

INFORME

Claves para optimizar tu estrategia de exportación

de forma segura



Contenido

Resumen ejecutivo	2
Riesgos en el horizonte para los exportadores	5
Las cuatro industrias más expuestas	7
Cómo evaluar los riesgos antes de asumirlos	9
Herramientas para fortalecer la estrategia crediticia y la resiliencia de la cadena de suministro	10
Caso de éxito: Geodis, un líder mundial a la vanguardia	11

Resumen Ejecutivo

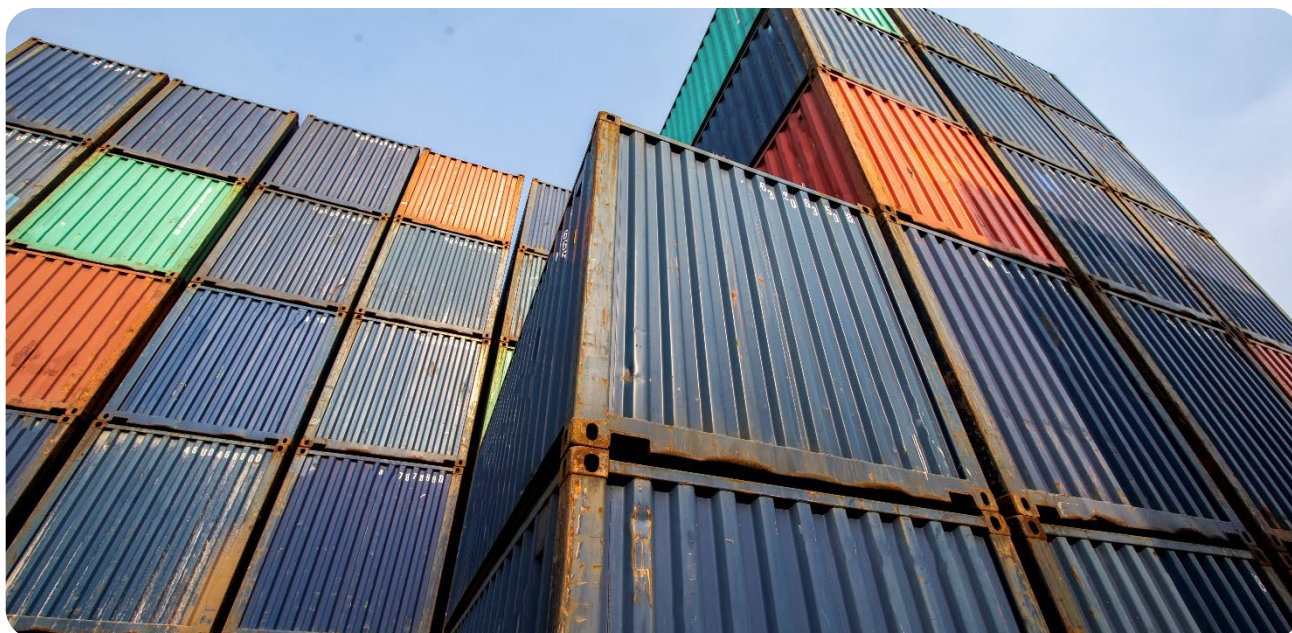
En un entorno global cada vez más volátil, los exportadores enfrentan desafíos crecientes: incertidumbre económica, tensiones geopolíticas, nuevas barreras comerciales y disrupciones logísticas. Anticiparse a estos riesgos es clave para proteger tu negocio y mantener la competitividad.

Y es difícil planificar: El comercio mundial es cada vez más impredecible: el 52 % de los economistas se prepara para dos años inestables, el 31 % prevé turbulencias y el 5 % cree que se avecina una crisis importante, según el [Informe sobre los Riesgos Globales 2025 del Foro Económico Mundial](#).

Basta con echar un vistazo a los titulares para comprobar el grado de agitación actual. A principios de abril de 2025, el Gobierno de EE. UU. agravó las tensiones comerciales al anunciar aranceles «recíprocos» de al menos un 10 % a todos sus socios comerciales, con tipos más elevados para determinados países: un 34 % a China, un 20 % a la Unión Europea y un 24 % a las importaciones japonesas. Pese al reciente acuerdo para la suspensión temporal de los aranceles entre EE. UU. y China, no debemos entusiasmarnos demasiado, ya que se trata solo de una suspensión de 90 días, lo que supone un alto el fuego más que una declaración de paz. Todo puede pasar, ya que las relaciones entre ambos países son complicadas. No hay garantías de una paz duradera, especialmente dada la naturaleza fluida de las negociaciones comerciales de los últimos tres meses.

