defensa de competencia, protección de datos... Con esta valoración del riesgo, se establecen procesos y medidas de mitigación, recomendaciones que ayudarían a disminuir las amenazas.

■ **S: ¿Hasta qué punto contar con una sólida cultura de cumplimiento legal puede suponer para una empresa un valor diferencial de cara a sus clientes?**

R.P: Es un valor diferencial en sí mismo y el mayor beneficiado es el cliente, pero también las personas que trabajan en

la compañía y los proveedores, porque al final lo que se busca es que el código ético de la empresa esté presente en todas sus actuaciones. Una sólida cultura de cumplimiento es una garantía para el negocio y un valor en alza.

■ **S: ¿Cuál es la clave para propiciar que los empleados de una compañía hagan lo correcto legalmente todos los días?**

R.P: Se dice que, como mínimo, tienen que pasar tres años para considerar que una compañía tiene una cultura de Compliance implementada. Lo que está claro es que este proceso debe ser una especie de goteo continuo, de concienciación y de formación.

■ **S: Uno de los retos del próximo año es la entrada en vigor del Reglamento General de Protección de Datos. ¿Qué ventajas tiene la implantación de esta normativa?**

R.P: La gran ventaja es que todos los países de la UE vamos a tener un reglamento por el que guiarnos. España fue uno de los países que implementó esta Ley de manera más exigente y, por eso, quizás nos esté costando menos adecuarnos a la norma.

■ **S: El sector asegurador también afronta la trasposición de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD). ¿Qué supone esta Ley para el consumidor de seguros?**

R.P: Es una ley fundamental para la defensa de los asegurados. Establece muchas medidas que las aseguradoras ya tendrían que tener instauradas, y estoy convencida de que todas han trabajado para velar por que el producto que dan al asegurado sea el mejor y el que necesita. Una vez más, se trata de proteger al asegurado. En SOLUNION llevamos trabajando en la directiva todo el año 2017 y aun cuando se ha pospuesto la implementación de la IDD, en SOLUNION hemos logrado un grado de implementación de casi el cien por cien, destacando la implicación y la proactividad de los departamentos, sobre todo los comerciales, en este proceso de adecuación.

■ **S: Finalmente, ¿qué otros focos de interés tienen dentro del área para 2018?**

R.P: Nuestro reto es, siempre, acompañar al negocio: nuestro reto es el reto de SOLUNION. Participamos de lleno en el Plan Estratégico, lo que supone un gran esfuerzo, dado el marcado carácter innovador de la compañía, con un plan de crecimiento que contempla el desarrollo de nuevos productos, servicios y líneas de negocio, o apertura de mercados, entre otros. En cuanto a la digitalización, por ejemplo, tenemos mucho que decir y asesorar para estar en línea con la normativa legal, a medida que avanzamos.

“MAPFRE y Euler Hermes cuentan con Departamentos Jurídicos y de Compliance muy potentes, una fortaleza para SOLUNION”



Compliance, una garantía para todos los asegurados

La función de Compliance en el sector asegurador queda definida en Solvencia II como una segunda línea de defensa. “La primera línea se realiza por la propia operativa de negocio, en el día a día de todos los miembros de la compañía, y luego vendría la línea de control interno y compliance, que en el ámbito del seguro se afronta revisando la normativa del sector asegurador, el resto de normas que afectan al negocio, y valorando los riesgos legales, evitando la imposición de multas y el riesgo reputacional”, indica Ruth Pérez. “En SOLUNION, la estrategia de Compliance es la misma en todos los países donde está presente. Defendemos los mismos valores, sea el país que sea, para dar una misma garantía a todos nuestros asegurados”, añade.

Coyuntura vitivinícola mundial: los intercambios mundiales de vino disminuyen en volumen y aumentan en valor

En 2016, China fue el mayor productor de uvas a nivel mundial; Italia mantuvo el primer puesto como productor de vino, y España confirmó su liderazgo en cuanto a superficies cultivadas. Son datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), que para 2017 estima una producción internacional de vino de 246,7 millones de hectolitros (con un retroceso de 22,1 millones de hectolitros sobre 2016).



La vitivinicultura es uno de los sectores más importantes dentro de la industria agrícola por el valor económico y la importancia social que tiene el cultivo de la vid en muchas áreas geográficas. Sin tener en cuenta el destino final de las uvas e incluidas las viñas que todavía no están en producción, en 2016, últimos datos disponibles, el tamaño del viñedo mundial se situó en 7,5 millones de hectáreas, prácticamente la misma superficie que en 2015, de acuerdo a la información de la OIV.

Por países, China sigue imparable. La superficie vitícola del país asiático continúa en aumento, sumando 17.000 hectáreas entre 2015 y 2016. Con un total de 847.000 hectáreas, el mercado chino confirma su segundo puesto como mayor viñedo mundial y consolida su potencial como país productor.

Por su parte, el viñedo de la zona euro, tras el fin de las ayudas al arranque de viñas, disminuye su ritmo de retroceso. En este periodo, se establece en 3,3 millones de hectáreas. Con todo, España sigue en cabeza en cuanto a superficies cultivadas en el mundo con casi 1 millón de hectáreas de viñas (0,98 millones de hectáreas), delante de China (con 0,85 millones de hectáreas) y Francia (0,79 millones de hectáreas).

Producción de uva

Otro hecho singular marca esta actividad: la producción mundial de uvas no ha parado de crecer desde el ejercicio 2000 y en 2016 se situaba en casi 76 millones de toneladas, a pesar de que la superficie del viñedo se estanca o retrocede en algunos casos. Esto se explica por la mejora continua de las técnicas y los rendimientos vitícolas.

El mercado chino, con 14,6 millones de toneladas en 2016, se convierte en el primer productor de uva (acapara el 19% de la producción mundial), seguido del italiano (con 7,9 millones de toneladas), de Estados Unidos (con 7,1 millones de toneladas) y de Francia (con 6,4 millones de toneladas). España, aunque es el país con más viñedos del mundo, cae a la quinta posición en cuanto a productividad, con una cuantía de 6 millones de toneladas.

