

Entrevista a: **Álvaro Bustamante de la Mora**, presidente ejecutivo de CESCE

«La cobertura más demandada por los exportadores es la del riesgo de ejecución de fianzas»

Álvaro Bustamante de la Mora es economista por la Universidad Complutense de Madrid (1973) y Técnico Comercial del Estado (1974). Tras haber ocupado diversos puestos en la Administración del Estado y en la Presidencia del Gobierno, en 1992 ingresó en la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación SA (CESCE), donde ocupó el cargo de Subdirector General de la Compañía y responsable de la Dirección de Operaciones por Cuenta del Estado. En la actualidad, es presidente ejecutivo de CESCE, de Informa D&B y del Consorcio Internacional de Aseguradores de Crédito S.A. (CIAC).



Álvaro Bustamante de la Mora
presidente ejecutivo de CESCE

Ana Domínguez

CESCE, la Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, es hoy uno de los cuatro principales grupos empresariales europeos dedicados a la cobertura del riesgo de crédito. Desarrolla cuatro grandes líneas de actividad: la gestión de riesgos de crédito y caución en España, Francia y Portugal a través de su matriz CESCE, S.A. y sus sucursales en Francia y Portugal; la cobertura de riesgos de crédito y caución en Latinoamérica (con filiales en México, Venezuela, Colombia, Brasil, Perú, Chile y Argentina); la gestión de información comercial a través de su principal filial «INFORMA D&B» y, por último, la cobertura por cuenta del Estado, en calidad de «agente gestor», de los riesgos de la internacionalización de la economía española, cubriendo los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios vinculados a las

operaciones de exportación e inversión de las empresas españolas en el exterior calificados por la Unión Europea como «riesgos no negociables».

La matriz del grupo CESCE es una empresa con mayoría de capital público que se encuentra actualmente en proceso de privatización. No obstante lo anterior, la Ley 8/2014, de 23 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española, así como el Real Decreto 1006/2014, que desarrolla dicha Ley, prevén que tras la privatización, durante los ocho primeros años, CESCE continúe siendo el «agente gestor» de los riesgos de la internacionalización por cuenta del Estado. Transcurrido dicho plazo, se procederá a convocar concurso público para gestionar dichos riesgos.

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

 1. Excepcional coste cuando quiera	 4. Dedución del IRPF correspondiente
 2. Pague una sola cuota y no se le finiquite el contrato	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Libre el máximo de kilometraje posible	



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

¿Cuál es la labor de CESCE en materia de apoyo a la internacionalización de las pymes españolas, como agente gestor en la cobertura de riesgos por cuenta del Estado español?

El sector exportador se ha posicionado como uno de los principales pilares de la economía española, impulsando la competitividad de nuestras empresas ante el debilitado comportamiento del mercado interno. CESCE contribuye con sus soluciones específicas y exclusivas de financiación a la consolidación de estos proyectos empresariales y comerciales, en muchos casos fundamentales para garantizar el crecimiento y la sostenibilidad de las compañías.

Asimismo, CESCE, como agente gestor de la cuenta del Estado, canaliza la gestión de cobertura de todos aquellos riesgos no negociables derivados de procesos de internacionalización, como riesgos comerciales, políticos y extraordinarios o catastróficos. CESCE ha estado realizando esta función desde su fundación. La gestión de riesgos comprende desde el asesoramiento a exportadores o bancos que quieren cubrir los riesgos asociados a su participación en una operación de exportación o internacionalización, hasta el análisis de los riesgos y elaboración de las correspondientes propuestas a la Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado, la emisión y seguimiento de las pólizas y la gestión de los pagos por siniestros, y las tareas de recobro en los casos de indemnización.

En este sentido, la privatización de CESCE (proceso en curso) no modificará la operativa diaria, ya que es la tarea que llevamos haciendo durante años. Lo que sí cambian son aspectos formales y, sobre todo, el órgano de decisión que, a partir de la entrada en vigor de la Ley 8/2014, de 23 de abril, es una comisión interministerial, la Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado.

¿Qué riesgos asociados a los procesos de exportación e inversión en el exterior pueden ser cubiertos por cuenta del Estado?