¿Hacia dónde se dirige esto? El aumento de las tensiones comerciales y las represalias parecen inevitables. A medio plazo, la reconfiguración de los flujos comerciales afectará a todas las economías: los exportadores asiáticos, por ejemplo, se verán obligados a buscar nuevas oportunidades, lo que podría intensificar la competencia en otros mercados, especialmente en Europa (Fuente: [Coface](#)).

Incluso antes de los anuncios de Trump, ya habíamos comprobado cómo las ventas al exterior de la industria vinícola francesa caían un 4 %, debido principalmente a las tensiones políticas entre Francia y sus principales compradores. La UE impuso aranceles a los coches eléctricos chinos y, a cambio, China impuso aranceles al brandy de la UE. ¿El resultado? Las exportaciones de coñac y armañac cayeron un 10,9 % y un 15,4 % de su valor respectivamente el año pasado ([Le Monde](#)). Gabriel Picard, presidente de la Federación de Exportadores de Vinos y Bebidas Espirituosas, afirmó: “Se trata de una emergencia absoluta”.



En estos momentos, todas las miradas están puestas en Estados Unidos. Todo el mundo se pregunta no solo qué países serán los más afectados, sino también qué sectores:

“Los sectores más susceptibles de ser blanco de la política comercial de Donald Trump serán aquellos que registren un déficit comercial para la economía estadounidense. En Europa, el sector metalúrgico —con el acero y el aluminio a la cabeza— se vería especialmente afectado, al igual que sectores emblemáticos como la automoción en Alemania, los vinos y bebidas espirituosas en Francia o la producción de queso en Italia. El sector farmacéutico también podría verse afectado, ya que las exportaciones europeas de este sector a Estados Unidos han aumentado desde 2018. Esto podría, al mismo tiempo, responder a un objetivo estratégico de la administración Trump, que pretende repatriar la producción de medicamentos al territorio estadounidense.”

- Ruben Nizard, Jefe de Investigación Sectorial y Riesgo Geopolítico del Grupo Coface.

En estos momentos, por tanto, es necesario tener una visión global y un control estricto del riesgo comercial y político, especialmente si exportas o si tienes previsto hacerlo.

Para las empresas que comercian a nivel internacional, es fundamental evaluar los riesgos con antelación y tomar decisiones informadas antes de enfrentarse a graves problemas financieros y operativos. Es hora de anticiparse a los riesgos y actuar de forma proactiva para garantizar la fiabilidad de tus socios comerciales.

Exposición al mercado estadounidense por producto
(exportaciones a EE. UU. - % de las exportaciones internacionales)