Producción mundial de vino

Las condiciones climáticas desfavorables que afectaron a los principales países productores, especialmente en Europa, están pasando factura a la producción mundial de vino. Para 2017 se estima en 246,7 millones de hectolitros, de acuerdo al pronóstico de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), lo

Los datos

7,5 millones

En 2016, la superficie vitícola mundial se situó en 7,5 millones de hectáreas.

246,7 millones

La producción mundial de vino (excluidos zumos y mostos) se estima en 2017 en 246,7 millones de hectolitros.

241 millones

El consumo mundial de vino en 2016 se calcula en 241 millones de hectolitros.

que equivaldría a una disminución del 8,2% con respecto al ejercicio precedente, es decir, 22,1 millones de hectolitros menos que en 2016.

Echando un vistazo atrás, según esta organización, se trata del nivel más bajo e inédito desde finales de la década de 1950 y principios de la década de 1960. Estos datos son únicamente comparables con las producciones de 1991 y de 1994, cuando se registraron, por este orden, 251,6 y 249,4 millones de hectolitros.

Evolución en la UE

En la Unión Europea, algunos fenómenos meteorológicos extremos, que van desde la helada a la sequía, pueden impactar de manera negativa en los niveles de producción de vinos en 2017. En efecto, las previsiones de los tres principales mercados productores de vino muestran un claro descenso de producción respecto al ejercicio precedente. Por tercer año consecutivo, según el pronóstico de la OIV, Italia confirma en 2017 su puesto de primer productor mundial, con 39,3 millones de hectolitros, pero con una disminución del -23% frente a 2016. A continuación, en la lista aparecen Francia (con 36,7 millones de hectólitos que suponen un -19% menos) y España (con 33,5 millones de hectólitos, el -15%).

También entre los países donde se observa una evolución a la baja se encuentran Alemania (con 8,1 millones de hectolitros) y Grecia (con 2,5 millones de hectolitros), en ambos casos con una disminución del -10% con respecto a 2016. El efecto es menor en Bulgaria (con 1,1 millones de hectolitros, el -2% con respecto a 2016).

Portugal (con 6,6 millones de hectolitros), Rumanía (con 5,3 millones de hectolitros),

Hungría (con 2,9 millones de hectolitros) y Austria (con 2,4 millones de hectolitros), son los únicos países que parece que este año registrarán un incremento con relación a 2016.

Fuera de Europa

Fuera del viejo continente, Estados Unidos registraría por segundo año consecutivo un alto nivel de producción (según las estimaciones, 23,3 millones de hectolitros vinificados, el -1% respecto a 2016). Sin embargo, según advierte la OIV, estas magnitudes basadas en las previsiones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), no contemplan las posibles consecuencias de los incendios ocurridos en octubre pasado en California.

En América del Sur, las proyecciones en cuanto a producción de vino se presentan al alza respecto a 2016, a pesar de las frías temperaturas de finales de este ejercicio. Argentina podría registrar en 2017 un aumento de su producción del +25%, con 11,8 millones de hectolitros de vino, tras la cosecha de 2016, que fue una de las más escasas de los últimos años.

Brasil, después de la baja producción de 2016 (1,4 millones de hectolitros), podría superar los 3,4 millones de hectolitros en 2017, mientras que Chile experimentaría un retroceso del -6%, con unos 9,5 millones de hectolitros.

Por su parte, en Sudáfrica se espera una exigua progresión del 2% (con 10,8 millones de hectolitros); y en Oceanía, la producción australiana de 2017 alcanzaría un nivel estable de 13,9 millones de hectolitros (+6% con respecto a 2016). En Nueva Zelanda, la producción de 2017 presentaría una disminución del -9%, con una cifra de en torno a 2,9 millones de hectolitros.

Potencias exportadoras del vino

El análisis entre mercados pone de manifiesto que el comercio mundial del vino está dominado en gran medida por tres países: España, Italia y Francia, que en 2016 representaron en conjunto el 55,3% del volumen del mercado mundial, es decir, 57,5 millones de hectolitros y el 56,9% de las exportaciones en valor (16.500 millones de euros).

De forma somera, en términos de volumen, las exportaciones de Italia se sitúan al alza, en España retroceden y en Francia crecen levemente. Chile y Nueva Zelanda registran aumentos significativos en este ámbito. Sus cuotas de mercado globales alcanzan, respectivamente, el 8,7% y el 2%. Entre los principales países exportadores, Australia consolidó en 2016 su aumento del año anterior, mientras que Estados Unidos registró una disminución del -9,5%.

En valor, Italia y Francia continúan dominando el mercado con el 28,5% y 19,3%, respectivamente. España, a pesar del alto volumen de sus exportaciones (el 22%), solo representa el 9,2% del valor del comercio mundial.

Consumo mundial de vino

Todavía no están disponibles las cifras definitivas del consumo mundial de vino correspondientes a 2017, pero se estima un intervalo de 240,5 a 245,8 millones de hectolitros, en línea con los datos de 2016, año en el que el consumo se situó aproximadamente en una cifra cercana a 241 millones de hectolitros.

Los países tradicionalmente consumidores prosiguen su retroceso (o estancamiento), en beneficio de nuevos polos de consumo, una tendencia creciente iniciada en 2000 que supone el traslado del consumo del vino fuera del país de producción. Incluso se empieza a consumir más vino en los mercados en los que menos se produce.

Estados Unidos, con 31,8 millones de hectolitros, confirma su posición de primer consumidor mundial desde 2011, seguido de Francia (27 millones de hectolitros), Italia (22,5 millones de hectolitros), Alemania (19,5 millones de hectolitros) y China (17,3 millones de hectolitros), entre otros mercados.