Los tipos de riesgos que CESCE cubre por cuenta del Estado son:

i. Riesgos comerciales considerados como «no negociables» según la normativa europea vigente en todo momento, incluyendo incumplimientos de contratos por parte de compradores privados, así como el impago de créditos o de pagos de contratos por parte de deudores privados. Existen, además, el seguro de garantías bancarias (cobertura de créditos de prefinanciación), la cobertura de ejecución indebida de fianzas (a los exportadores) y de impago tras una ejecución de fianzas o avales prestados a favor de un exportador (a los emisores de fianzas y avales), y la cobertura de obras y trabajos en el extranjero (resolución del contrato de obra, impago de certificaciones...)

ii. Riesgos debidos a circunstancias extraordinarias o catastróficas.

iii. Riesgos políticos para determinados países y operaciones, que tienen su origen en la actuación de las autoridades públicas de un país o en situaciones de incertidumbre política. Se incluyen bajo este epígrafe los riesgos de impago de un deudor público, sea el deudor soberano o entidad sub-soberana, o empresa pública.

La cobertura de los riesgos se instrumenta mediante pólizas de seguro o garantías, a favor de exportadores o instituciones financieras, según la naturaleza de la operación y la titularidad del riesgo cubierto. Las posibilidades de cobertura alcanzan también a operaciones financieras cuyo objetivo sea el de canalizar fondos hacia la financiación de exportaciones (operaciones de titulización de créditos a la exportación, o emisión de cédulas o bonos de internacionalización).

¿Cómo ha evolucionado en fechas recientes la demanda de coberturas por parte de las empresas españolas que se están internacionalizando?

El periodo comprendido entre 2008 y 2014 se puede dividir en dos fases distintas. La primera fase (hasta 2012) refleja un claro incremento en las necesidades relacionadas con el giro que dieron las empresas en su actividad, buscando sustituir el mercado español por el internacional. Empezó a registrarse un incremento histórico en la demanda de productos de cobertura relacio-

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita
- 3. Libre el máximo de ventajas fiscales
- 4. Defensa del pago cuando
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



nados con las fianzas, especialmente por parte de los bancos activos en este mercado, que veían sobrepasada su capacidad de toma de riesgos con las empresas. Aumentó también la demanda de cobertura de seguro de crédito sobre compradores internacionales, incluso sobre deudores considerados «buenos», con los que la banca había actuado hasta entonces sin coberturas. Es cierto también que, además de la crisis y sus efectos sobre la banca, en esos años se empieza a implementar una nueva normativa bancaria que hace más compleja y más cara la financiación.

En 2012, además, la banca europea en general y de forma más acusada en España atravesó una crisis de liquidez, especialmente en dólares, que se tradujo en una contracción severa del crédito bancario destinado a financiar operaciones de exportación. Esta falta de liquidez ya está superada, pero fue notable entre la segunda mitad del 2012 y el año 2013.

Los exportadores han demandado sobre todo una mayor flexibilidad en la asunción de riesgos de fianzas, ya que éstos han sido un cuello de botella para muchos de dichos exportadores. De hecho, las pymes y las constructoras que comenzaban el proceso de internacionalización vieron cómo además de la menor disposición de los bancos a asumir riesgos, el número de entidades disminuía como consecuencia de las fusiones y, por si esto fuera poco, los beneficiarios extranjeros tenían reticencias a la hora de aceptar riesgo España. Esta situación, que también ha cambiado drásticamente, llevó a CESCE a aumentar su flexibilidad en la toma de riesgos sobre las empresas españolas. Flexibilidad que se ha traducido en que, actualmente, las fianzas y el riesgo España tengan un peso en la cartera por cuenta del Estado de CESCE superior al que hayan tenido nunca en su historia.

Con empresas ya claramente volcadas al exterior, en los últimos meses la demanda de coberturas sobre fianzas y sobre los riesgos asociados a los contratos tanto de obras como de suministros ha seguido creciendo. De igual manera, la mayor liquidez en las entidades financieras se traduce en un incremento en las solici-

des de coberturas de riesgo de financiación de contratos de exportación.

¿Cuáles son actualmente las pólizas de seguro por cuenta del Estado más demandadas por las empresas de nuestro país?

En los últimos tiempos, la cobertura más demandada por los exportadores es claramente –por necesidades impuestas por sus entidades financieras– la del riesgo de ejecución de fianzas a las entidades emisoras de estos instrumentos de garantía. De igual manera, en ocasiones un exportador opta a un contrato para cuya firma el comprador le pide financiación. En esos casos, si los bancos necesitan cobertura para otorgar el crédito que le demandan, el exportador o el banco acuden a CESCE a solicitar la cobertura de lo que se denomina «crédito comprador», que es el producto que –salvo por la reciente irrupción del seguro de fianzas– ha dominado la emisión de pólizas de seguro de CESCE históricamente.