	China	México	Canadá	India	Indonesia	Japón	Malasia	Tailandia	Vietnam	Reino Unido	Camboya	Sudáfrica	Israel	Philippines	Pakistan	Taiwan	Bangladesh
Bebidas	4,0	85,4	89,4	3,8	0,2	18,8	1,0	2,1	13,2	19,0	5,3	4,4	67,9	9,3	0,1	15,8	1,3
Alimentación	10,2	82,1	61,7	10,7	10,6	18,2	2,6	9,4	11,3	6,7	2,1	4,1	19,4	18,6	2,7	18,7	5,9
Energía	2,0	14,3	89,4	7,3	0,0	1,7	0,7	0,1	1,2	3,0	0,0	1,1	1,0	0,0	0,0	2,9	0,0
Productos químicos	8,6	57,3	70,8	13,3	6,7	11,8	3,7	5,4	9,4	17,9	13,2	9,0	16,8	8,7	2,3	7,7	0,8
Productos Farmacéuticos	21,6	43,2	76,8	35,4	0,0	32,9	14,5	4,7	3,0	23,2	0,0	4,7	65,6	2,1	0,3	50,7	11,4
Plásticos	16,8	80,6	90,7	19,4	9,0	9,7	5,5	8,4	32,2	9,4	84,6	2,6	25,6	8,7	22,4	14,4	14,5
Caucho	8,1	86,5	90,1	19,3	30,7	22,7	22,8	27,4	23,9	11,8	37,6	4,5	30,7	38,6	29,5	25,6	4,7
Cuero	17,3	92,7	81,0	27,7	56,3	8,9	6,1	34,2	39,2	10,0	73,5	6,1	41,4	66,2	25,0	47,8	17,0
Madera	18,0	95,5	86,2	31,4	18,5	10,5	11,4	4,7	14,1	3,1	96,1	2,1	22,2	3,4	0,3	33,0	0,3
Papel	12,8	81,2	87,7	12,8	9,6	7,2	5,0	5,0	24,8	10,6	78,1	1,4	38,7	15,5	7,8	16,7	8,3
Ropa	22,6	93,3	66,3	32,1	55,4	8,3	20,3	36,0	47,5	11,6	32,6	2,0	54,3	65,6	32,1	29,9	14,6
Calzado	19,4	90,5	80,9	15,5	33,8	3,1	23,1	16,0	34,7	5,8	29,9	2,0	61,8	29,6	8,1	16,1	15,9
Minerales no metálicos	14,1	84,7	93,6	22,4	15,6	16,9	7,6	18,8	30,3	12,4	72,9	8,0	29,2	17,6	8,8	18,5	12,1
Metales	10,5	78,1	84,6	14,4	1,4	7,9	5,9	15,4	18,2	8,3	13,1	10,4	24,2	3,9	5,6	24,2	1,5
Maquinaria	16,3	88,1	78,8	20,4	14,6	25,4	20,3	25,3	29,9	17,2	12,2	6,0	31,4	17,2	10,2	43,2	7,4
Maquinaria Eléctrica, electrónica	13,6	88,9	78,0	30,6	27,8	14,9	16,3	33,2	27,1	15,2	69,7	6,8	29,8	16,2	8,9	8,6	13,0
Automoción (vehículos)	3,1	82,3	93,8	3,5	0,8	34,5	2,8	3,7	46,1	26,7	0,0	11,5	3,5	0,6	0,1	11,2	0,0
Automoción (piezas)	20,4	88,8	90,9	29,2	5,5	30,9	7,5	13,7	21,0	11,9	7,3	9,4	33,2	7,9	19,2	53,8	41,5
Mobiliario	25,1	94,2	96,3	45,7	59,1	27,4	43,2	47,4	73,4	22,9	92,3	1,9	22,0	54,8	50,6	58,2	30,9
Plásticos y caucho	15,0	82,3	90,6	19,3	23,4	13,4	12,1	19,1	28,4	9,8	49,9	3,1	25,8	18,8	24,0	15,7	13,9

FUENTE: Equipo Económico de Coface.

1

RIESGOS EN EL HORIZONTE PARA LOS EXPORTADORES

La volatilidad es la nueva normalidad.
¿Pero qué podemos afirmar con certeza?

1. La incertidumbre es la única certeza

En todo el mundo, la política está cambiando. Y eso implica que el comercio también lo está haciendo.

Puede ser rápido e inesperado: las políticas gubernamentales y los acontecimientos mundiales pueden alterar repentinamente el coste o la facilidad de hacer negocios en el extranjero. Los aranceles, las sanciones, las restricciones comerciales y las interrupciones logísticas pueden aumentar tus costes y provocar retrasos en los envíos, a veces sin previo aviso. Eso es exactamente lo que ocurrió en la crisis del Mar Rojo el año pasado, cuando los hutíes atacaron barcos en la región, en respuesta al conflicto en Gaza. El número de barcos que atravesaron el estrecho del Canal de Suez se redujo en más de un 60 % en el último trimestre de 2024 en comparación con el mismo periodo de 2022 ([Coface noticias](#)).

Las condiciones del mercado son desafiantes y la incertidumbre se está intensificando.

La situación es complicada, sin embargo, para las empresas exportadoras que invierten en la debida diligencia y la visibilidad de los riesgos, las oportunidades siguen siendo sólidas. La diversificación es clave, es importante trabajar con más de un socio y, cuando sea posible, asegurarse de que estén en países diferentes. Porque si diversificas tus conexiones, reduces el riesgo.

Si eres responsable de la cadena de suministro, o especialista en compras, es fundamental que supervises los riesgos por país para poder anticiparte a las interrupciones y planificar en consecuencia. Cuando detectes las primeras señales de alerta, podrás reevaluar a tus proveedores y explorar mercados alternativos para mantener la continuidad de tu negocio.