Intercambios internacionales

En 2016, los intercambios mundiales de vino, considerando la suma de las exportaciones de todos los países, disminuyeron ligeramente (-1,2%) en términos de volumen, con una cifra de 104 millones de hectolitros. Sin embargo, continuaron su progresión en valor hasta alcanzar los 28.900 millones de euros (+2% con respecto a 2015). Del análisis de los datos se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- En volumen, España sigue siendo el mayor exportador con 22,9 millones de hectolitros y una cuota de mercado global del 22%, a pesar de la disminución de sus exportaciones en 2016 (-7%). Igualmente, aumentan en Nueva Zelanda, Chile, Italia y Sudáfrica, y caen en Estados Unidos (-9.5%) y en menor medida en Argentina y Alemania.
- En cuanto al valor de las exportaciones, el aumento es significativo en Italia, Australia y Nueva Zelanda. Las disminuciones más importantes se producen en

Sudáfrica y Alemania. Francia es el mayor exportador mundial, con 8.200 millones de euros en 2016, el equivalente al 28,5% del valor global.

- Por tipo de producto, en términos de valor de las exportaciones, los vinos embotellados siguen representando el 72% del valor total de los vinos exportados (54,9 millones de hectolitros). No obstante, su peso en el comercio mundial disminuyó ligeramente en 2016 en cuanto a volumen (-1,2%), pero prosiguió su crecimiento anual en valor unitario (+2,2%). Los vinos espumosos (con 7,9 millones de hectolitros) continúan mostrando el mayor aumento tanto en volumen como en valor (respectivamente, +7,1% y +2,9% en 2016). En los últimos años, el vino a granel y en envases de más de 2 litros (38,3 millones de hectolitros) experimentó un aumento bastante claro en sus exportaciones totales que se detuvo en 2016 (-3,6%). Hay que destacar el avance producido en Nueva Zelanda, Italia y Portugal, y en menor medida en Sudáfrica y Chile.

Previsiones producción mundial de vino

Cifras en millones de hectolitros

Europa

Italia 39,3
Francia 36,7
España 33,5
Alemania 8,1
Portugal 6,6
Rumania 5,3
Hungría 2,9

América

Estados Unidos 23,3
Argentina 11,8
Chile 9,5
Brasil 3,4

Oceanía

Australia 13,9
Nueva Zelanda 2,9

Otros países

Sudáfrica 10,8

FUENTE: ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE LA VIÑA Y EL VINO (OIV)



¿Recuperación fugaz del comercio mundial?

Nuevas formas de proteccionismo, la dificultad de acceso a la financiación y las tensiones geopolíticas dificultan la aceleración del comercio mundial, cuyo avance podría ser efímero.

Después de dos ejercicios complicados, el comercio mundial debería haber repuntado el pasado año, aunque alcanzará solo la mitad de la media registrada antes de la crisis. En volumen, se prevé un aumento de +4,3% en 2017 y de +3,9% en 2018 frente a una media de +8% en el periodo 2003-2007. En valor, se espera que alcance un +7,5% en 2017 y un +6,3% en 2018, frente a la media de +16% entre 2003 y 2007.

Estos datos aparecen en el último informe sobre comercio mundial elaborado por Euler Hermes, con el título 'Game of Trade: Unbowed, Unbent, Unbroken?'. Tres factores explican por qué el avance del comercio mundial podría ser fugaz: el creciente proteccionismo financiero y comercial, la subida de los tipos de interés y el incierto contexto geopolítico.

Primer obstáculo: las medidas proteccionistas siguen en aumento

Para este año, se esperan más de 400 nuevas medidas. Algunos países, como Estados Unidos, comenzaron a aumentar rápidamente el número de barreras:

a fecha de noviembre de 2017, se registraron un total de 87 nuevas medidas (más que en 2016 y 2015) que estuvieron dirigidas principalmente a dos economías: China (20%) y Canadá (18%). Esta tendencia es particularmente relevante si se tiene en cuenta la importancia de Estados Unidos como consumidor de productos finales: representa el 30% del consumo privado mundial.

Segundo obstáculo: dificultad de acceso a la financiación

Los préstamos bancarios transfronterizos han disminuido un -0,2% interanual en el segundo trimestre de 2017. La intolerancia al riesgo y la delimitación de los grandes bancos en Estados Unidos, combinadas con una regulación financiera asimétrica (requerimientos de capital) y controles de capital (en mercados emergentes), explican la decepcionante previsión de crecimiento del volumen comercial. Euler Hermes encuentra una brecha de financiación comercial de aproximadamente 1.500 millones de dólares, en línea con las estimaciones del Banco Asiático de Desarrollo.

Tercer obstáculo: preocupaciones geopolíticas

Las tensiones geopolíticas siguen siendo una pieza determinante en la reorganización del comercio. En Europa, se mantienen las tensiones con Rusia, y la dificultad de alcanzar un acuerdo respecto al Brexit añade otra seria amenaza al panorama comercial. En Oriente Medio, las tensiones continúan aumentando en una situación regional ya de por sí compleja. Por último, el creciente riesgo en la península coreana sitúa a los líderes del comercio como protagonistas clave (China, Corea del Sur, Japón y Estados Unidos).

El comercio mundial ha perdido cerca de 3.000 millones de dólares entre 2014 y 2016, aunque se espera que la tendencia se invierta en 2017

“Hemos permanecido siempre cerca de nuestros clientes, volcados en cubrir sus necesidades”

Daniel Ballesta,
Director Financiero de Auxiliar Conservera (AC)

Tras su paso por dos entidades financieras, Daniel Ballesta inició su carrera dentro de AC, primero en el Consejo de Administración y posteriormente en el ámbito ejecutivo de la empresa. Desde 2010 ocupa la Dirección General de Finanzas y Medios, y en 2018, asumirá el puesto de Consejero Delegado de AC.

■ **SOLUNION:** Más de 50 años de experiencia en el sector del envase para alimentos a nivel nacional e internacional avalan la oferta y el servicio que ofrece hoy Auxiliar Conservera (AC). ¿Qué principios han movido la actuación de la empresa en este largo periodo?

