

«Los brotes verdes los vamos a ver en empresas que exportan»

Alejandro Gandia Director territorial de Cesce Levante asegura que Latinoamérica es el destino de moda de las empresas valencianas

LÍDERES EMPRESARIALES

■ J. LARRAZ

jlarraz@lasprovincias.es

VALENCIA. Alejandro Gandia es el director territorial de Cesce en la Comunitat Valenciana, firma dedicada a los seguros de crédito. Considera que la exportación es clave para la recuperación económica.

—¿En que han cambiado los productos que ofrecen en los últimos cinco años?

—Hay un antes y un después en el seguro de crédito desde la crisis de 2008. En ese momento se produjo un incremento rápido de la siniestralidad que afectó de lleno al seguro. Esto hizo que muchas compañías nos vimos inmersas en pérdidas impor-

tantes y desde la óptica de la empresa usuaria se entendió que el seguro de crédito no cubría las expectativas que podían tener. A partir de este momento, lo que decidimos es cambiar toda la manera de enfocar nuestro negocio tratando de desarrollar un producto muchísimo más orientado al cliente, que le permitiera disponer de herramientas y capacidades para solventar los momentos de crisis en los que estaban envueltas las empresas.

—¿Cómo están realizando ese cambio en Cesce?

—Nosotros estamos permanentemente tratando de incorporar herramientas y soluciones para que las empresas perciban que les son útiles para los momentos de dificultad como los de ahora. Ahora no podemos entender la herramienta de seguro de crédito como la entendíamos antes de la crisis.

—¿Qué diferencias hay?

—Básicamente estriban que antes de la crisis Cesce comercializaba un seguro de impago bajo un esquema técnico determinado y, a partir de la crisis, comercializamos herramientas y soluciones que abarcan toda la gestión del crédito comercial de las empresas, incluido el seguro de impago. Pero no sólo eso sino todas las etapas que tienen que ver con el crédito comercial.

—¿Qué se incluye?

—Prospección de clientes, de mercados, información, seguimiento, análisis de riesgo, monitorización de los mismos, cobertura del crédito, gestión del prevencimiento de los cobros y, últimamente trabajamos en soluciones que vinculen toda la cobertura del crédito hacia la financiación y obtención de descuento de financiación. Esto es especialmente impor-

tante tal y como se encuentra el sistema financiero.

—Cesce trabaja al 50% en coberturas de riesgo nacionales e internacionales. Dentro del terreno nacional, ¿cuál es el sector con mayor seguridad para el comercio?

—Lo que venimos observando es crecimiento en el sector químico, agroalimentario y todo lo que tiene que ver con servicios que tienen que ver con ellos como logística, transporte y distribución mayorista son los sectores menos afectados por la crisis. La caída ahora afecta sobretudo a las empresas que están muy ligadas al consumo real del particular. Estas empresas son las que más han disminuido su volumen de negocio.

—Uno de los sectores que más crece en exportación es el químico, ¿Será un sector estratégico en la Comunidad?

—Ya lo es. Está aportando muchas de las materias primas de sectores como el azulejero que han tenido una cierta recuperación en sus exportaciones. La cerámica tuvo unas caídas importantes de 2008 a 2010 y, a partir de ahí, han sabido redimensionarse, adelgazar sus estructuras de costes y invertir mucho en innovación y diseño y en volver a tener una presencia importante en los mercados internacionales. Eso al final genera que las empresas proveedoras de estas materias primas estén teniendo unos crecimientos importantes. Ahí incluimos todo lo que tiene que ver con el sector químico, fritas y esmaltes. Además está todo lo vinculado a la industria del caucho, fibra, y plásticos, que también están teniendo un comportamiento importante.

—¿Cuál es el sector con más problemas?

«Los sectores con mayor crecimiento en el mercado nacional son el químico y el agroalimentario»

«No cubrimos sólo el seguro de impago sino todas las etapas del crédito comercial»

«Hay mercados con crecimientos importantes como India o el Norte de África»

«Nuestro lastre es que estamos muy condicionados a cómo les vaya a los países de la UE»

—Sigue siendo el sector inmobiliario y todo lo vinculado con la construcción. Es lo que más está sufriendo, de manera más prolongada y el que más propensión tiene a los concursos de acreedores o a la falta de liquidez.

—¿Veis algún sector que tenga mejoría en los últimos meses?

—Los brotes verdes los vamos a ver en empresas que exportan con independencia del sector en el que operen. La industria azulejera tiene una propensión elevada a la exportación y hace que el volumen global esté funcionando relativamente bien gracias a la exportación. Podríamos estar en cualquier sector industrial y encontramos con conjuntos de empresas que, desde el punto de vista del sector, puedan estar en una situación menos boyante como es el mueble que no tiene una situación potente pero hay casos puntuales de empresas que tienen una exportación regular y que están teniendo crecimientos importantes. Eso lo vemos también mucho en el sector del calzado. Las empresas de un cierto tamaño están recuperando niveles de exportación importantes y lo hacen para compensar la caída de la demanda nacional. La clave exportación es determinante. Son las empresas que van a tener una mayor capacidad par salir de la crisis.

—¿Cuáles son los países que más potencial tienen de crecimiento?

—Respecto a áreas geográficas, Latinoamérica está teniendo un crecimiento bastante importante y es un destino en el que las empresas españolas se están dirigiendo de una manera más regular y consistente. Además, hay mercados puntuales con crecimientos importantes como India o el norte de África, pese a los conflictos. Claramente hubo un parón por la incertidumbre que allí se produjo pero se está volviendo a retomar una senda de crecimiento importante. Seguimos teniendo una concentración elevada en la Unión Europea pero crece de manera muy significativa en Brasil, Perú y México. Nuestro lastre es que estamos muy condicionados a como les vaya a los países de la Unión Europea por el tirón que tienen.

—¿Qué perspectivas tiene Cesce para este año?

—Nosotros pensamos que vamos a crecer no tanto por una mayor demanda de más seguro de crédito sino porque vamos a poder ofrecer al mercado soluciones y herramientas que permitan a las empresas que sea atractivo acceder a este tipo de servicios.



Alejandro Gandia, director territorial de Cesce Levante. ■ DAMIÁN TORRES