

Número 22 • Octubre 2020

solunion

Información y tendencias de gestión comercial



ENGINE
START
STOP

Economía global: interrupción y reanudación de la actividad en el camino hacia la normalidad

§ **¿Cómo influye la cultura en el incumplimiento del crédito comercial?**

§ **Automatización, otro éxito de Py**

§ **Manuel Aguilera, Director General de MAPFRE Economics**



A.M. Best confirma el rating de Solunion en A (Excelente) con perspectiva estable

La ratificación de este rating y su calificación crediticia de emisor a largo plazo de “a”, ambas con perspectiva estable, ponen en valor la firmeza y la solidez del balance de Solunion, que A.M. Best considera “muy sólido” y destaca su “adecuado desempeño operativo y su correcta gestión del riesgo empresarial”.

Según el análisis, esta solidez del balance se ve respaldada por una “capitalización ajustada al riesgo, que se mantuvo en el nivel más fuerte a cierre de 2019, según el Best’s Capital Adequacy Ratio (BCAR)”, un enfoque prudente de las reservas y unas estrategias conservadoras de inversión y de reaseguro. A.M. Best señala que la compañía mantiene reservas de capital para amortiguar el efecto de un contexto de aumento de las insolvencias.

Además, el informe subraya la tendencia de mejora progresiva en el rendimiento operativo de Solunion en los últimos cinco años (2015-2019). Así lo reflejan los resultados de la compañía a junio de 2020, en línea con el presupuesto a pesar del complicado contexto económico actual.

Con el cambio de ciclo experimentado por la economía global y la crisis actual provocada por la pandemia de COVID-19, A.M. Best espera que “Solunion mantenga una estrategia prudente de gestión de capital para respaldar sus planes estratégicos de expansión”. Además, la calificadora concluye que “los factores positivos del perfil empresarial incluyen la capacidad de la compañía para aprovechar las capacidades y experiencia en crédito comercial de Euler Hermes, y el acceso a los amplios y bien establecidos canales de distribución de MAPFRE en sus mercados objetivo”.



ASPAR Team, vuelta al asfalto con éxito con el impulso de Solunion

Desde que se reactivó el campeonato, ASPAR Team mantiene una buena posición en las categorías en las que participa (Moto2, Moto3, MotoE y FIM) y ha conseguido subir al podio en varias ocasiones.

El equipo ya ha participado en Jerez, República Checa, Austria y todavía les quedan más citas deportivas por delante que afrontarán con el firme reto de conquistar la meta.

Solunion y Aspar son dos empresas jóvenes que comparten muchos valores, como la fuerza y el trabajo en equipo, la audacia y el compromiso, y su afán de superación. “Trabajamos para llegar más lejos porque ambos somos impulso”, señala la aseguradora. Un lema que resume su posicionamiento en el mercado y con el que Aspar Team está muy alineado y potencia su fortaleza en las pistas.



Nos adherimos al programa Target Gender Equality del Pacto Mundial y firmamos el Charter Teletrabajo 2020

Solunion se ha sumado al programa Target Gender Equality del Pacto Mundial de las Naciones Unidas. El reto de esta iniciativa es acelerar el avance en los aspectos urgentes de la igualdad de género a nivel empresarial e impulsar la representación de las mujeres en los consejos de administración de las empresas y en los puestos de dirección ejecutiva.

Con su adhesión, Solunion refuerza su apuesta por mantener un entorno de trabajo diverso y de confianza, que permita el desarrollo personal y profesional de todos los Solunioners en igualdad de condiciones. Actualmente, el programa TGE cuenta con más de 170 empresas comprometidas, de las cuales 37 son españolas, y entre ellas, Solunion, posicionando a España como el país con mayor número de adheridos.

Por otro lado, Solunion ha ratificado su compromiso con la flexibilidad laboral y el teletrabajo con la firma del Charter Teletrabajo 2020.

Adaptación y prudencia para impulsar el negocio

Pandemia, virus, cuarentena, teletrabajo, inmunidad, desescalada, vacuna... Son solo algunos de los términos que se han incorporado de forma habitual a nuestras conversaciones y encuentros diarios. Las distintas coyunturas sanitarias y económicas en el mundo dibujan un escenario con nuevos hábitos y conductas para poder convivir y evolucionar en una vuelta a la normalidad que trata de abrirse paso aún con dificultad en todo el mundo.

Como presentamos en esta edición, el impacto de esta crisis ha sido y va a ser profundo y quizá hasta doloroso. Seis meses después de su inicio, analizamos de manera muy humilde lo que creemos podría determinar la posible recuperación en 2021 en las distintas regiones mundiales. Las previsiones dibujan un horizonte en el que el PIB mundial se contraerá un -4,7% en 2020 y no se espera que la economía mundial vuelva a los niveles anteriores a la crisis hasta finales de 2021, con un crecimiento previsto del PIB de +4,6%.



Albert Arenas
en el GP de Le Mans

Como Solunion, Aspar Team refleja en su forma de actuar y de competir, el espíritu de liderazgo, de trabajo en equipo, de unidad y de mirada hacia el futuro. Juntos, queremos ser el impulso que anime a nuestros clientes a ir aún más lejos.



En un contexto como este, es para nosotros, los Solunioners, una inmejorable noticia el haber recibido la confirmación de nuestro rating por parte de A.M. Best. Un año más, la agencia nos califica como grupo solvente y sólido, que cuenta con la fortaleza necesaria para seguir avanzando en nuestro crecimiento rentable y sostenible, tal y como refleja la tendencia de mejora progresiva en nuestro rendimiento operativo durante los últimos cinco años.

Uno de los pilares fundamentales para mantener la actividad y crecimiento de las empresas durante estos meses ha sido la gestión del riesgo comercial. Nuestro Solunioner Enrique Cuadra, Director Corporativo de Riesgos de Solunion, nos comparte el trabajo y esfuerzo que hemos realizado para que nuestros clientes puedan seguir operando en el contexto actual, a pesar del alto nivel de incertidumbre, volatilidad y adversidad existentes en el entorno comercial. Esta realidad nos la cuenta también Manuel Aguilera, Director General de MAPFRE Economics, en su entrevista, en la que nos detalla cómo desde ahora, las empresas deberían adaptarse de forma permanente para generar reacciones competitivas.

Gracias a todos por vuestra lectura. Desde Solunion os deseamos, sobre todo, salud.

Alberto Berges, Director General de Solunion

Edita:

S solunion

Avda. General Perón, 40 – 2ª planta
28020 Madrid
Tfo: +34 91 581 34 00
www.solunion.com
Depósito Legal: M-28475-2013



Solunion



@SolunionSeguros



Solunion



SolunionSeguros



2 ~ Actualidad | **4 ~ Así somos:** Enrique Cuadra, Director Corporativo de Riesgos, Siniestros y Recobro de Solunion | **6 ~ A Fondo:** ¿Cómo influye la cultura en el incumplimiento del crédito comercial?

| **8 ~ Zona Pymes:** Automatización, otro éxito de Py | **9 ~ Producto:** Solunion España lanza dos nuevos productos de seguro de crédito

| **10 ~ Tribuna:** Manuel Aguilera, Director General de MAPFRE Economics

| **12 ~ Visión de mercados:** Economía global, un camino intermitente hacia la normalidad en 2022 | **18 ~ Tendencias:** Aprendizajes en la era post COVID-19

**Enrique Cuadra,
Director Corporativo
de Riesgos, Siniestros y
Recobro de Solunion**



“El seguro de crédito ayudará a nuestros clientes a salir fortalecidos de la actual coyuntura económica”

La pandemia provocada por el coronavirus ha dibujado un nuevo escenario económico en el que la recuperación depende de las características intrínsecas de cada mercado, y donde el riesgo de la COVID-19 sigue muy presente. Los equipos de Riesgos de Solunion han intensificado su actividad para que sus clientes puedan seguir creciendo en la coyuntura actual. “Siempre hay oportunidades”, destaca Enrique Cuadra.

Solunion: Desde el punto de vista de los riesgos, ¿qué estamos aprendiendo de esta pandemia?