Daniel Ballesta: AC nació para cubrir una necesidad de los conserveros locales: ser un suministrador independiente de envases de hojalata. A partir ahí, hemos permanecido siempre cerca de nuestros clientes, volcados en cubrir sus necesidades relacionadas con el envase metálico. La otra gran motivación de la empresa ha sido favorecer el desarrollo de las personas. A pesar de contar actualmente con más de 800 empleados, AC es como una gran familia para los trabajadores que han visto pasar por ella a sus padres y a sus hijos. Un sentido de cercanía y propiedad que nos ha permitido alcanzar las metas que nos hemos propuesto.

■ **S:** ¿De qué forma diferencian y añaden valor a sus envases?

D.B: Con un servicio flexible y adaptado al cliente. Además de la calidad de nuestros productos y una oferta competitiva, sin las cuales no habríamos conseguido llegar hasta nuestros días.

■ **S:** ¿Cómo está comprometida la empresa con el cuidado del entorno?

D.B: En AC fabricamos envases metálicos, el sistema de envasado 100%



reciclable más duradero y fiable para la conservación y protección de los alimentos. Uno de los principios en los que se basa nuestra visión de futuro es la sostenibilidad y el uso eficiente de los recursos. Es por ello por lo que nuestro sistema productivo está comprometido con la reducción del impacto ambiental y la protección del medio ambiente. Para ello, calculamos lo que emitimos a través de la 'Huella de carbono' y lo verificamos de acuerdo a los estándares internacionales más exigentes, con el objetivo de reducirla y alcanzar espacios libres de emisiones atmosféricas para futuras generaciones.

■ **S:** Actualmente, están presentes en más de 20 países y trabajan para más de 500 empresas en todo el mundo, desde grandes multinacionales hasta pequeñas cooperativas familiares. ¿Cómo ha sido la expansión de AC hacia otros países?

D.B: AC nació al amparo del boom de la conserva en Molina de Segura. Con el paso de los años, pasamos de ser un operador local a regional, y ya en los 80 de regional a nacional. Pero es en los 90 cuando se abre el primer centro de fabricación fuera de la región de Murcia, en Mairena de Alcor (Sevilla), especializado en el sector del aceite de

oliva y de la aceituna, y que coincide con el inicio de la fabricación y exportación de tapas de fácil apertura, principalmente a Sudamérica. Un mercado que nos anima a establecer en 2010 nuestro primer centro fuera de España, en Chile, y al que sigue en 2012 un nuevo centro en La Rioja, desde el que atender tanto al mercado local como al del sur de Francia. Nuestra última apuesta internacional ha sido la apertura, este verano, de una fábrica en Dortmund (Alemania).

■ **S:** ¿Qué lugar ocupa el seguro de crédito en sus planes comerciales dentro y fuera de España?

D.B: Contar con un socio como SOLUNION es para nosotros sin duda alguna una gran fortaleza, que nos permite acudir a los nuevos y tradicionales mercados con mayores garantías de éxito.

■ **S:** ¿Qué destacaría del servicio que les ofrece SOLUNION, como compañera de viaje a la hora de conseguir que sus operaciones comerciales sean seguras?

D.B: Con SOLUNION llevamos trabajando 15 años, y a lo largo de este tiempo hemos tenido buenos y no tan buenos momentos, pero siempre hemos tenido la capacidad de entender las necesidades de ambas empresas, lo que nos ha permitido a los dos crecer de manera sostenible. La confianza y la cercanía han permanecido como principales valores en nuestra relación.

■ **S:** Estamos en un mundo en el que el consumidor compra cada vez más un producto final preparado. ¿Qué papel desempeñan empresas como AC en este panorama?

D.B: Uno indispensable, a través de la innovación en formatos adaptados a las nuevas necesidades de conservación de nuestros clientes y, en definitiva, del consumidor final.

■ **S:** ¿Hasta qué punto es importante una innovación constante en los materiales y herramientas que utiliza el sector de envases?

D.B: La innovación es fundamental frente a un mercado cada vez más exigente y con necesidades cambiantes. Innovaciones que se trasladan a nuestras instalaciones, y que exigen una permanentemente actualización.

■ **S:** ¿En qué proyectos de esta índole trabaja AC en estos momentos?

D.B: Nuestra última innovación es Openvac, un envase que va a ayudar a nuestros clientes a aportar mayor valor a su producto, ya que permite preparar y conservar los alimentos en unas condiciones de alto vacío, lo que, además de ventajas económicas por el ahorro de energía y el menor peso del producto final, consigue que los alimentos tengan propiedades organolépticas mejoradas respecto a la conserva tradicional.

■ **S:** En cuanto a cifras, ¿qué resumen podría hacer de 2017? ¿Cómo se presenta 2018 para AC?

D.B: Este año hemos lanzado un ambicioso plan de inversiones para continuar ofreciendo a nuestros clientes una oferta competitiva y de calidad.

El ejercicio 2017 va a suponer el cuarto año consecutivo de incremento en nuestro volumen de negocio, superior al 8%, y en 2018 queremos consolidar este crecimiento y concluir con el plan inversor iniciado este ejercicio.

“Contar con un socio como SOLUNION es una gran fortaleza, que nos permite acudir a los nuevos y tradicionales mercados con mayores garantías de éxito”

Carácter familiar y valores

A lo largo de sus más 55 años de existencia, AC no ha perdido ni un ápice de su carácter familiar, “una bandera que nos ha reportado muchos éxitos”, manifiesta Daniel Ballesta. “Yo represento la entrada de la tercera generación en el Consejo de Administración de AC, fundada por mi tío Ginés y mi abuelo Remigio. Este carácter aporta a nuestros clientes y proveedores, y a todos los que pertenecemos a AC, valores como la fidelidad, el sentido de pertenencia y permanencia, el legado y la cercanía”.



