Las soluciones tecnológicas benefician la experiencia del cliente en el Comercio Exterior

Un entorno colaborativo entre el mundo de las grandes instituciones y las fintech aporta más beneficios al Comercio Exterior. Hay que apostar por empresas disruptivas, capaz de atraer talento joven que mejore la eficiencia operativa y la experiencia de usuario

Mercury Trade Finance Solutions, la compañía española líder en soluciones de software bancario para la gestión de los medios de pago internacionales y de comercio exterior, ha organizado el primer “Foro Latinoamericano de Tecnología y Comercio Exterior”.

Un evento que ha reunido a altos ejecutivos de negocios, y directivos de los bancos: Santander España, Santander Global, Santander Chile y RSI España, en el que han compartido experiencias, aprendizajes y casos de éxito que se han producido en plena pandemia. A través de este foro se ha analizado el papel de la digitalización en el Comercio Exterior como factor clave de la automatización y de mejora de la eficiencia operativa, junto con la experiencia de usuario.

En este sentido, Javier San Félix, Director General, Senior Executive Vice President en Banco Santander, ha analizado cómo la banca se ha enfrentado a la pandemia provocada por la COVID-19. “No ha habido una respuesta unitaria de la banca, muchas han reaccionado con programas de innovación, invirtiendo, buscando soluciones y eso las fintech nos lo están enseñando cada día”. San Félix ha explicado que en grandes organizaciones donde se gestionan miles de millones de transacciones y millones de clientes, es muy difícil replicar los ecosistemas disruptivos de desarrollo e innovación que ofrecen las fintech. “Todos hemos aprendido que un entorno colaborativo entre el mundo de las grandes instituciones y las fintech es lo más ventajoso. Tenemos que reconocer que, la tecnología se mueve muy rápido y que hay espacios donde esa tecnología se desarrolla con mayor precisión, capaz de atraer talento joven que trae nuevas formas de hacer las cosas y ponerlas al servicio de las necesidades de negocio que tienen nuestras entidades. En nuestro caso hemos tenido muy claro que en el mundo del comercio exterior es fundamental, ya que es uno de los grandes motores de la economía global y en él, la tecnología es donde puede hacer un buen trabajo simplificando lo complejo, haciéndolo más eficaz. Ahí es donde hemos visto la necesidad de apostar fuerte por la conectividad del mundo para facilitar las transacciones entre clientes. En este mundo del trade donde no hay muchas soluciones con conceptos dotados de Inteligencia Artificial, blockchain, arquitecturas modernas en la nube, conectividad o integraciones ágiles vimos un hueco donde, conjuntamente con una empresa tecnológica puntera y una fintech como es el caso de Mercury y una necesidad de negocio como tiene el Santander había un espacio de colaboración para desarrollar mejores soluciones”.

Una opinión que ha compartido Jaime Uscola Lapiedra, Director de Negocio Internacional en Banco Santander España, que ha destacado lo rápido que se reaccionó al inicio de la pandemia. “Al principio hubo un desabastecimiento a las empresas por parte de China por el lado de los aprovisionamientos que afectó a las transacciones internacionales. Tuvimos que reaccionar rápido para conseguir que las transacciones llegasen a buen puerto y buscar nuevos proveedores en nuevos mercados y financiar

esa actividad de manera digital. Ahí jugó un papel importante la tecnología y en concreto el programa de Mercury TFS que tenemos implantado para algo tan complejo como es la financiación de las compras a nivel internacional”.

En este punto trabajar en la nube ofrece grandes ventajas según ha explicado Fernando Lardiés, Global Trade Services Lead en Santander Global Payment Services. “El principal beneficio es que modulariza los costes y los hace muy ajustables al tamaño de la empresa. Y en segundo lugar democratiza la oferta de servicios y de paquetes disponibles lo que facilita mucho la operativa a los clientes”. Ventajas que vienen bien sobre todo a las empresas de tamaño mediano.

En el foro también se han dado a conocer experiencias de clientes como la de David Olmo, Director Financiero en Kids EUROSAN SL una empresa que se dedica a importar merchandising de diferentes licencias. Olmo ha explicado cómo se enfrentó su compañía a la pandemia. “Lo que buscamos en una primera fase fue parar el golpe, retrasar los pagos y obtener financiación, en nuestro caso nos encontramos con una situación con la que no sabíamos cómo actuar”. Para ello decidieron reinventar el negocio aprovechando el canal de compra que tenían con China para importar material sanitario y distribuirlo a sus clientes, “algo que nos salvó” asegura. “Podimos aprovechar estos canales gracias a la tecnología que habíamos implantado con el Banco Santander a través de Mercury TFS”.

Las soluciones digitales han sido una de las herramientas más competitivas para las empresas en materias de comercio exterior según Juan José Gómez Amaro, Director Strategic Digital Transformation of Trade Services en Banco Santander España “adquirir un programa de una empresa tecnológica es la opción más competitiva, una solución externa siempre es mucho más flexible que si desarrollas una propia. Además, en termino de costes las soluciones de terceros son más económicas y más completas que las desarrolladas in house”.

Sobre el futuro del comercio exterior, Javier Cavero Barrera, CDO Smart Data Dirección RSI en Grupo Caja Rural pronosticaba que, desde el punto de vista del crédito, “no sabemos la velocidad de salida de esta crisis, pero si tenemos en cuenta lo que ocurrió en junio de 2020 cuando la situación se calmó, los servicios de comercio exterior se dispararon por lo que debemos estar preparados con lo que nos depare el trade finance”.

Sobre Mercury Trade Finance

La empresa, fundada hace diez años, nació con el objetivo de resolver los tres problemas fundamentales existentes en la industria de soluciones de comercio exterior apostando por la modernidad en la oferta tecnológica, flexibilidad en la cobertura funcional, y alta capacidad de innovación. Mercury TFS, se ha especializado en ofrecer las últimas innovaciones tecnológicas aplicadas a las necesidades de cada cliente y entorno, además de dotar a su plataforma Mercury Portal de una funcionalidad innovadora, multicanal y fácil de utilizar, a costes razonables. Mercury TFS está presente en Alemania, España, Chile, México y Colombia. www.mercury-tfs.com

Datos de contacto:

Mercury TFS

655174313

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Programación](#) [Hardware](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Innovación](#)
[Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>