Enrique Cuadra: De todas las crisis se pueden extraer aprendizajes. En este sentido, la experiencia de la crisis de 2008 ha servido para que Bancos Centrales y Gobiernos hayan reaccionado de forma más rápida y decisiva. Todavía es pronto para saber si las medidas puestas en marcha serán suficientes. La economía se ha desplomado y en esta ocasión nos enfrentamos a una nueva realidad: la actividad mundial se ha parado y eso no ocurrió en la crisis anterior.

¿Qué estamos aprendiendo ahora? Eso nos lo dará la perspectiva. En general, diría que las economías con estructuras más flexibles, más diversificadas y con un grado de complejidad de industria mayor,

están resistiendo mejor y tienen perspectivas de crecimiento para 2021 más fuertes. España tiene más peso en otros sectores, como el Turismo que supone más del 10% del PIB, y esto provoca que sea una economía más vulnerable comparada con otros mercados con mayor peso industrial.

S: Si pudiéramos dejar a un lado el coronavirus, ¿cuáles son las principales amenazas que planean en estos momentos sobre la economía mundial?

E.C: Siempre que hay una crisis los países emergentes sufren más por el retorno de los inversores a los mercados de siempre, que les aportan más confianza. También la inflación puede provocar una espiral de desincentivación del consumo y hay un avance del proteccionismo. Nuestro departamento de estudios económicos

prevé que la caída del PIB en 2020, en algunos países, pueda compensarse con el crecimiento del 2021; pero también que en otros los niveles de actividad no se recuperarán hasta 2022-2023. Se reactivarán ciertas industrias y otras se pararán. Habrá que estar atentos a las oportunidades.

S: ¿Qué sectores están resistiendo mejor la crisis?

E.C: Alimentación y Distribución se están comportando bastante bien; y, por supuesto, Industria farmacéutica, en auge por el aumento de las partidas destinadas a productos sanitarios. El sector químico tiene altibajos porque depende mucho del precio del petróleo, pero a futuro es un buen sector en el que posicionarse. A corto plazo, Energía lo puede pasar mal, pero a largo plazo la cosa cambia, porque queda mucha inversión por hacer.

S: ¿Qué previsiones mantienen sobre insolvencias?

E.C: Están creciendo lentamente. Desde el confinamiento han comenzado a subir poco a poco, aunque se mantienen en un nivel bajo artificialmente por los mecanismos que casi todos los gobiernos han puesto en marcha. Nuestro pronóstico, y es una tendencia global, es que se aceleren a partir del segundo-tercer trimestre del año próximo, cuando las empresas tengan que devolver el apoyo prestado. Muchas de ellas van a tener complicado recuperar el nivel de actividad que tenían en 2019, por poner un punto de partida. Esto no es exclusivo de España. A nivel mundial, habrá empresas que no puedan hacer frente a las deudas contraídas.

S: En el actual escenario económico, ¿cómo están trabajando los equipos de Riesgos de Solunion para que sus clientes puedan seguir creciendo?

E.C: Hemos intensificado la labor de asesoramiento a nuestros clientes, lo que supone un contacto permanente y estrecho con ellos. A su vez, hemos acelerado las revisiones de riesgos. Lo que se hacía en un año, ahora se hace en tres meses. Entre marzo y junio, la actividad ha sido frenética a la hora de informar a nuestros asegurados sobre dónde podían encontrarse mayores riesgos, orientar sus ventas hacia clientes más resistentes... La actividad económica está cayendo en todas partes, pero estamos consiguiendo que nuestros clientes sigan en activo, manteniendo un buen nivel de retención y sin insolvencias en nuestra cartera.

S: ¿Es un buen momento ahora para expandirse a nuevos mercados? ¿Están las empresas reorientando sus prioridades geográficas?

E.C: Sí, lo estamos notando. En nuestra área geográfica, en Latinoamérica hay

mucho comercio transfronterizo y en España también, es una lección aprendida de la anterior crisis. Se ha hecho un esfuerzo enorme por salir al exterior, sobre todo a partir de 2012 y 2013, cuando las pymes españolas apostaron de forma decidida por la búsqueda de nuevos mercados. Siempre hay oportunidades, hasta en los momentos más complicados como el actual, y hay mercados que se están animando con fuerza.

S: El seguro de crédito se ha convertido en un garante para que las empresas lleven a cabo actividades comerciales seguras. ¿Cómo les ayudan a hacer frente a un entorno de creciente de siniestralidad?

E.C: Desde hace años, venimos observando que las empresas que trabajan con seguro de crédito, en general, mantienen un crecimiento sostenible y están en posición de ventaja frente a competidores que no tienen un seguro de este tipo. En Solunion estamos consiguiendo que nuestros clientes avancen a buen ritmo, sean más resistentes a la coyuntura y aumenten sus ventas de forma bastante segura. Por supuesto, esto también influye en la evolución positiva de Solunion que, a lo largo de su trayectoria, ha crecido por encima del PIB.

En definitiva, el seguro de crédito apoya el crecimiento, incluso la supervivencia, de las empresas, en los buenos y los malos tiempos. Es un catalizador de la economía. Contribuye a que haya más transacciones y contactos entre empresas, y para cualquier país es muy importante contar con un tejido empresarial sano y robusto, por su contribución al bienestar, la seguridad, etc. Diría que el seguro de crédito no es el único garante de la estabilidad de los mercados, pero sí una palanca más para garantizar esa estabilidad, que tiene un impacto directo sobre la calidad de vida.

S: En el actual contexto económico, ¿están ganando protagonismo servicios como el Recobro de deudas?

E.C: Efectivamente, las solicitudes de estos servicios están subiendo, sobre todo en recuperación de deuda internacional. Hay empresas que empiezan a sufrir impagos y en el entorno actual de menor liquidez es más complicado hacer el recobro. Aquellas entidades que cuentan con una red montada y experiencia tienen ventaja. Ese es el caso de Solunion que cuenta con la red mundial de Euler Hermes, por lo que podemos hacer recuperaciones de deuda, con una tasa de éxito elevada, en cualquier lugar del mundo.

S: La economía seguirá siendo especialmente frágil en 2021. Ante el riesgo de una recesión prolongada, ¿qué medidas pueden ponerse en marcha para garantizar una recuperación rápida y sostenible de la economía?

E.C: El entorno sigue siendo muy volátil, incierto, puede haber alguna recaída, pero en algunos mercados se anticipa que la recesión va a ser corta, puede durar dos-tres trimestres y luego volver al crecimiento más o menos fuerte. De hecho, hay economías que parece que a finales de 2021 podrán recuperar el nivel del PIB pre COVID. Otras, en cambio, tardarán más. España está dentro de este grupo. La recuperación va a ser más lenta principalmente por las debilidades estructurales de nuestra economía, pero llegará. El proceso no solo depende de los paquetes de ayuda gubernamental o de la UE, también es trascendental la actitud de las personas y parece que ahora mismo hay una voluntad más firme de salir adelante que en la crisis anterior, donde había mayor pesimismo. Puede que caigamos en lo mismo, estamos en la fase inicial, pero de momento parece que hay una mayor resiliencia empresarial y el mantenimiento de esa resiliencia puede ser la clave para que la crisis no sea tan larga y profunda.

“La actividad económica está cayendo en todas partes, pero en Solunion estamos consiguiendo que nuestros clientes avancen a buen ritmo, sean más resistentes a la coyuntura y aumenten sus ventas”





¿Cómo influye la cultura en el incumplimiento del crédito comercial?

La crisis de la COVID-19 está derivando a su vez en una crisis de pagos, ya que las empresas tienden a proteger su capital retrasando el abono de sus facturas a los proveedores. En este escenario parece avecinarse un aumento de las insolvencias. No obstante, se aprecian diferencias entre regiones. ¿Qué factores entonces son determinantes en los impagos de crédito comercial? ¿Puede la cultura de un país aumentar el riesgo de impagos?

El seguro de crédito protege a las empresas contra el riesgo de impago de sus clientes. Desde principios de la década de 1990, la importancia cada vez mayor del seguro de crédito ha impulsado a analizar la relación existente entre el seguro de crédito comercial, el volumen de intercambios comerciales y el desempeño de las exportaciones (estudios de Felbermayr & Yalcin en 2013, de Auboin & Engemann en 2014 y de Van der Veer en 2015).