2. Es difícil comprobar la salud financiera de tus socios

¿Hasta qué punto conoces a tus socios comerciales en todo el mundo? Algunas empresas ocultan que tienen dificultades financieras, mientras que otras pueden ser demasiado recientes o inestables como para poder pagarte o entregarte los productos en el plazo acordado. En otros casos, se producen actividades fraudulentas. Por lo tanto, es fundamental que sepas exactamente con quién estás tratando. Para los equipos de compras y cumplimiento normativo, es imprescindible realizar una evaluación financiera sólida y un proceso de diligencia debida de tus socios potenciales antes de firmar un acuerdo.



¿Pero cómo se comprueba la estabilidad financiera y la fiabilidad de los socios internacionales en diferentes jurisdicciones? Existen riesgos complejos relacionados con los pagos transfronterizos, diferentes normas reguladoras y una visibilidad limitada de las condiciones locales. Todo ello puede perturbar el flujo comercial.

3. Los retrasos en los pagos y los impagos están causando problemas

Cuando las empresas venden sus productos a crédito, están asumiendo un riesgo: ¿qué pasa si el cliente no paga a tiempo? ¿O si no paga? Esto puede ocurrir cuando la demanda flaquea y, con ella, llegan los impagos. La deuda se acumula. Este problema es especialmente grave para las pequeñas y medianas empresas, que dependen de pagos regulares para seguir funcionando, pero también es un problema para los grandes exportadores.

Sinochem y Beximco Group se enfrentaron a la quiebra en 2024. Ambas son una parte esencial de las cadenas de suministro mundiales, por lo que cuando su situación es inestable, el impacto es grave.

Sinochem, una empresa china clave en los sectores petrolero, químico y agrícola vio cómo dos de sus refinerías, Shandong Huaxing Petrochemical Group y Zhenghe Group, quebraron en 2024 después de que los acreedores no lograran ponerse de acuerdo sobre los planes de reestructuración. Las dos plantas tenían una capacidad combinada de procesamiento de crudo de 220.000 barriles al día. Cerraron debido a los altos costes del crudo y la débil demanda ([The Business Times](#)).

De manera similar, Beximco Group, uno de los mayores exportadores de textiles y prendas de vestir del sur de Asia, cayó en una profunda crisis financiera, con una deuda que alcanzó los 500.980 millones de taka ([Financial Express](#)). El grupo, cuya división farmacéutica opera en 55 países y fue famoso por ser el primero en formular la vacuna contra la COVID-19 Remdesivir ([Economic Foro Económico Mundial](#)), no pudo cumplir con sus obligaciones financieras. Ahora se enfrenta a la intervención judicial y a la posible incautación de sus activos. El Banco de Bangladesh también ha expresado su preocupación por posibles irregularidades en los préstamos, la no divulgación de la propiedad efectiva y los pagos pendientes por exportaciones ([Financial Express](#)).

La quiebra de estas empresas demuestra que tanto las empresas respaldadas por el Estado como las privadas son vulnerables a la volatilidad del mercado y a los problemas financieros. Y demuestra que «demasiado grande para quebrar» no es un consejo en el que se pueda confiar al elegir a tus socios comerciales.

Las quiebras empresariales se dispararon un 40,3 % en EE. UU. en los 12 meses previos al 30 de junio de 2024 (de 15.724 solicitudes a 22.060 –[Servicio de Investigación del Congreso](#)). Este año también existe un alto riesgo de quiebra para las empresas y cuando una empresa quiebra, el efecto dominó puede ser significativo.

Para los analistas financieros, crediticios y de riesgos, no basta con comprobar la situación financiera de sus clientes una sola vez. Es fundamental mantenerlos monitorizados a diario para conocer en tiempo real si sus circunstancias están cambiando y poder actuar en consecuencia.

2

LAS CUATRO INDUSTRIAS MÁS EXPUESTAS

Algunas industrias corren más riesgo que otras.