¿Cuáles son los principales mercados – países por los que están apostando las compañías españolas y para los que solicitan más coberturas?

Aunque tradicionalmente Latinoamérica era el único bloque geográfico al que se dirigían nuestros exportadores, con México gozando de un papel principal, en los últimos años las empresas han ampliado sus horizontes, estando ahora presentes en todos los continentes.

En la cartera de seguros de CESCE por cuenta del Estado figuran ahora países como Turquía, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Angola, Gabón, Argelia, Marruecos, Sri Lanka, Bangladesh... En especial Turquía, los países del Golfo y África Subsahariana se han convertido en destinos en los que las empresas españolas están ganando contratos con cada vez más frecuencia.

¿Cómo se ha comportado el seguro de crédito a la exportación durante estos años de crisis?

En los últimos años, el seguro de crédito a la exporta-

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita
- 3. Libre el máximo de kilometraje
- 4. Diferencia del pago
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



ción ha manejado con bastante solvencia su paso por la crisis. La internacionalización ha sido la salida natural para muchas empresas y, en especial, para aquellas que vieron reducida su actividad en el mercado interno hasta el punto de ver amenazada su sostenibilidad.

Dentro de los planes empresariales, el seguro de crédito a la exportación ha tenido un papel protagonista para la correcta gestión de su desarrollo internacional. La agilidad en la disposición de fondos, así como el conocimiento profundo de los mercados de exportación, se han perfilado como elementos esenciales en dichos procesos.

De esta forma, podemos asegurar que el seguro de crédito a la exportación se ha comportado satisfactoriamente durante este periodo de fuerte incertidumbre económica, especialmente por el valioso servicio de gestión que ha significado para las compañías.

En términos particulares, CESCE, si bien ha reducido su actividad por cuenta del Estado en los dos últimos ejercicios estabilizándose en niveles previos a la crisis económica, experimentó un fuerte y sostenido crecimiento en la contratación de pólizas de cobertura en los primeros años de la crisis.

Durante todo este tiempo la siniestralidad ha sido además particularmente baja, mejorando además el perfil de riesgo de la cartera de la cuenta del Estado, como consecuencia del *upgrading* sufrido por las principales economías emergentes durante el último quinquenio. Todo ello ha contribuido a la salud financiera del instrumento público de apoyo a la internacionalización, que ha continuado reportando ingresos al Estado, mientras disminuía el riesgo medio de los riesgos asumidos por éste.

¿Cuáles son los aspectos fundamentales que condicionan la contratación de un seguro?

En principio, la demanda de seguro obedece a dos razones: en aquellos casos en los que el asegurado es directamente un inversor en el extranjero o un exportador (coberturas de inversiones, de crédito

suministrador, de obras y trabajos en el extranjero, o de ejecución indebida de fianzas), lo normal es que la contratación del seguro sea parte de la gestión de riesgos de la empresa. Hay empresas que cubren prácticamente todos sus contratos, mientras que otras se limitan a aquellos contratos en los que, por diversas razones - país de destino, un nuevo comprador, etc.- prefieren asegurar los riesgos.

En los casos en los que el asegurado es un banco o una entidad emisora de caución (coberturas de crédito comprador, de fianzas a fiadores, de garantías bancarias o de créditos documentarios), las razones suelen tener que ver con su capacidad de asunción de riesgos con deudores extranjeros o deudores en ciertos países, la capacidad de otorgar créditos a muy largo plazo o el país de destino. En todo caso, se trata, con el seguro, no solo de poder dar un crédito o emitir un aval, sino de poder hacerlo a un precio razonable que, de no haber seguro, no sería posible.

¿Qué regiones o países destacaría entre los que han registrado un desempeño más positivo en el comportamiento de pagos de las empresas? Por el contrario, ¿cuáles han sufrido un mayor deterioro?