Sin embargo, si bien existe un consenso sobre el impacto positivo del seguro de crédito en la evolución del comercio, se sabe poco sobre los factores que determinan los impagos del crédito comercial tanto a nivel nacional como internacional.

La cultura, en el punto de mira de los impagos

Euler Hermes, uno de nuestros accionistas, explora en un nuevo informe el posible vínculo entre las cuatro dimensiones de la cultura nacional propuestas por el psicólogo

social Geert Hofstede (distancia de poder, masculinidad, individualismo y elusión de la incertidumbre) y los incumplimientos de pago entre empresas en 40 países. Para ello, utiliza un amplio número de datos e información propia de más de 7 millones de empresas.

Los resultados muestran cómo la cultura nacional marca las diferencias entre países en cuanto a comportamiento de pago. Como avance, las empresas ubicadas en países en los que la sociedad acepta y espera que el poder se distribuya de manera desigual, tienden a tener una mayor tasa de incumplimiento. En otras palabras, la fortaleza de la jerarquía social es importante para los impagos de crédito comercial asegurado.

Por sectores y países

Los datos de “Incumplimientos de pago de flujos comerciales” (disponibles en la web de Euler Hermes para los años 2016, 2017 y 2018), proporcionan una instantánea de los flujos comerciales y los incumplimientos

Matriz de correlación entre cultura nacional y ratio de siniestralidad

	Ratio pérdida	Distancia de poder	Masculinidad	Individualismo	Elusión de la incertidumbre
Ratio pérdida	1	0,514	0,114	-0,257	0,141
Distancia de poder	0,514	1	0,138	-0,615	0,216
Masculinidad	0,114	0,138	1	0,085	-0,056
Individualismo	-0,257	-0,615	0,085	1	-0,226
Elusión de la incertidumbre	0,141	0,216	-0,056	-0,226	1

FUENTE: EULER HERMES, ALLIANZ RESEARCH

de pago entre los países importadores y exportadores. Así se constatan 2.835.119 observaciones para 2016, 2.901.867 para 2017 y 2.504.716 para 2018. El país con el mayor número de observaciones y con los flujos comerciales más altos es Francia, seguido de Alemania y Estados Unidos.

A nivel sectorial, los índices de pérdidas más altos corresponden a los siguientes sectores: informática, telecomunicaciones, electrónica y textil. Y son los más bajos en los siguientes casos: proveedores para la automoción, equipamiento de transporte y productos farmacéuticos.

Después de controlar las diferencias de composición sectorial, se confirma que los importadores ubicados en países donde la sociedad acepta y espera que el poder se distribuya de manera desigual (alta distancia de poder) tienen una mayor tasa de incumplimiento. Por el contrario, el individualismo, la evasión de la incertidumbre y la masculinidad, no parece que tengan impacto en el volumen de impagos.

Otros descubrimientos significativos

Esos hallazgos son sólidos para la inclusión de variables de control adicionales, como la distancia geográfica (en kilómetros), la distancia cultural medida por diferencias en los idiomas, el indicador “Resolver insolvencia” del Banco Mundial y la inclusión de variables macroeconómicas.

Así, teniendo en consideración los dos indicadores de distancia (distancia geográfica y distancia del idioma), los flujos comerciales entre países distantes son, en igualdad de condiciones, menos propensos a provocar un incumplimiento que los flujos comerciales entre mercados cercanos.

Aunque sería necesario un análisis más detallado para comprender mejor este resultado, una posible explicación es que los exportadores se vuelven más cautelosos y buscan más información sobre la capacidad del importador para cumplir su deuda, cuando este está situado a mayor distancia geográfica; y también puede tener que ver con el tamaño de las empresas.

Países en la lista de vigilancia...

Comprender la estructura de poder en el país de tus clientes puede convertirse en una brújula útil durante la crisis de la COVID-19. Usando el poder como palanca para los impagos B2B, los 10 países en la lista de vigilancia de las empresas deberían ser:

Malasia
Eslovaquia
Guatemala
Panamá
Filipinas
Rusia
Rumania
Serbia
México
China

...Y fuera de ella

Otros países exhiben una distribución más equitativa del poder y un riesgo de incumplimiento reducido. Entre ellos:

Austria
Israel
Dinamarca
Nueva Zelanda
Irlanda
Noruega
Suecia
Finlandia
Suiza
Alemania



“La fortaleza de la jerarquía social es importante para los impagos de crédito comercial asegurado”



Automatización, otro éxito de Py

Py constituye una de las mejores soluciones para que las empresas más pequeñas puedan hacer frente a los impagos por dos razones fundamentales: su diseño, a medida de estas compañías, y su carácter modular. Ahora, esta póliza de seguro de crédito se vuelve todavía más competitiva al automatizar el proceso de venta, una ganancia de productividad para los clientes y mediadores que colaboran con Solunion.

El compromiso de Solunion para responder a las demandas de nuestros clientes nos ha llevado a trabajar activamente en el desarrollo de diferentes productos y soluciones junto a nuestros mediadores. Un buen ejemplo de ello es la póliza Py.

En el actual contexto económico y social, el apoyo a las pymes se torna fundamental para poder acompañar a uno de los segmentos más vulnerables de nuestra economía y que, a la vez, representa el mayor número de empresas en España.

Éxitos de Py

1. Un producto, tres servicios

Py permite explorar nuevos mercados de una forma más fácil y tener un mayor conocimiento de los clientes con los que la empresa desarrolla su labor comercial. Proporciona alertas sobre variaciones en la situación de riesgos, gracias a la red internacional de analistas locales de Solunion. También hace posible acelerar los plazos de recuperación de deudas y ahorra tiempo en procesos internos. Todo ello, junto a la garantía de asegurar la continuidad del negocio sin que una factura impagada sea un problema o asumir nuevos pedidos con la tranquilidad de sentirse protegido.

2. Carácter modular

La póliza Py permite al cliente escoger entre diferentes módulos en función de sus necesidades y el coste que quiera asumir. Desde la opción más básica, pasando por el módulo con franquicia anual agregada o con el módulo de anónimos, hasta la versión más completa, que incluye las tres anteriores.

3. Rapidez en la gestión

Ahora, gracias a la automatización, el proceso se reduce y existe la posibilidad de que el seguro esté disponible el mismo día. Sin duda, un gran avance y una ganancia de productividad para clientes y mediadores.



25 minutos
de ahorro, en el tiempo de
emisión de la póliza



24 horas
Disponibilidad de tener la
póliza el cliente el mismo día



Más de 100
pólizas emitidas correctamente
de forma automática

Solunion España lanza dos nuevos productos de seguro de crédito

Proteger sus cuentas y seguir creciendo en tiempos complicados. Actualizamos nuestra oferta para cubrir las necesidades específicas de nuestros clientes con el lanzamiento de la póliza 50/50 y la cobertura de Anticipo a Proveedores.

Con la incorporación de estos dos productos, Solunion España incrementa su oferta de soluciones y servicios para compañías de todos los tamaños y sectores de actividad. Este es el resultado de nuestra apuesta por adaptarlas de forma permanente a las necesidades concretas que surgen en el contexto actual de máxima incertidumbre.

50/50, la evolución de la Póliza Global

Se trata de una evolución de la Póliza Global, el principal producto de seguro de crédito de Solunion, una solución compartida que aporta estabilidad en los riesgos a un precio atractivo, para impulsar el negocio de nuestros clientes.

La Póliza 50/50 incluye una condición especial para regular los límites de crédito vinculados al Grade (el sistema de calificación que utiliza la compañía). Es un producto creado para aquellas empresas que quieren prestar especial atención a la selección y seguimiento de sus riesgos, y lograr estabilidad y control en sus límites de crédito.

50/50 proporciona:

- Una rápida gestión de las solicitudes de límites y monitorización de los mismos a través de una clasificación vinculada al Grade que comprenda un elevado porcentaje de la cartera de riesgos del asegurado.
- La flexibilidad de solicitar clasificación de los límites más altos para los deudores con mayor necesidad de riesgo.
- Una solución que no suponga un coste adicional elevado y con tarifas fijas para la gestión de los límites de sus clientes.