Estos cuatro sectores son más vulnerables a las interrupciones de la cadena de suministro, los cambios políticos y el riesgo financiero, por lo que deben extremar la vigilancia. Veamos qué está sucediendo en estos sectores y, lo que es más importante, qué puedes hacer si trabajas en uno de ellos:

1. Automoción y semiconductores

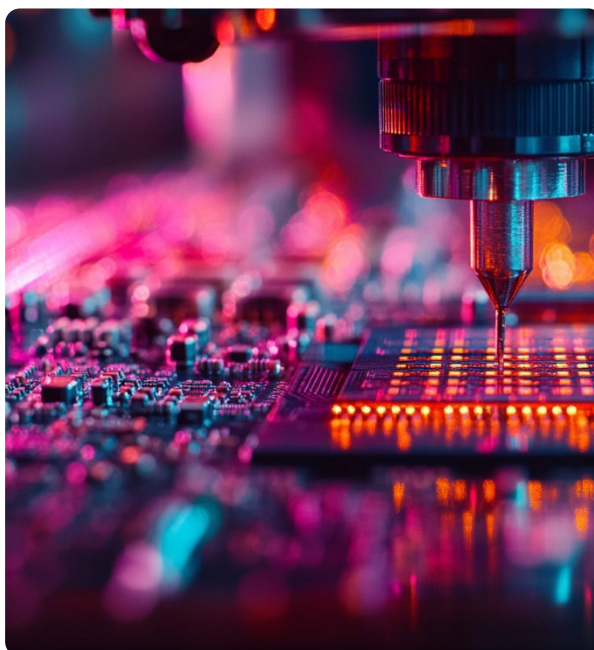
Las tensiones comerciales y los aranceles han encarecido los precios de las materias primas y han provocado que las cadenas de suministro sean menos predecibles. Es fácil verse afectado por los altos costes y los retrasos si no se cuenta con estrategias sólidas de proveedores y precios.

Cuando Estados Unidos incrementó los aranceles sobre el acero, el aluminio y los semiconductores chinos, los fabricantes chinos se vieron obligados a buscar nuevos compradores en otros lugares, lo que inundó otros mercados con productos a precios más bajos y dificultó la competitividad de los exportadores ([Reuters/Le Monde](#)). Estados Unidos y China se encuentran inmersos en una carrera estratégica por dominar el sector electrónico global, especialmente en semiconductores, vehículos eléctricos e inteligencia artificial. Esta rivalidad está impulsando políticas proteccionistas y remodelando los flujos comerciales.

Los expertos de Coface prevén un aumento de los riesgos para las empresas a medida que cambien las cadenas de suministro y aumenten las presiones normativas hasta 2035 (Fuente: [Coface](#)).

Mientras que algunos fabricantes están trasladando su producción para evitar los aranceles, otros están luchando por mantener los precios bajos. Y Reuters ha incluido al sector automovilístico en su lista de sectores a tener en cuenta por riesgo de quiebra en 2025 ([Reuters](#)).

Será fundamental estar atento a las primeras señales de alerta que indiquen que hay riesgo.



2. Energía y recursos naturales

El sector energético mundial depende en gran medida de los acuerdos políticos y las políticas de producción. Cuando las cosas cambian en materia de energía, cambian rápidamente.

Estados Unidos se convirtió en el mayor exportador mundial de energía en 2024, en parte porque las diez principales empresas productoras de petróleo (conocidas como OPEP+) redujeron la producción de petróleo. Pero entonces las restricciones comerciales europeas a las exportaciones de energía estadounidense provocaron una caída del 15 % en las ventas de GNL de Estados Unidos ([Reuters](#)).

Es difícil mantenerse al día con los cambios políticos. Hay que reevaluar constantemente las estrategias globales y protegerse de la volatilidad de los precios.

3. Agricultura y producción alimentaria

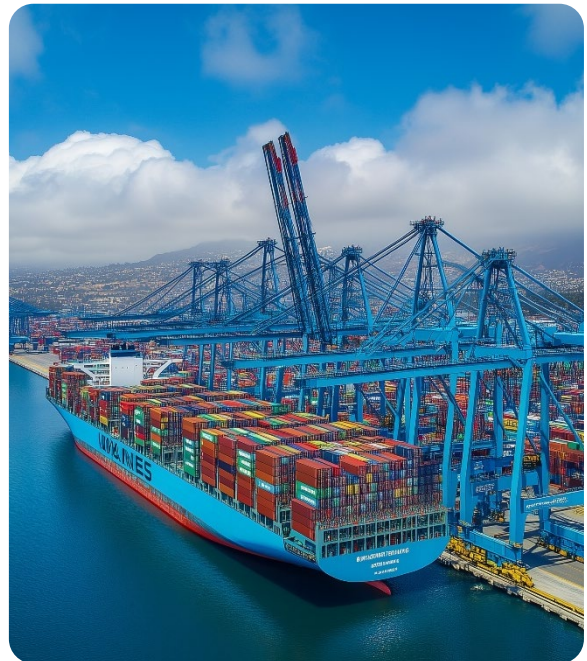
Los exportadores de alimentos tienen los mismos problemas que el resto en cuanto a aranceles y retrasos en los pagos, pero, además, tienen que preocuparse por las condiciones meteorológicas.