Es difícil contestar a esta pregunta ya que la cartera de deudores de CESCE por cuenta del Estado está relativamente concentrada, y hay un porcentaje de la misma elevado en deudores públicos. La siniestralidad histórica de CESCE por cuenta del Estado es muy baja, y desde hace 20 años la gestión del instrumento supone un ingreso para el Estado, ya que los ingresos por primas y por recobros superan ampliamente los pagos realizados por indemnizaciones. Hasta el momento, la siniestralidad de carácter comercial ha sido mayor, como no podía ser de otra forma, en los países en los que más riesgo comercial se ha suscrito, pero no consideramos que sea necesariamente representativa de la situación general del comportamiento de pagos de las empresas de esos países.

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le olviden los impuestos
- 3. Libre el máximo de kilometraje posible
- 4. Defensa del tipo de cambio
- 5. Todos los servicios incluidos

¡Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



Fruto de la experiencia de CESCE en el acompañamiento de empresas en sus procesos de internacionalización, ¿cuáles serían los aspectos a los que han de prestar especial atención las pymes que desean desarrollar una sólida actividad internacional?

De nuevo es difícil contestar a esta pregunta desde la experiencia adquirida en la gestión de los riesgos por cuenta del Estado. La experiencia apunta a que los costes de la internacionalización pueden ser altos y demuestra que la entrada en ciertos países es compleja, con barreras a veces difíciles de superar para las empresas más pequeñas. Es importante, en este sentido, informarse y sacar provecho de todos los instrumentos que se ponen al alcance de las empresas desde la Administración, sobre los que la Ventana Global de ICEX informa. Desde CESCE, y muy especialmente estos últimos años, hemos seguido la trayectoria de algunas empresas que han salido fuera con éxito siguiendo a sus clientes tradicionales en España, encontrando en estas empresas, de mayor tamaño y tradición exterior, una plataforma excelente para implantarse en países en los que, al cabo de poco tiempo, ya empiezan a encontrar clientes locales.

¿Cuáles son los principales retos para el sector asegurador en el ámbito de las coberturas de riesgos en operaciones empresariales internacionales?

Uno de los principales retos es tratar de encontrar soluciones que permitan conciliar la prudencia en la toma de riesgos con una oferta de seguro que permita la operación de exportación o de inversión subyacente. A menudo nos llegan solicitudes para la cobertura de riesgos que, desde un punto de vista técnico son demasiado elevados, incluso con unos criterios de toma de riesgos que son necesariamente más flexibles que los habituales en las instituciones financieras.

Otro problema que tenemos a menudo es la concentración de riesgos en un país, sector o empresa. Dado que la cartera de riesgos por cuenta del Estado de CESCE tiene un tamaño moderado (en comparación con las carteras de riesgos de las aseguradoras por cuenta de

los Estados de, por ejemplo, Alemania, Francia o Italia), la participación en grandes operaciones emblemáticas puede suponer un desequilibrio en nuestra cartera.

¿Qué líneas orientan la estrategia de CESCE de cobertura de riesgos asociados a la internacionalización de las empresas españolas? ¿Cuáles son las prioridades de la compañía para los próximos años?

El principal objetivo de CESCE es contribuir a la mayor internacionalización de la economía española apostando por un modelo económico sostenible, en el que el sector exterior desempeñe un papel fundamental, no solo en las fases recesivas del ciclo económico, sino especialmente con crecimientos de la demanda interna. Este último aspecto resulta fundamental y es el verdadero reto que todos tenemos por delante.

Como agente gestor de la cobertura de riesgo de la internacionalización designado por la Ley 8/2014, CESCE es un actor más del sistema de apoyo financiero oficial a la internacionalización del Estado español y como tal debe contribuir a este objetivo último.

Como objetivos intermedios y específicos de su actividad por cuenta del Estado, podemos hacer hincapié en los siguientes:

- Garantizar la mayor eficiencia en la gestión de las coberturas que el Estado da a la internacionalización de nuestras empresas.
- Proponer y sugerir aquellos cambios que permitan la modernización del instrumento de cobertura de riesgos y su adaptación a las necesidades de cada momento.
- Potenciar el instrumento y su mayor accesibilidad a las empresas, con especial atención a las pymes.

A su vez, como aseguradora de crédito por cuenta propia, CESCE siempre ha tenido y tendrá una especial vocación por la cobertura de riesgos a la internacionalización que no cubre el Estado. A este respecto, la Compañía seguirá presentando soluciones que estén a la vanguardia y respondan a las necesidades de las empresas ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

 1. Excepcional coste cuando quiera	 4. Defensa del tipo de cambio
 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Libere el máximo de ventajas fiscales	

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