Nueva cobertura Anticipo a Proveedores, un extra de tranquilidad

Solunion España también lanza al mercado esta nueva cobertura de segundo nivel, que permite a las empresas minimizar las pérdidas producidas por la falta de suministro de bienes y servicios por parte de

sus proveedores, y por la no devolución de su pago anticipado. El producto aporta un extra de tranquilidad y potencial de crecimiento a las empresas, gracias a la protección de sus pagos anticipados. Es-

to les facilita la posibilidad de aumentar su oferta. Además, esta nueva cobertura puede ser gestionada de forma sencilla, a través de MiSolunion, la plataforma de gestión online de Solunion.





**Manuel Aguilera,
Director General de
MAPFRE Economics**

“En el actual entorno, contar con elementos para reducir la incertidumbre se vuelve fundamental para cualquier negocio”

Economista de reconocido prestigio, Manuel Aguilera ha sido Presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas de México, del Comité de Seguros y Pensiones Privadas de la OCDE, así como de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS). Desde octubre de 2015 es Director General de MAPFRE Economics, el Servicio de Estudios de MAPFRE.

Solunion: ¿Qué valor otorga en el momento actual a la información y los pronósticos económicos?

Manuel Aguilera: La información económica es una pieza clave no solo para apoyar la toma de decisiones en cualquier industria, sino también para identificar factores estructurales del funcionamiento económico que sustenten el diseño de una visión de medio y largo plazo. En el actual entorno, contar con elementos para tratar de reducir el enorme nivel de incertidumbre respecto al futuro, se vuelve un aspecto de importancia fundamental para cualquier estrategia de negocio.

S: Vivimos tiempos de incertidumbre. Cuando llegó el coronavirus, ¿la crisis económica ya estaba aquí?

M.A: El ritmo de crecimiento de la economía global se venía ralentizando desde 2018, tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes. En el entorno previo a la pandemia era difícil anticipar si esa ralentización se traduciría en una recesión,

o si la tendencia de crecimiento global iba a recuperarse a partir de 2020. Ahora, sin embargo, la crisis sanitaria ha generado una abrupta caída en el crecimiento, y la pregunta que debemos plantearnos tiene mucho más que ver con las alternativas para la recuperación económica, así como con la evaluación respecto a la posibilidad de que la actual crisis pueda llegar a transformarse en una más estructural y de largo plazo.

S: En un mundo global, ¿podemos todavía dar respuestas locales a las disrupciones de la economía y de la sociedad?

M.A: La globalización ha generado no solo mayores niveles de intercambio comercial entre naciones, sino también la conformación de cadenas productivas cada vez más integradas y, en un sentido más amplio, de una sociedad más interconectada globalmente. Si bien es cierto que este nuevo entorno no descarta la aplicación de medidas de ámbito nacional (que pueden minimizar la expansión global de disrupciones locales), gradualmente queda claro que,

mirando al futuro, la mayor consistencia y efectividad se logrará con la aplicación de respuestas de dimensión global.

S: En su opinión, ¿para conseguir una salida satisfactoria a la situación económica actual, son suficientes las herramientas tradicionales de las políticas monetaria y fiscal?

M.A: No cabe duda de que las políticas monetaria y fiscal han jugado un papel determinante. No obstante, su efectividad se ha reducido de forma significativa, en la medida en que ambas han perdido espacio de acción, incluso antes de la actual crisis. Así que, para complementarlas, otras herramientas de política pública deberán ponerse en operación. Por ejemplo, políticas explícitas de impulso al ahorro que sustenten un proceso de formación de capital de largo plazo, de asociaciones público-privada para estimular la inversión e, incluso, políticas en materia social que contrarresten algunos de los efectos que en ese terreno ha tenido la crisis originada por la pandemia.

S: ¿Caminamos hacia una economía más sostenible o puede que ahora se relajen cuestiones básicas como la lucha contra la emergencia climática?

M.A: Uno de los problemas que generan las grandes crisis, en especial cuando se presentan de forma súbita, es que facilitan que se pierda el foco que debe tenerse en los temas de largo plazo, los cuales, incluso en situaciones de estabilidad, enfrentan enormes retos para ganar un lugar en las prioridades de política pública. Por ello, es posible que la actual crisis, dada la magnitud de sus efectos, pueda producir un cierto retroceso en la concienciación respecto a la necesidad de atender los temas esenciales para el futuro del mundo, como es el cambio climático. Tratar de balancear las medidas de corto con

La vocación de MAPFRE Economics

MAPFRE Economics nace para contribuir al debate económico general, así como a las discusiones relacionadas con el sistema financiero, el sector asegurador y la regulación prudencial. En este sentido, sus trabajos se concentran, por una parte, en el análisis económico y financiero, con énfasis en su impacto sobre la industria aseguradora y, por la otra, en la realización de estudios sobre temas relacionados con los seguros y la previsión social complementaria, entre otros.

las de largo plazo seguirá siendo, sin duda, uno de los grandes retos de las políticas públicas de los próximos años.

S: ¿Qué papel están llamadas a desempeñar las empresas en la etapa que ahora se avecina? ¿Tendrán que reinventarse?

M.A: Las medidas de confinamiento y distanciamiento social que ha sido necesario poner en práctica para contener la crisis sanitaria han tenido un efecto en particular: la aceleración de los procesos de digitalización entre los consumidores. Este es un hecho que difícilmente se revertirá y, en estas circunstancias, más que reinventarse, las empresas deberán generar reacciones competitivas de corto plazo orientadas a adaptarse a esta nueva realidad. Aquellas que consigan internalizar este nuevo comportamiento habrán dado un paso muy importante en la dinámica competitiva de los mercados en los que participan.

S: ¿Cómo describiría el papel del seguro en la generación de inversión y de riqueza en la economía?

M.A: A través de la inversión de los recursos que respaldan las provisiones técnicas (los cuales pueden llegar a representar fracciones significativas del PIB), la industria aseguradora contribuye al proceso de forma-

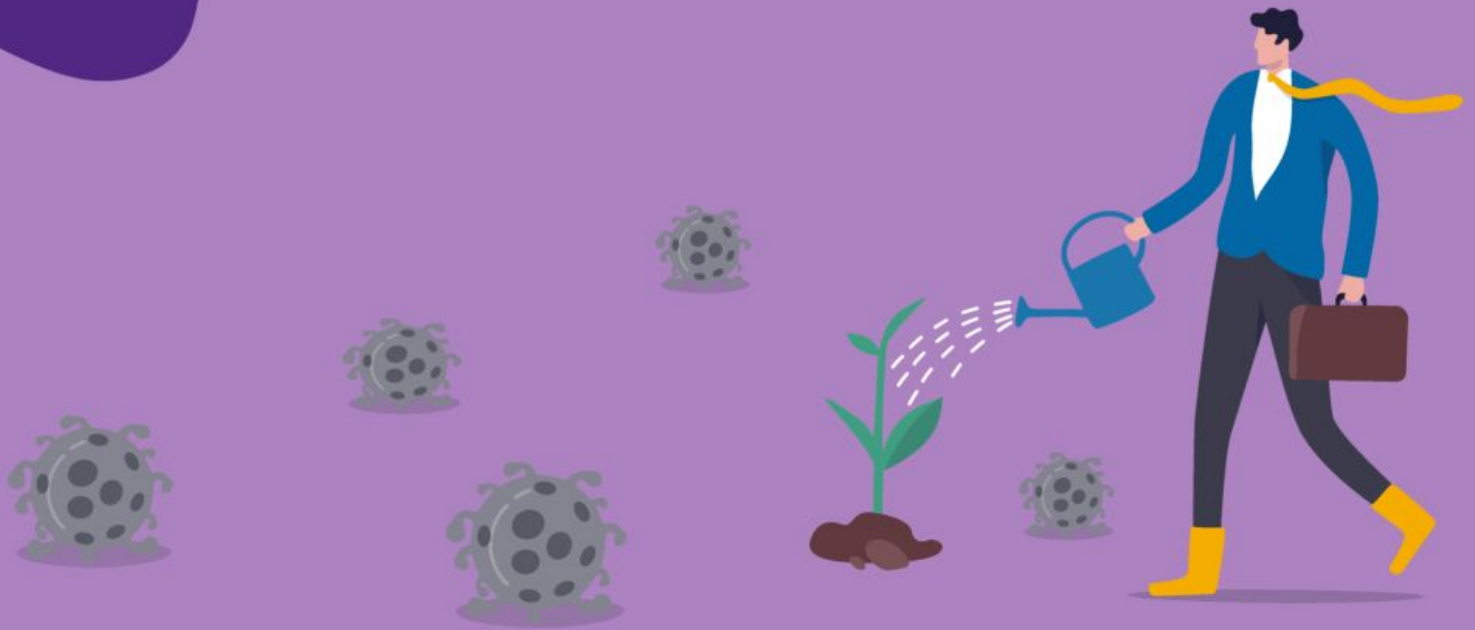
ción de capital y crecimiento económico. Más aún, la función de las aseguradoras como inversores institucionales permite canalizar no solo ahorro de medio y largo plazo a la financiación de actividades productivas, sino que también constituye un factor de estabilización anticíclica, especialmente en periodos de alta volatilidad financiera.