Por otra parte, la legislación puede ser devastadora. [La Federación de Alimentos y Bebidas](#) informó de una caída del 6,1 % en las exportaciones del Reino Unido durante el primer semestre de 2024, ya que las empresas luchaban por superar la burocracia posterior al Brexit y un exceso de regulaciones.

No hay margen para errores en la cadena de suministro cuando los stocks pueden estropearse en cuestión de horas.

Un exportador europeo de fruta evitó por poco una pérdida de 500.000 euros cuando un gran distribuidor se declaró en quiebra. Stoli Group USA, propietario de la marca homónima de vodka, se declaró en quiebra en diciembre de 2024 ([CNN](#)).

Es fundamental detectar cualquier indicio de interrupción y asegurarse de la fiabilidad de tus proveedores.



4. Transporte y logística

Las fluctuaciones en las tarifas de transporte y la demanda de los clientes pueden ser difíciles de predecir.

Kalypso estaba obteniendo un 50 % menos de ingresos por envío en las rutas de exportación a EE. UU., cuando las tarifas de transporte de contenedores se desplomaron de 5.000 a 2.500 dólares ([Shipping Italy](#)).

Los conflictos en Ucrania, Oriente Medio y Sudán mantienen una presión constante sobre la seguridad del comercio. El mar Rojo y el canal de Suez se han convertido en puntos críticos de tensión. El tráfico marítimo a través de este canal se redujo en más de un 50 % en el último trimestre de 2024 frente al mismo periodo del año anterior, ya que las navieras prefirieron tomar la ruta del Cabo de Buena Esperanza. (Fuente: [Coface](#)).

Cuando las cosas se mueven tan rápido, tu estrategia de gestión de riesgos debe adaptarse y reaccionar en consecuencia.

3

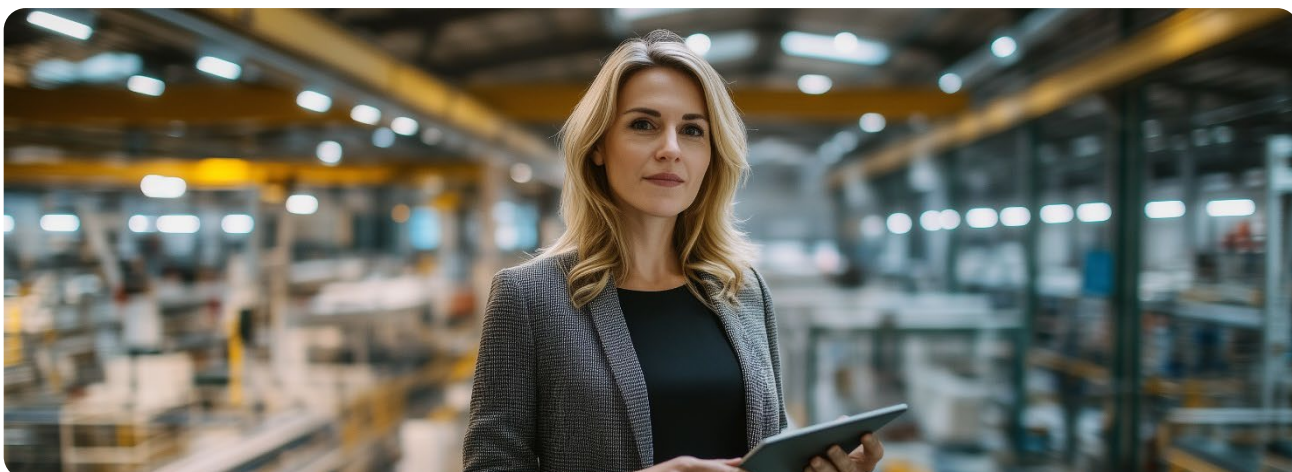
CÓMO EVALUAR LOS RIESGOS ANTES DE ASUMIRLOS

Compartimos algunas pautas para reducir el riesgo:

- Aplica una metodología coherente y basada en datos para evaluar a tus socios actuales y futuros en todo el mundo.
- Supervisa continuamente la salud financiera de tus socios utilizando fuentes de datos fiables.
- Refuerza tu evaluación del riesgo de crédito antes de expandirte.
- Diversifica tu base de proveedores y clientes para evitar depender demasiado de un solo mercado o socio.
- Establece medidas claras de control del crédito y define condiciones de pago estrictas para minimizar los impagos.
- Realiza un seguimiento preciso de los cambios políticos y económicos en tiempo real.
- Establece sistemas de alerta temprana para detectar rápidamente los signos de dificultades financieras.