Blockchain: la próxima revolución

Compleja a la vez que fascinante, la tecnología blockchain está provocando una nueva ola tecnológica de cambio. Su potencial para crear transacciones seguras sin intermediarios plantea nuevos modelos de negocio en múltiples sectores.



En 2009, una persona o grupo de personas, bajo el seudónimo de Satoshi Nakamoto, crearon Bitcoin. Nació así esta criptomoneda, como un medio para el intercambio que, en lugar de confiar la autenticación de esa transacción a bancos o autoridades oficiales, recurre a un sistema denominado blockchain, o cadena de bloques en español.

Si bien hoy en día el futuro de bitcoin parece incierto, según auguran voces tan acreditadas como la de Kenneth Rogoff, profesor en la Universidad de Harvard y economista jefe del Fondo Monetario Internacional (FMI) entre 2001 y 2003, no sucede lo mismo con la tecnología en la que se sustenta, el blockchain, en torno a la que se han generado muchas y ambiciosas expectativas.

Y es que un 85% de los profesionales considera que su uso permitirá una evolución de internet, según muestran los resultados de la primera edición del Observatorio de blockchain, un informe realizado por la multinacional Singular mediante encuestas a profesionales expertos en este campo.

Descripción

Pero... ¿qué es blockchain? Algunos expertos describen esta tecnología como una gran base de datos a modo de registro (o ledger, siguiendo la terminología anglosajona) de las transacciones ejecutadas en la red. La información transferida, bautizada como token, viaja encriptada mediante potentes algoritmos y cada cierto tiempo se agrupa en bloques, cada uno de los cuales va enlazado al anterior. De ahí su nombre.

El sistema distribuye una copia a los participantes, a los que se denomina nodos, que se conectan en una red P2P (Peer-to-Peer, Red descentralizada que no tiene clientes ni servidores fijos) y emplean un lenguaje o protocolo para comunicarse. Todo ello permite que la información no pueda ser manipulada sin el conocimiento de los usuarios y es a la vez la fuente de su rapidez y su transparencia.

Múltiples utilidades

No hay una sola cadena de bloques, sino tantas como se quieran crear. Las hay públicas, privadas e híbridas, y pueden utilizarse para realizar muchas transacciones seguras sin intermediarios. Estos son algunos de los proyectos que se están desarrollando:

- **Finanzas:** La banca está explorando la aplicación de blockchain, entre otros, a la reducción de ineficacias, las operaciones internacionales, las interacciones con otras empresas, y los contratos inteligentes o smart contract, programas que facilitan y ejecutan los acuerdos registrados.
- **Automoción:** Algunas compañías están aplicando la cadena de bloques para acelerar el desarrollo del coche autónomo. Los datos sobre conducción podrían incluso utilizarse para establecer tarifas de seguros.



- **Energía:** Hay quien ve en esta tecnología la llave de la simplificación del nuevo modelo energético global, con un sistema descentralizado, más complejo.
- **Voto electrónico:** La posibilidad de emitir un voto digital y seguro, y de ese modo garantizar la transparencia en las elecciones, es una de sus posibles utilidades.
- **Identidad digital:** A través de esta tecnología y de los indicadores biométricos, algunos proyectos están trabajando en sistemas de autenticación de los usuarios.

La cadena de bloques se puede aplicar a sectores muy diversos, e incluso puede tener una perspectiva multisectorial, como es el caso de Alastria, que se autodefine como la primera red nacional regulada basada en blockchain y que ha sido impulsada por algunas de las principales compañías españolas de banca, energía y telecomunicaciones, entre otros ámbitos de actividad.

Ahora bien, por lo general estos programas aún se hallan en fases iniciales y habremos de esperar a su consolidación. Todavía hay retos por salvar, entre ellos los desafíos regulatorios, e incluso algunos escépticos, como el responsable de Riesgos Globales en el Foro Económico Mundial, Aengus Collins, se plantean si no nos encontraremos ante una nueva burbuja.

MAPFRE apuesta por blockchain

MAPFRE, accionista de SOLUNION, se ha unido a Alastria, el consorcio que lidera el proyecto más importante de Blockchain en España, para ofrecer servicios a los participantes de la red y generar productos de valor añadido de forma eficiente. Además, a través de la unidad de reaseguro del Grupo, MAPFRE RE participa en la iniciativa 'Blockchain Insurance Industry Initiative (B3i)', que agrupa a casi cuarenta aseguradoras y reaseguradoras decididas a explorar el potencial de estas tecnologías de encriptación en la industria aseguradora.

En octubre arrancaron las pruebas de mercado del prototipo, en las que cada empresa participante simula la creación y gestión de contratos 'Property Cat' -de reaseguro para catástrofes—con la finalidad de probar procesos de post-colocación. Los avances se aplicarán en todo el proceso, desde la creación del contrato, hasta el cálculo automatizado para el pago de siniestros.

En el marco de B3i, las entidades compartirán sus experiencias con la herramienta, contribuyendo así al desarrollo de una plataforma de negocio "viable" para el seguro y reaseguro en la segunda mitad de este año.

Los datos

48%

Un 48% de los encuestados opina que el valor más importante de blockchain es la eliminación de intermediarios, seguido por la confianza, aspecto que valoran como el más relevante el 21%, y la seguridad, el 18%.

65%

Un 65% de los encuestados cree que las criptomonedas no llegarán a sustituir a las monedas oficiales de los países.

85%

Un 85% de usuarios piensa que blockchain revolucionará internet.

FUENTE: I OBSERVATORIO DE BLOCKCHAIN,
ELABORADO POR LA MULTINACIONAL SINGULAR ·
[HTTPS://SINGULAR.TEAM/](https://singular.team/)

¿Qué pasos hay que seguir para la recuperación de un impago?

SOLUNION le proporciona un servicio de recobro local en todo el mundo

01

Primera etapa: Fase pre legal Comienza cuando se produce el impago.

OBJETIVO PRINCIPAL:

Localizar al deudor para abrir una vía de negociación y conseguir un plan de pagos.