S: La emergencia provocada por la COVID-19 ha alterado las perspectivas del crecimiento del mundo de manera radical. ¿En qué horizonte podremos hablar de recuperación en España y Latinoamérica?

M.A: La complejidad para predecir la evolución de la pandemia y, sobre todo, la rapidez para el desarrollo de una vacuna o un tratamiento terapéutico abre una enorme incertidumbre respecto al horizonte en el que la economía podrá recuperarse. El inicio de la reactivación podría postergarse hasta el último trimestre del año y comenzar a consolidarse durante 2021. Sin embargo, la recuperación económica es altamente dependiente de la capacidad de control de la pandemia, y cualquier rebrote que pudiera surgir a medida que las medidas de supresión se levanten, puede conducir con facilidad a que esa recuperación se retrase nuevamente.

“Más que reinventarse, las empresas deberán generar reacciones competitivas de corto plazo orientadas a adaptarse a la nueva realidad: la aceleración de los procesos de digitalización entre los consumidores”





Economía global, un camino intermitente hacia la normalidad en 2022

La COVID-19 ha cambiado las reglas del juego de la economía mundial y la transición hacia la normalidad vendrá marcada por la interrupción y la reanudación de la actividad, al compás de la evolución de la pandemia. Las previsiones de crecimiento del PIB para 2021 se fijan en el +4,6% (frente al +4,8% previsto en junio), tras una contracción del -4,7% en 2020.

Los datos del segundo trimestre confirmaron una contracción sin precedentes del PIB mundial (-6,1%) por el impacto de la COVID-19. Algunos países resultaron golpeados con mayor dureza que otros, debido a las diferencias en la intensidad del confinamiento y la estructura de sus economías. Como consecuencia, Francia, Italia, Reino Unido y España se vieron más afectados que Estados Unidos, Alemania y Países Bajos.

Durante el verano, las estrategias de desconfinamiento se aceleraron, permitiendo sorpresas positivas. En el ámbito industrial, la producción mundial se situó en el -8% en junio (desde el -16% en abril). Sin embargo, la recuperación podría perder fuelle en el cuarto trimestre a causa de las nuevas restricciones sanitarias en los países donde la segunda oleada de la pandemia se materializa.

Actividad: al compás de la evolución de la pandemia

El camino hacia la normalidad vendrá marcado entonces por medidas de interrupción y reanudación de la actividad, al compás de la evolución de la pandemia, que se extenderán desde el cuarto trimestre de 2020 y

hasta finales de 2021. En este contexto, las previsiones de crecimiento del PIB para 2021 se sitúan en el +4,6% (frente al +4,8% previsto en junio), tras una contracción de -4,7% en 2020.

Los paquetes de estímulo fiscal continuarán, pero se reducirá el apoyo de los bancos centrales, manteniendo la economía mundial por debajo de los niveles previos a la crisis hasta finales de 2021. ¿Qué sería necesario, entonces, para una normalización completa en 2022? Todavía queda camino por recorrer hasta que una vacuna esté ampliamente disponible. De conformidad con la Organización Mundial de la Salud (OMS), la distribución completa de una vacuna a nivel mundial podría completarse en 2022; y en esa fecha, es cuando el 80% del PIB mundial podría volver a los niveles anteriores a la crisis.

Los datos del segundo trimestre presentaron trayectorias divergentes de recuperación, con China y sus socios comerciales asiáticos, Alemania y Brasil superando al resto de Europa Occidental y Estados Unidos. Los cambios de tendencia más pronunciados deberían ser visibles a partir del

cuarto trimestre de 2020 en Europa (principalmente, en España, Francia y Reino Unido), y en Estados Unidos, Brasil y México.

Recuperación “dual” para comercio, consumidores e inversores

El comercio mundial de mercancías sufrió un golpe histórico en el segundo trimestre de 2020 en comparación con el mismo periodo de 2019, con una contracción del -15% en términos de volumen y del -21% en términos de valor. Por el lado de los servicios, el colapso fue aún más fuerte.

Las cifras de junio mostraron una recuperación más rápida de lo previsto en todo el mundo en el comercio de bienes. Estados Unidos y Europa Occidental se colocaron por detrás de China, Asia emergente y Europa del Este. Como resultado de este avance, para 2020, se prevé una caída en el comercio mundial de bienes y servicios del -13%, en términos de volumen, mientras que en valor el descenso podría situarse en -16%, con unas pérdidas comerciales de 4 billones de dólares. Para 2021, en cambio, las previsiones son más optimistas: con un crecimiento estimado de +7%, en volumen; y de +13%, en valor.

El riesgo político podría volver como un búmeran

A corto plazo, los mercados también tendrán que enfrentarse al retorno del riesgo político. Las probabilidades de un Brexit sin acuerdo han aumentado considerablemente (45%), aunque es posible un compromiso de última hora.

Por otro lado, las elecciones estadounidenses están abonando el camino para un nuevo abismo fiscal. La crisis de la COVID-19 ha acentuado el liderazgo de Joe Biden y el presidente Trump ya ha anunciado que podría rechazar el resultado de una elección organizada con votación masiva por correo y entablar una batalla judicial.

Otros focos de riesgo político se concentran en el mar Mediterráneo y en Rusia. Este país puede ser objeto de más sanciones que afecten sobre todo a las empresas vinculadas al Kremlin, y el comercio se seguirá trasladando a China. En 2021, también se intensificará la nueva guerra fría por la "tecnología", protagonizada por Estados Unidos y el gigante asiático.

Política fiscal y monetaria

Los Estados miembros de la UE acordaron la emisión de deuda común para impulsar

la recuperación en una medida histórica. Sin embargo, los países que se centran (a corto plazo) en la demanda (Alemania, Estados Unidos, China, etc.) podrían ver una recuperación más rápida que los que apuestan por la oferta (Francia), y otros tendrán que hacer más esfuerzos (España, Italia, Reino Unido).

En conjunto, la inflación podría alcanzar el +0,3% y el +1,1% en la zona euro y Estados Unidos, respectivamente. En 2021, el pronóstico en este ámbito es de +0,9% para la zona euro y del +1,6% para Estados Unidos.

Por el lado de la política monetaria, se estima una aceleración de las compras de valores de la Reserva Federal de Estados Unidos en el primer semestre de 2021, con un límite de su programa QE que comenzará a partir de mediados de 2022 y una primera subida de tipos en el tercer trimestre de 2023. Igualmente, el BCE debería anunciar 500.000 millones de euros adicionales en diciembre de 2020.

¿Efectos de cicatrices?

La rivalidad geopolítica entre China y Estados Unidos está a punto de intensificarse y la división de la economía mundial en dos

esferas se avecina. El equilibrio entre el Estado y el mercado cambiará, en detrimento de este último, mientras las empresas zombis tenderán a crecer.

El papel cada vez mayor del Estado también tiene ramificaciones en la política monetaria. Los altos niveles de deuda (insostenibles) obligarán a los bancos centrales a respaldar los mercados de bonos soberanos y corporativos para garantizar condiciones favorables de refinanciación.