La mejor solución es la predicción.

Urba360 de Coface Business Information es una plataforma de gestión de riesgos que ofrece información comercial sobre millones de empresas en 200 mercados. La información es precisa, actualizada y está enriquecida por nuestros analistas. Además, gracias a nuestros más de 700 expertos suscriptores y analistas de riesgos, obtienes un alcance global con impacto local.



4

HERRAMIENTAS PARA FORTALECER LA ESTRATEGIA CREDITICIA Y LA RESILIENCIA DE LA CADENA DE SUMINISTRO

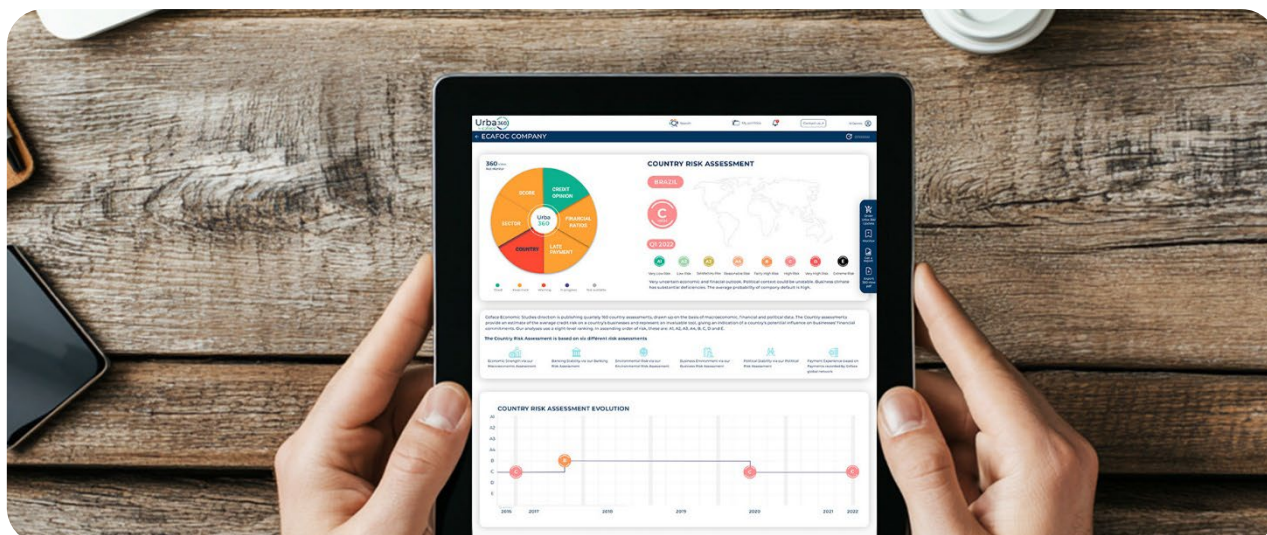
Para aquellas empresas exportadoras que amplían los plazos de crédito o dependen de proveedores externos, tener visibilidad financiera es fundamental. El riesgo de crédito está aumentando, impulsado por las condiciones cambiantes del mercado y el aumento de los impagos. Sin embargo, muchas empresas siguen dependiendo de procesos de evaluación crediticia obsoletos o manuales.

Contar con herramientas avanzadas de gestión de riesgos es de gran ayuda. Urba360 te proporciona información en tiempo real para monitorizar a tu cartera de clientes, evaluar las tendencias del sector y ajustar las estrategias de crédito de forma proactiva.

Urba360 también ayuda a los equipos de compras a evaluar a su cartera de proveedores. La inestabilidad financiera, los retrasos en las entregas y las lagunas normativas son habituales. Urba360 da soporte en todas las etapas, desde la selección de proveedores, hasta la identificación aquellos con mayor riesgo y la creación de una base más resistente y diversificada. Esta plataforma todo en uno te ofrece la supervisión que necesitas para garantizar tu cadena de suministro, reducir la exposición al crédito y mantener la continuidad en un entorno comercial volátil.