Puntos a tener en cuenta para llevar a cabo una negociación eficaz:

- Rapidez en la gestión (el plazo recomendado es dentro de las primeras 24 horas de conocer el impago).
- Insistencia y frecuencia en las gestiones de recuperación.



Si la empresa deudora está localizada...

- Envíe reclamación por escrito (carta o e-mail certificado, burofax).
- Realice llamadas continuadas a la empresa deudora, buscando contactar con la persona indicada para establecer el plan de pago y hacer seguimiento del mismo.

Si la empresa deudora no está localizada...

- Puede solicitar un informe de solvencia, para comprobar que la empresa sigue operativa y se puede iniciar o no una actuación por la vía judicial.



Tiempo estimado:

Está contrastado que cuanto antes se inicien las acciones, más eficaz es la gestión.

SOLUNION intenta cerrar la fase pre legal en un plazo máximo de 90 días.

Medidas adicionales útiles:

Incluir la empresa deudora en burós de crédito, lo que puede afectar negativamente a su calificación crediticia de cara a futuras operaciones comerciales.

Fortalezas de SOLUNION para el éxito en la gestión de recobro

- Red de recobro mundial que permite realizar gestiones según la localización de la empresa deudora.
- Proximidad al deudor, que contribuye a agilizar y optimizar el proceso de recuperación de la deuda.
- Conocimiento y análisis de posibles impagos con otros asegurados como argumentación para agilizar el proceso de recobro.
- Ahorro de costes, con una extensa red de proveedores colaboradores.
- Red de expertos y letrados especializados en gestión de deuda comercial, técnicas de negociación y legislación.

02

Segunda etapa: Fase legal

Si la vía pre legal no tiene éxito.

OBJETIVO PRINCIPAL:

Interposición del procedimiento judicial más adecuado.



Tipos de procedimientos:

- **Monitorio.** Para reclamar el pago de deudas dinerarias de cualquier importe siempre que esta sea líquida, determinada, vencida y exigible.
- **Cambiario.** Si hay pagarés se interpondrá este procedimiento, una vía más rápida que los procesos declarativos, y que permite llegar con mayor facilidad al patrimonio del deudor.
- **Ordinario.** En caso de discusión comercial, se puede interponer procedimiento ordinario con el que es posible contar de manera pormenorizada lo acontecido.
- **Responsabilidad a administradores.** Hay que acreditar ante el juzgado de lo mercantil que los administradores no han cumplido con su deber de lealtad y diligencia.



Vía ejecutiva

Solo se realiza si a lo largo del proceso judicial detallado anteriormente, la empresa sigue abierta o tiene solvencia.

- Para iniciar este vía es necesario contar con un auto judicial (sentencia).
- Se inicia cuando en el proceso judicial no se haya llegado a un acuerdo de pago.
- Permite obtener información más allá de la que facilitan los gestores públicos (cuentas corrientes, devoluciones de hacienda, etc.).

¿Cuándo no es posible iniciar la fase judicial?

Cuando la firma deudora está inmersa en concurso de acreedores.

¿Qué hace SOLUNION en estos casos?

- Comunica el crédito ante la Administración Concursal y el Juzgado Mercantil correspondiente.
- Hace un seguimiento del concurso hasta su conclusión.



¿Quiénes prestan estos servicios legales?

SOLUNION cuenta con un equipo de letrados propios y una red de abogados colaboradores con presencia nacional e internacional.



Otros beneficios: asesoramiento más allá del recobro

- **Si el deudor se encuentra en concurso de acreedores...** Posibilidad de que, a través del artículo 80 de la Ley del IVA, el cliente vea reducida la base imponible respecto a la parte no cubierta por el seguro por la emisión de una factura rectificativa.
- **Si el cliente deudor no se encuentra en concurso de acreedores...** Presentación de actos de conciliación, como vía alternativa cuando no merece la pena iniciar la vía judicial.



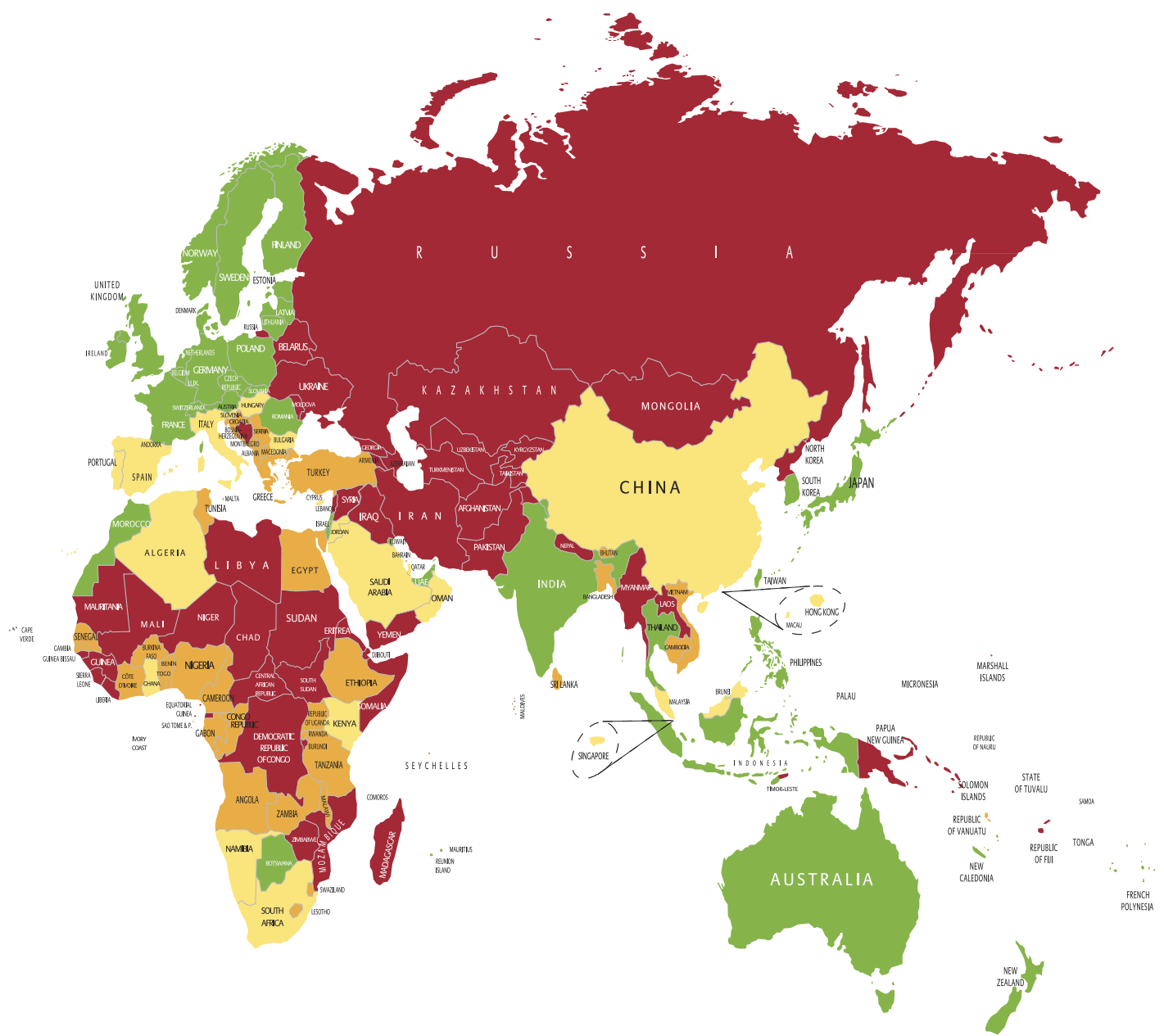
Seguimiento e información constante del proceso