Al final, estas políticas monetarias ultra expansivas pueden despojar a los mercados de su capacidad para fijar los precios y asignar los recursos de manera adecuada, así como alentar una asunción de riesgos excesiva por parte de deudores e inversores.

Sin embargo, cada amenaza también tiene su aprendizaje. La COVID-19 ha demostrado lo rápido que es posible el cambio y ha dado bríos a la digitalización. El trabajo en remoto y las estructuras de equipo más flexibles se consolidarán en el futuro. Asimismo, ha aumentado la conciencia de la sociedad sobre los riesgos y el resultado será una mayor demanda y mejores precios de cobertura del riesgo.

PREVISIONES PIB MUNDIAL

2020: -4,7%

2021: +4,6%

Otras claves

Cambio de tendencia en las insolvencias

La eliminación gradual de las medidas políticas diseñadas para apoyar a las empresas dará lugar a una importante reversión de la tendencia en las insolvencias comerciales, que comenzarán a subir en el cuarto trimestre de 2020 a nivel mundial y su progresión se acelerará en el primer semestre de 2021, con un aumento previsto del +31%. Todas las regiones registrarán un aumento de dos dígitos, pero con un ritmo desigual entre 2020 y 2021, que oscilará entre +21% en Asia y +64% en América del Norte.

Malos tiempos para la inversión

Un cambio de ciclo para la inversión corporativa parece difícil, en particular cuando la mayoría de los planes de apoyo estatal vencen a finales de 2020. Ahora existe una mayor incertidumbre económica que a principios de año y más riesgos geopolíticos. Esto pasará factura a los mercados de valores que tendrán un rendimiento inferior en 2020 y repuntarán de forma moderada en 2021.

PERSPECTIVAS REGIONALES

ESTADOS UNIDOS

El desacuerdo sobre un nuevo paquete de estímulos, la incertidumbre política generada por las inminentes elecciones y la guerra fría tecnológica con China, provocarán que el ritmo de recuperación se desacelere significativamente en el cuarto trimestre de 2020. Si bien cobra fuerza la expectativa de que Joe Biden gane las elecciones, su paquete fiscal de 2,7 billones de dólares (durante diez años) podría tener que esperar hasta el segundo semestre de 2021 para ver una implementación real. En este contexto, el crecimiento del PIB alcanzará el -5,3% en 2020 y el +3,7% en 2021. Además, se prevé que la tasa de desempleo alcance el 7% a finales de 2020 y el 6,2% a finales de 2021.

2020: -5,3% 2021: +3,7%

LATINOAMÉRICA

La previsión regional de crecimiento es de -7,9% para 2020, como resultado de una propagación más severa de la pandemia y bloqueos más estrictos o prolongados, y podría alcanzar un modesto repunte del +3,3% el próximo año. Los países que salieron primero de los confinamientos son aquellos que más deberían luchar en el futuro. Brasil y México parece que comienzan a recuperarse más rápido, mientras que Chile, Colombia y Argentina se están quedando atrás. Sin embargo, el impulso reformista, la sostenibilidad de la deuda, el riesgo social y político sugieren que Brasil y México podrían quedarse atrás a medio plazo, mientras que Perú, Colombia y Chile tomarían la iniciativa.

2020: -7,9% 2021: +3,3%

ZONA EURO

La elevada incertidumbre económica, las restricciones sanitarias y los temores persistentes de contagio harán que los próximos pasos en la recuperación de la zona euro sean significativamente más difíciles. La industria, junto con el comercio, ha experimentado un ligero repunte inicial, ayudado por la fuerte demanda de China, pero la recuperación global desigual, así como la fuerte apreciación del euro frente al dólar, mantendrán a raya las perspectivas de exportación. En este punto, los niveles de producción de la industria todavía están alrededor de un 10% por debajo de antes de la crisis en los pesos pesados de la zona euro. En general, se espera que la economía se contraiga un -7,9% en 2020 antes de repuntar un +4,8% en 2021. Como resultado, el PIB anterior a la crisis no se alcanzará antes de 2023.

2020: -7,9% 2021: +4,8%

EUROPA EMERGENTE

En el conjunto de la región se prevé que el PIB se contraiga un -5,4% en 2020, seguido de una recuperación moderada de +3,8% de crecimiento en 2021. Las nuevas infecciones por la COVID-19 han vuelto a aumentar desde julio en la mayoría de los países y han alcanzado nuevos máximos históricos en Europa Central en agosto-septiembre. Por lo que se espera un endurecimiento de las medidas de confinamiento que provocará una recuperación de la actividad económica en forma de W. Mientras tanto, la política monetaria y fiscal acomodaticia seguirá apoyando a las economías en los próximos dos años. Turquía, Hungría, República Checa, Polonia y Rumanía presentan un mayor riesgo inflacionario en 2021. Además, se requiere un compromiso fiscal sólido en Croacia y Hungría.

2020: -5,4% 2021: +3,8%

CHINA

La recuperación de China está resultando sorprendentemente resistente. Las exportaciones han tenido un mejor desempeño de lo esperado, en parte, gracias a la demanda de bienes relacionados con la pandemia mundial. Por otro lado, los sectores más impulsados por las políticas económicas están demostrando mayor dinamismo, en particular la inversión en construcción e infraestructura. Esto ha sido posible gracias al estímulo fiscal (con un previsión del 7,1% del PIB en 2020) y a un rápido aumento del impulso monetario. En general, se espera un crecimiento del PIB del +2,0% en 2020 y del +8,4% en 2021. Más allá de 2021, preocupan las perspectivas a medio y largo plazo de China en un entorno geopolítico cada vez más difícil.

2020: +2,0% 2021: +8,4%

ASIA-PACÍFICO

Las expectativas apuntan a que el crecimiento disminuya al -1,5% en 2020, seguido de una recuperación del +6,2% en 2021. La situación sanitaria, la exposición de cada economía a los factores externos y la fortaleza de los factores nacionales diferencian cuatro grupos económicos. En el primero, Vietnam, Taiwán y Corea del Sur, para quienes se revisan al alza las previsiones de crecimiento; en el segundo encontramos a Hong Kong y Singapur, de los que se espera una recuperación visible en 2021; el tercer grupo incluye a Japón, Australia, Nueva Zelanda, Malasia y Tailandia. Todos ellos deberían experimentar una recuperación en 2021. El cuarto grupo, formado por India, Filipinas e Indonesia, queda rezagado de la recuperación económica.

2020: -1,5% 2021: +6,2%

ORIENTE MEDIO

En esta región, la conmoción provocada por la pandemia y la caída del precio del petróleo impactarán duramente en las exportaciones y el crecimiento, en particular en las economías dependientes de los hidrocarburos (Arabia Saudita ha implementado un aumento del IVA del 5% al 15%). Las estrictas medidas de confinamiento contra la propagación del coronavirus solo se están aliviando gradualmente, pero han impactado en la demanda interna y el turismo. Como resultado, se prevé que el PIB en su conjunto disminuya un -7,1% en 2020, seguido de una recuperación modesta del crecimiento del +2,3% en 2021.

2020: -7,1% 2021: +2,3%

ÁFRICA

En 2020, se espera que el PIB africano se contraiga un -4,3%. Los retrocesos más fuertes se observarán en países exportadores de petróleo como Nigeria (-5,3%), Angola (-5,1%) y Argelia (-9,7%); mientras que las restricciones al turismo afectarán dramáticamente al crecimiento en Túnez (-6,2%) y Marruecos (-5,2%). Se espera que Sudáfrica pase por una de las recesiones más pronunciadas del continente (-8,2%) como resultado de un choque de la demanda sin precedentes (interno y externo) y salidas de capital. En 2021 el PIB africano repuntará un +3,4%, con el apoyo de una demanda mundial más fuerte, el aumento de los precios de las materias primas y la reanudación de la actividad turística.