BENEFICIOS DE URBA360

- **Evaluación de tus socios comerciales de manera uniforme en 200 mercados:** todos los socios reciben un scoring entre 1 y 10, lo que te permite comparar fácilmente los riesgos y las oportunidades a nivel mundial.
- **Información sobre los riesgos políticos y económicos:** accede a evaluaciones de riesgo por países y sectores para afrontar los retos geopolíticos y económicos.
- Te permite basar tus decisiones en **los mismos datos e información de alta calidad que utiliza Coface** para su actividad aseguradora.
- **Comparación de las contrapartes de todo el mundo con un scoring unificado.**
- Evaluación de las tendencias en el comportamiento de pago para **predecir posibles impagos.**
- **Comprensión de la solvencia crediticia de los proveedores.**
- **Análisis del posicionamiento de los socios internacionales en el mercado.**



5

Caso de éxito

GEODIS, UN LÍDER MUNDIAL A LA VANGUARDIA



Geodis, líder mundial en transporte y logística, demuestra lo importante que es acceder a datos internacionales y utilizarlos de forma eficaz.

Confían en la información de Coface para recopilar datos detallados de diversos países, lo que les permite identificar los riesgos de forma temprana, evitar interrupciones en la cadena de suministro y proteger sus beneficios.

En el mercado interconectado actual, tener una visión clara más allá de las fronteras es fundamental para tomar decisiones informadas con rapidez.

“La calidad de los datos a nivel internacional, con armonización entre países, es esencial para un grupo como el nuestro, que busca centralizar y estructurar sus operaciones.”

- Venceslas Fedolliere, Director de Tesorería, Financiación y Gestión de Créditos en GEODIS



Nuestro objetivo es que nuestros equipos puedan acceder a información online a través de Urba360. Es importante que esta información se presente en un formato visual y fácil de usar. La interfaz es muy visual y sus indicadores te muestran la visión global del riesgo.

Director de Tesorería, Financiación y Gestión del Crédito, Geodis|
Venceslas Fedolliere



¿Listo para avanzar hacia el futuro?

Urba360

Las empresas exportadoras necesitan información en tiempo real para tomar decisiones informadas y medidas preventivas. Urba360 es una herramienta creada por Coface para ayudarte a monitorizar la estabilidad financiera de tus socios comerciales. Recibirás alertas tempranas sobre riesgos financieros y retrasos en los pagos. Además, podrás realizar un seguimiento de las empresas por país y por sector a través de un scoring global, lo que te facilitará poder realizar comparaciones en igualdad de términos.

Recobro de deudas

También te ofrecemos un servicio de Recobro de Deudas, para que puedas delegar la gestión del cobro de tus facturas impagadas. Nuestro equipo internacional de recobro cuenta con gestores especialistas in-situ, con un elevado conocimiento local del marco legislativo, las herramientas de negociación y los distintos medios de pago, lo que optimiza los resultados.

CONTACTA CON UN EXPERTO

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

La información, los análisis y las opiniones contenidos en el presente documento han sido elaborados a partir de múltiples fuentes consideradas fiables y serias; sin embargo, Coface no garantiza la exactitud, integridad o veracidad de los datos contenidos en este documento. La información, los análisis y las opiniones se proporcionan únicamente a título informativo y tienen por objeto complementar la información de que ya dispone el lector. Coface publica este documento de buena fe y en base a una obligación de medios (entendidos como medios comerciales razonables) en cuanto a la exactitud, integridad y veracidad de los datos. Coface no se hace responsable de ningún daño (directo o indirecto) o pérdida de cualquier tipo que puedas sufrir como resultado del uso de la información, los análisis y las opiniones. Por lo tanto, el lector es el único responsable de las decisiones y consecuencias de las decisiones que tome sobre la base de este documento. Este documento y los análisis y opiniones expresados en él son propiedad exclusiva de Coface; el lector está autorizado a consultarlos o reproducirlos únicamente para uso interno, siempre que se indique claramente el nombre «Coface», se reproduzca este párrafo y no se alteren ni modifiquen los datos. Queda prohibido cualquier uso, extracción o reproducción con fines públicos o comerciales sin el consentimiento previo de Coface. Te invitamos a consultar los avisos legales en el sitio web de Coface: <https://www.coface.com/Home/General-informations/Legal-Notice>