SOLUNION mantiene informados a sus clientes de los denominados hitos relevantes:

- Del cambio de la fase pre legal a la legal.
- La presentación de la demanda de contestación.
- De la oposición si la hubiere.
- Del resultado de la sentencia.
- De la conveniencia o no de apelar, etc.

Cinco cambios en las calificaciones riesgo país





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 2017



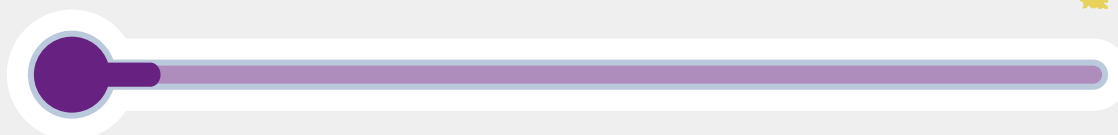
PAÍSES BAJOS

TERRITORIO
DE PAGO



Con plazos medios de 47 días, las empresas de los Países Bajos tienen un comportamiento de pago muy bueno. Los tribunales son fiables, aunque acudir a la vía de la negociación suele ser suficiente para recuperar la deuda.

Complejidad de la recuperación de la deuda:



NOTABLE

SIGNIFICATIVA

CONSIDERABLE

SEVERA



Información general

Periodo medio de pago (DSO)

El comportamiento de pago de las empresas nacionales holandesas es excelente y los pagos, generalmente, se realizan en un plazo de 47 días, según datos de 2016. Los retrasos en los pagos (que pueden alcanzar hasta 14 días) son poco frecuentes, y pueden explicarse por el hecho de que, como resultado de la falta de apoyo bancario, las empresas utilizan las demoras para gestionar el flujo de caja.

Intereses de demora

El pago en las transacciones entre empresas no puede exceder de 60 días, salvo que un acuerdo entre las partes estipule expresamente otra cosa. Con arreglo a la ley, los intereses de demora deben calcularse sobre la base del tipo de referencia del Banco Central Europeo, incrementado en al menos 8 puntos.

Además, de acuerdo al artículo 96 del Código Civil holandés, el acreedor tiene derecho a percibir una suma global de 40 euros para compensar sus gastos de cobro y, si la deuda la recobra un tercero, el deudor puede ser considerado responsable de los costes.



Prácticas de recobro

Primero, negociación

Aunque los tribunales nacionales son eficientes, debe considerarse siempre la vía amistosa como alternativa a los procedimientos formales. De hecho, los tribunales nacionales tienden a solicitar pruebas de que las partes han intentado llegar a un acuerdo amistoso antes de iniciar una acción judicial formal.



Procedimientos judiciales

Las partes pueden acudir a una alternativa rápida y simplificada frente a los procedimientos judiciales ordinarios, siempre que la deuda (inferior a 25.000 euros) sea indiscutible. Cuando el deudor tiene activos en otros Estados miembros de la Unión Europea, también puede activarse una orden de pago europea.

El procedimiento legal ordinario puede comenzar cuando la vía de la negociación ha fracasado. El acreedor entregaría al deudor una citación por medio de un alguacil y este tendría normalmente seis semanas para presentar una defensa. A partir de ahí, se desarrollarían las audiencias, antes de emitir sentencia. Puede presentarse apelación en el plazo de tres meses sobre los fallos dictados en primera instancia.

Los métodos alternativos de resolución de disputas son poco comunes en los Países Bajos porque los tribunales son eficientes a la hora de tomar decisiones oportunas.



Procedimientos de insolvencia

La suspensión de los procedimientos de pago tiende a hacerse de manera informal a través de negociaciones extrajudiciales.

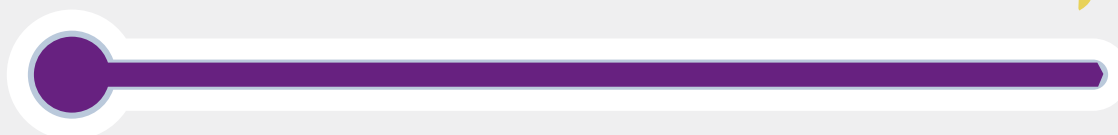
La reestructuración de la deuda corporativa se lleva a cabo mediante el procedimiento de suspensión de pagos, durante el cual, el tribunal designa un juez de supervisión y un administrador a cargo de la gestión de la empresa, mientras los directivos intentan llegar a un compromiso con los acreedores.