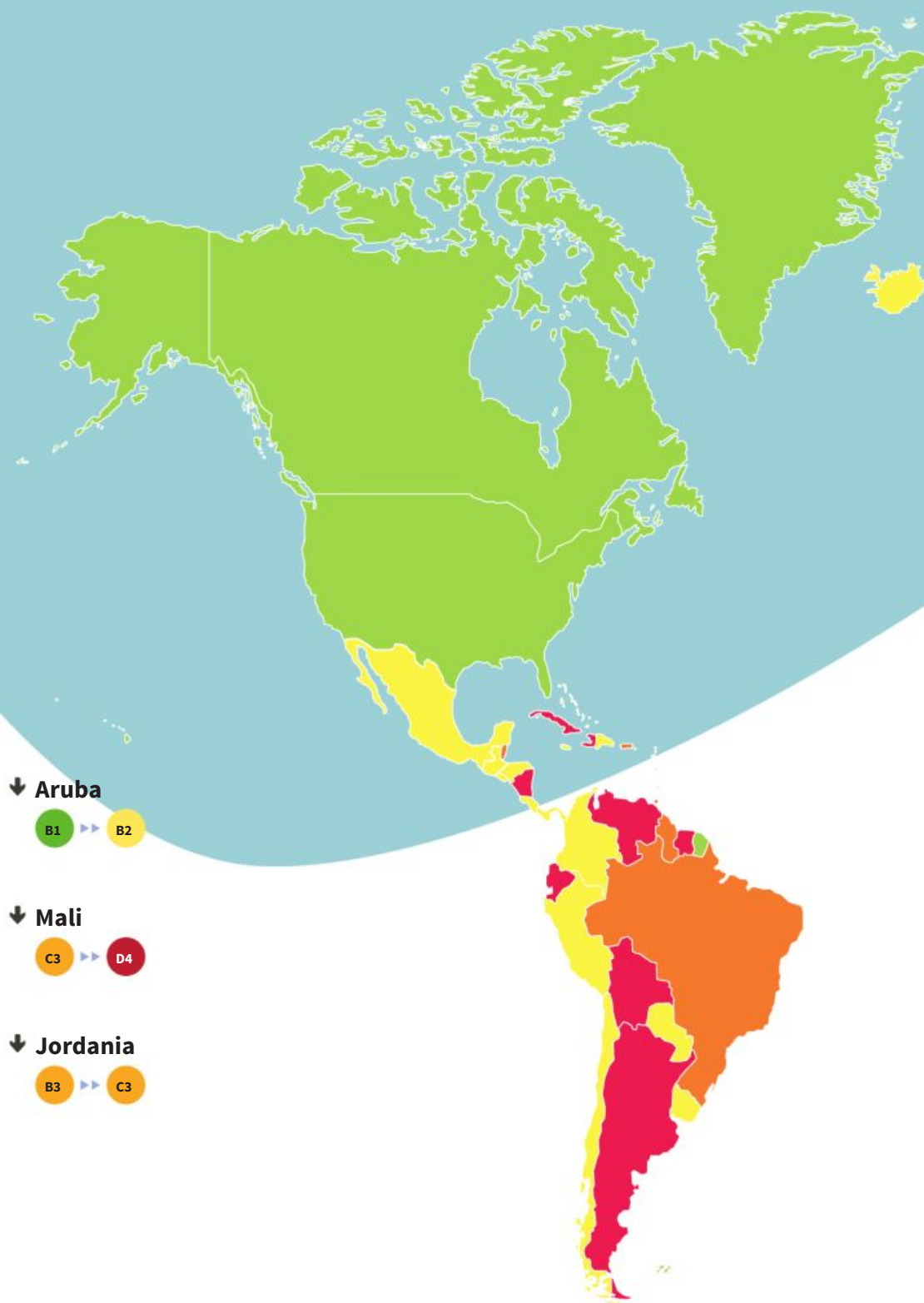
2020: -4,3% 2021: +3,4%

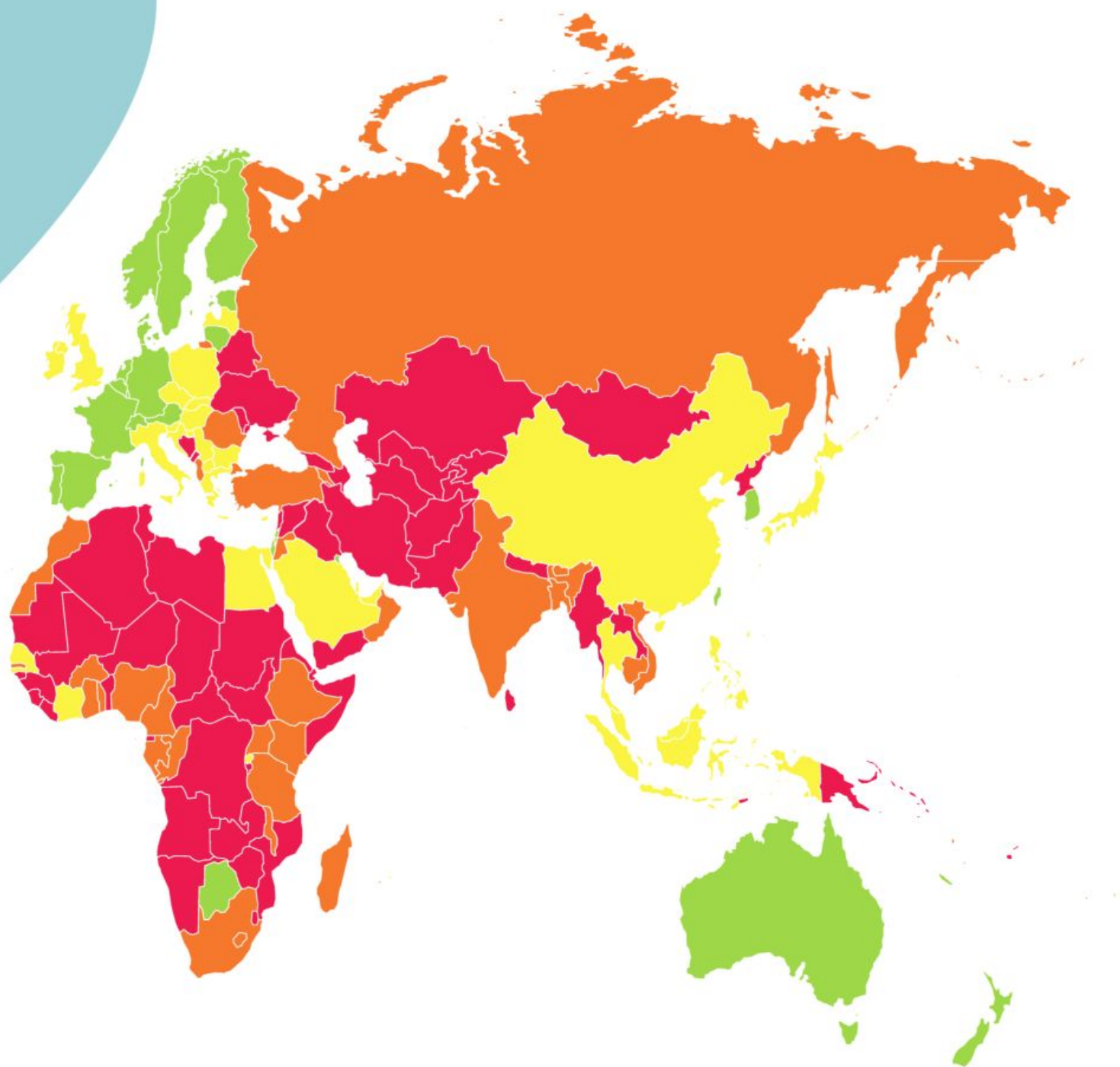
CRECIMIENTO DEL PIB REAL (%)

	2017	2018	2019	2020	2021
Crecimiento mundial del PIB	3,3	3,1	2,5	-4,7	4,6
Estados Unidos	2,4	2,9	2,3	-5,3	3,7
Latinoamérica	1,0	1,0	0,1	-7,9	3,3
Brasil	1,3	1,3	1,1	-6,5	2,5
Reino Unido	1,8	1,3	1,4	-11,8	2,5
Zona euro	2,7	1,9	1,3	-7,9	4,8
Alemania	2,8	1,5	0,6	-6,0	3,5
Francia	2,4	1,8	1,5	-9,8	6,9
Italia	1,7	0,7	0,3	-10,1	4,2
España	2,9	2,4	2,0	-11,8	6,4
Rusia	1,8	2,5	1,3	-5,1	2,9
Turquía	7,5	2,8	0,9	-4,7	4,0
Asia-Pacífico	5,2	4,7	4,2	-1,5	6,2
China	6,9	6,7	6,1	2,0	8,4
Japón	2,2	0,3	0,7	-5,5	2,5
India	7,0	6,1	4,7	-7,2	6,5
Oriente Medio	1,4	0,9	0,3	-7,1	2,1
Arabia Saudí	-0,7	2,4	0,3	-5,1	2,0
África	3,1	2,7	1,9	-4,3	3,4
Sudáfrica	1,4	0,8	0,3	-8,2	2,7

FUENTES: EULER HERMES, ALLIANZ RESEARCH

Mapa Riesgo País tercer trimestre 2020





Country Risk Outlook
Fuente Euler Hermes, tercer trimestre 2020





Aprendizajes en la era post COVID-19

Aunque todavía estamos lejos de dejar atrás la experiencia vivida por la pandemia, sí somos conscientes de que de toda crisis es posible extraer algunas enseñanzas útiles. En estos meses, en nuestras empresas, hemos descubierto que podemos hacer las cosas de otra manera. Es el momento de aprovechar las lecciones aprendidas para seguir creciendo.

La emergencia sanitaria y las medidas de confinamiento impuestas para frenar la propagación del coronavirus, han dado lugar a una realidad absolutamente impensable hasta el momento, que ha provocado cambios en las rutinas laborales de todos los negocios, que se han visto sustituidas por nuevos procesos, sobre todo digitales, aunque no por ello menos cercanos.

En tiempos de coronavirus, las personas y las organizaciones han demostrado, como nunca, su capacidad para adaptarse a las circunstancias con el fin de superar las dificultades, apostando por entornos más flexibles y ágiles; más solidarios y empáticos.

Aprendizajes para el futuro

En definitiva, estamos aprendiendo que las cosas se pueden hacer de manera diferente y ahora, en las nuevas circunstancias, debemos aprovechar estos aprendizajes, que son la mejor fórmula para seguir creciendo.

- **Lección 1: El teletrabajo, de verdad, funciona**

Muchas empresas se han visto obligadas a implantar medidas pioneras en su funcionamiento habitual, adaptando sus tareas diarias al trabajo en remoto

y, aunque en ocasiones no había experiencia previa, el teletrabajo ha funcionado. Todavía hay que pulir procesos, mejorar herramientas y acostumbrarse al cambio, pero se trata de una realidad que ha llegado para quedarse. Cada vez son más las empresas que prevén mantener esta práctica una vez superada esta crisis, acelerando la transición hacia distintos modelos de teletrabajo.

- **Lección 2: La búsqueda del bienestar del empleado para crecer juntos**

La experiencia del empleado cobra más valor en un momento como el actual, en el que se ha puesto de relieve la importancia de las personas. Y es que, aunque las diferentes aplicaciones digitales han ayudado, sin la entereza y el empuje de los equipos durante esta situación, mantener la actividad de los negocios hubiese resultado imposible. Por eso, las empresas que han querido garantizar su futuro han apostado por el bienestar de sus empleados en estos momentos delicados, atendiendo especialmente sus necesidades físicas y emocionales. Diseñar entornos laborales estimulantes y fomentar el talento son imprescindibles para forjar una cultura

empresarial de bienestar y trabajo en equipo que repercutirá igualmente en los resultados de negocio y en la imagen de marca.

- **Lección 3: Digitalización, la palanca para la productividad y la eficiencia**

El confinamiento y el distanciamiento social han actuado como dinamizadores de la transformación digital de las empresas. El entorno digital se ha convertido en facilitador absoluto para poner en marcha sistemas de teletrabajo, canales de comunicación, plataformas de negocio, educación a distancia, asistencia médica e, incluso, el ocio. Pero esto no acaba aquí. El impulso de estas herramientas, capaces de ayudarnos a ser más eficaces y productivos, continuará activo una vez remitida la pandemia. No hay camino de vuelta.

- **Lección 4: Empresas más ágiles y creativas**

El uso creciente de tecnologías avanzadas ha conseguido crear empresas más ágiles. La innovación y la creatividad se han postulado como armas muy valoradas mientras los procesos habituales se han visto afectados por las medidas de confinamiento. Pero son cualidades



En tiempos de coronavirus, las **personas y las organizaciones** han demostrado su capacidad para adaptarse, apostando por entornos más **flexibles y ágiles**; más solidarios y empáticos

clientes. Hacerles saber lo importantes que son para la empresa y priorizar sus intereses han sido retos ineludibles para mantener su confianza y lealtad en el futuro y, en consecuencia, la salud a largo plazo de la compañía. En adelante, para que esta estrategia siga funcionando, será necesario volcarse en su arraigamiento en la cultura empresarial en todos los departamentos: desde los equipos más próximos al negocio, hasta aquellos que que tengan menor vínculo directo con el cliente.

que las empresas no deben perder una vez recuperada la ansiada normalidad. Las filosofías basadas en la flexibilidad y el trabajo en equipo favorecen el desarrollo y son premisas esenciales en un mercado en continua evolución, donde la necesidad de reinventarse se ha convertido en un imperativo.

- **Lección 5: Nuevos modelos de trabajo más flexibles**

La COVID-19 ha impuesto nuevos modelos de trabajo, en los que prima precisamente la flexibilidad. La conciliación se ha instalado en muchos hogares durante el confinamiento para dar respuesta a

las demandas de muchas familias ante la falta de opciones para compatibilizar trabajo y el cuidado de menores o mayores. Durante este tiempo, han primado los objetivos a los horarios. Además, poder compaginar la vida laboral con la personal repercute directamente en la felicidad de los empleados, consiguiendo que estos sean más eficientes y productivos. Entonces, ¿por qué dejar de hacerlo?

- **Lección 6: Priorizar los intereses de los clientes para mantener su lealtad**

La crisis ha puesto de manifiesto la importancia de permanecer cerca de los

- **Lección 7: Organizaciones más solidarias**

Durante esta emergencia sanitaria, las compañías han velado por el bienestar de empleados y clientes, pero también por el de la sociedad en general, poniendo en marcha diferentes iniciativas solidarias y de apoyo para contribuir a la contención del virus y su impacto en los colectivos más vulnerables. En definitiva, las empresas han sacado su lado más solidario para ayudar a frenar el impacto de la pandemia, un compromiso que continuará en el futuro.

La experiencia de Solunion

En Solunion hemos vivido esta crisis poniendo en el primer puesto de nuestra escala de valores y prioridades a las personas. Desde el primer momento, hemos trabajado en la distancia, pero muy de cerca, para seguir ofreciendo la misma calidad de servicio a nuestros clientes y, al mismo tiempo, con la vista siempre puesta un paso más allá para anticiparnos y poder responder a nuevas necesidades derivadas de la situación.

La apuesta por el trabajo en remoto y la conciliación personal y laboral, ya eran una realidad en la empresa que, en estos momentos críticos, también se ha volcado en el bienestar de sus personas y en el compromiso social. Continuaremos poniendo el foco en nuestros aprendizajes de cara al futuro, en el que el crecimiento rentable y sostenible, la eficiencia, la innovación, y el compromiso de y con nuestras personas, constituyen nuestros pilares estratégicos para seguir creciendo.



Déjanos echarte una mano. Somos tu socio, somos tu seguridad y tu tranquilidad. Somos la batería de tu empresa. Porque Solunion es más que un seguro, somos energía y confianza.



Toma nuestra mano para subir más alto. Toma fuerza con la experiencia que te ofrece nuestro equipo profesional. No hay lugar donde tu empresa no pueda llegar. Porque Solunion es más que un seguro, es una garantía de querer y poder.

Seguros de Crédito • Caución • Recobro • Otros servicios

Para todo tipo de empresas, desde pymes a grandes corporaciones

915813400 solunion.es

S solunion
SOMOS IMPULSO