CANADÁ

El comportamiento de pago de las empresas en Canadá es bueno, aunque por ley no se establezcan condiciones estándar. Su sistema judicial es eficiente pero las acciones pre legales deberían considerarse como la mejor oportunidad para el cobro de deudas.

Complejidad de la recuperación de la deuda:



NOTABLE

SIGNIFICATIVA

CONSIDERABLE

SEVERA



Información general

Periodo medio de pago (DSO)

La cultura de pago en Canadá es excelente y, aunque la ley no proporciona términos de pago estándar, estos se realizan dentro de los 30 días como promedio, mientras que los retrasos son cortos (de 5 a 10 días) y poco frecuentes. Para las empresas que cotizan en bolsa, el DSO es ligeramente superior a los 55 días.

Intereses de demora

Los intereses de demora no pueden ser cargados unilateralmente al deudor y la ley no otorga tasa de interés legal cuando el pago no se recibe a tiempo. Es necesario, por tanto, que las partes especifiquen en el contrato el porcentaje aplicable en caso de demora y los costes de recobro de la deuda pendiente.



Procedimientos judiciales

Los procesos rápidos no existen en Canadá, pero si están disponibles los procedimientos de "reclamos menores" (en torno a 25.000 euros o menos), siempre que la disputa sea cierta (probada) e indiscutible. También las reglas sobre si un abogado debe ayudar a las partes también varían de una región a otra.

Si estos intentos no tienen éxito, se puede iniciar la vía legal ordinaria, una vez que el deudor haya recibido el acta (bref d'assignation) que resume la reclamación. El tribunal puede emitir sentencia, si en el plazo de 14 días el deudor no se presenta. Igualmente puede establecer una fase de conciliación para examinar las pruebas y escuchar a las partes (junto con sus testigos), antes de tomar una decisión y dictar sentencia.



Prácticas de recobro

Primero, negociación

Los tribunales canadienses son confiables, pero las oportunidades de solución amistosa deben, no obstante, considerarse como una alternativa a los procedimientos formales.

Antes de iniciar un proceso legal contra un deudor, es importante verificar si la empresa aún está activa y el estado de solvencia del deudor: si se han iniciado procedimientos de insolvencia, de hecho es imposible hacer cumplir una deuda.



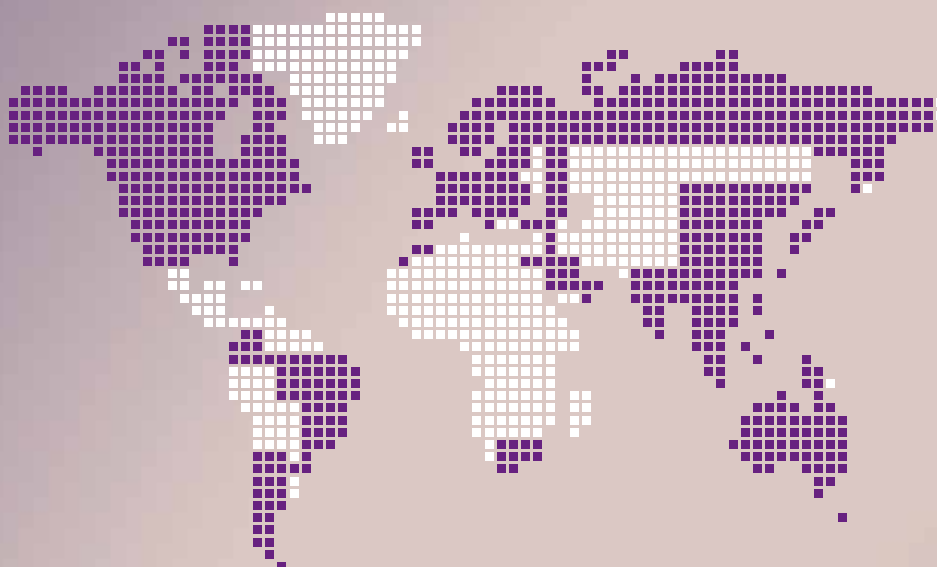
Procedimientos de insolvencia

Existen dos normativas en Canadá: the Bankruptcy and Insolvency Act (the BIA) y The Companies' Creditors Arrangement Act (the CCAA). Según la primera, un deudor que enfrenta dificultades financieras temporales tiene derecho a presentar una propuesta de reestructuración a los acreedores.

Tras la aceptación de la reorganización, los directivos de la compañía mantienen el control de la actividad comercial y se suspenden los procedimientos de ejecución por un período máximo de seis meses. Si los acreedores y el tribunal no aprueban la propuesta, el deudor debe declararse en quiebra. En el caso de la CCAA, se designa un supervisor para vigilar la reestructuración del deudor e informar al tribunal de vez en cuando. En contraste con la BIA, no llegar a un acuerdo no conduce a la liquidación automática por lo que el proceso puede durar años.

SOLUNION 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, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay cubre riesgos en países de los cinco continentes.

SOLUNION está participada al 50% por MAPFRE, aseguradora global con presencia en los cinco continentes, compañía de referencia en el mercado asegurador español, primer grupo asegurador multinacional en América Latina y uno de los 10 mayores grupos europeos por volumen de primas; y Euler Hermes, número uno mundial en seguro de crédito y uno de los líderes en caución y en recobro.



Soluciones a medida:

- 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.

Servicio Integral:

- 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.solunion.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.solunion.co

SOLUNION Chile
Avenida Isidora
Goyenechea, 3520 · Santiago
+56 2 2410 5400
www.solunion.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.solunion.mx

SOLUNION República Dominicana
Contactar con SOLUNION México

SOLUNION Costa Rica
Contactar con SOLUNION México

www.solunionseguros.com