Crecer de forma rentable

CESCE está contribuyendo, con un enfoque innovador de orientación al cliente y bajo el principio de pagar según uso y consumo, a aportar soluciones para que estos anhelados procesos de crecimiento de las Pymes españolas sea una realidad y puedan utilizar soluciones integrales, que vayan más allá de la mera protección ante los impagos potenciales, y que le permitan captar nuevos clientes solventes. De estos y otros argumentos hablamos con Álvaro Portes, director territorial de CESCE

Agenda de la Empresa: Desde su privilegiado observatorio donde, de alguna manera, puede tomar el pulso al tejido empresarial andaluz, ¿qué puede decirnos del momento que vive la empresa y la economía andaluza?

Álvaro Portes: Muy en sintonía con la evolución de la economía española en su conjunto, que está experimentando una rápida recuperación centrada en el impulso del consumo interno, fruto de la mayor confianza de los individuos y familias, en el dinamismo de las inversiones y la fortaleza de nuestras exportaciones que siguen contribuyendo de forma significativa al crecimiento. Afortunadamente el vigor del incremento del PIB, superior al 3 % anual, y que son ya muchos trimestres consecutivos en positivo, demuestra la solidez de la recuperación.

A.E.: ¿Percibe realmente una recuperación?

A.P.: Sí y tenemos un indicador interno muy fiable que son las ventas declaradas por nuestros asegurados que, después de varios trimestres de caída, por primera vez a lo largo de este semestre de 2015 han crecido por encima del 9%, lo que demuestra que claramente, la actividad empresarial está creciendo tanto a nivel doméstico como internacional. No obstante, es necesario que este impulso se traslade progresivamente a las cifras de creación de empleo y que éste tenga una mayor estabilidad, lo que a su vez reforzará la confianza de consumidores y empresas.

A.E.: ¿Se exporta más?

A.P.: El sector exterior en el conjunto de la economía española ha sido, a lo largo de estos años, uno de los motores de la recuperación y uno de los amortiguadores más sólidos frente a la crisis. De no haber sido por las exportaciones, la caída de actividad a lo largo de estos años hubiera sido muy superior y la recuperación hubiera sido mucho más lenta. Lo más relevante es que esto se ha producido gracias a la mejora de la competitividad de la empresa española y a que cada vez hay un mayor número de empresas exportadoras estables aunque queda camino por recorrer para consolidar este proceso.

A.E.: ¿Dónde está exportando y en qué sectores se mueven esos empresarios?

A.P.: Las exportaciones españolas y andaluzas están muy diversificadas sectorialmente lo cual es muy buena noticia, teniendo mucho protagonismo los sectores industriales y el sector agroalimentario, incluyendo la agroindustria. Es cierto que todavía tenemos una excesiva concentración de nuestras exportaciones en sectores de escaso valor añadido por lo que hay que apostar por los procesos de innovación y diferenciación para evitar competir en base a la variable precio. En cuanto al destino de nuestras exportaciones aunque la UE sigue concentrando algo más del 60% de nuestras exportaciones cada vez se va teniendo mayor éxito en la diversificación de nuestras ventas hacia países no comunitarios, en particular hacia las economías emergentes. No obstante, hay una escasa presencia de las empresas españolas en Asia, cuando todos los indicadores apuntan a que el 85% del crecimiento del PIB mundial en los próximos 25 años se concentrará en esa región.

A.E.: Hoy día la informacion, de cara a desarrollar negocios, es vital para el empresario. ¿Qué informacion puede ofrecer CESCE a los empresarios andaluces sobre morosidad?

A.P.: CESCE puede ofrecerles información sobre más de 180 países a nivel mundial puesto que, desde nuestra área de Riesgo País, monitorizamos la evolución socioeconómica y política de dichos países con el objetivo de poder ofrecer coberturas sobre los riesgos políticos y comerciales a empresas españolas que inviertan o exporten a dichos mercados. Asímismo, ofrecemos información sobre el perfil de solvencia y el comportamiento en pagos de clientes/deudores individuales en cualquier país del mundo, igualmente orientada a ayudar a nuestros clientes a exportar con la máxima seguridad y tranquilidad y apoyándoles para que puedan crecer de forma rentable.

Por último, publicamos anualmente un Informe Sectorial de la Economia española en el que se analiza la evolución y perspectivas futuras de comportamiento de la morosidad en cada uno de los sectores de actividad, que aporta información detallada sobre el comportamiento de pago de las empresas dentro de cada uno de los sectores.

A.E.: ¿Hay información disponible sobre los distintos sectores productivos e información comercial, financiera y de marketing de cualquier país del mundo?

A.P.: Sí existe esa información y, además, creemos que será de gran utilidad para cualquier empresa que decida abordar la internacionalización como una alternativa estable para crecer. Esa información puede complementarse con otras fuentes a las que el empresario puede acudir como es el propio instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), con el que colaboramos de manera muy estrecha.

A.E.: ¿Es posible hoy en día minimizar o anular la exposición al riesgo? ¿Es posible anticiparse al riesgo?

A.P.: No solo es posible, sino que es esencial tratar de prevenir el riesgo y anticipar cualquier problema de morosidad. De hecho, la principal función del seguro de crédito y de la

gestión de los riesgos comerciales no es la proveer una indemnización en caso de impago, sino evitar que éstos se produzcan. Para ello, el análisis, la vigilancia y el seguimiento del comportamiento de los deudores y de su perfil de solvencia es una herramienta esencial.

A.E.: CESCE es también la Agencia de Crédito a la Exportación (ECA) española que gestiona el seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado en España. ¿Usan este servicio los empresarios andaluces?

A.P.: Sí; y no solo las grandes empresas, sino también muchas empresas medianas y pequeñas que utilizan las garantías de CESCE en sus operaciones en el exterior financiadas a partir de instrumentos como el Crédito Comprador o el Crédito Suministrador. En muchas operaciones, si no se contara con las garantías de CESCE, sería muy difícil materializar dichas oportunidades.

A.E.: En los últimos cinco años CESCE ha renovado su forma de ver el negocio cambiando su papel de aseguradora de riesgo por un papel más cercano que ofrezca soluciones integrales. ¿Cuál es la oferta más atractiva que en estos momentos hace CESCE a los empresarios andaluces?

A.P.: Llevamos desde 2008 tratando de aportar nuevas soluciones al mercado en el ámbito de la Gestión de Riesgos Comerciales que aporten valor a nuestros clientes y que les ofrezcan herramientas más flexibles y adaptadas a sus problemas y necesidades. En este sentido, hemos lanzado una nueva solución para la gestión de riesgos totalmente flexible en la que el cliente, bajo el principio de pagar solo por lo que usa y consume, gestiona con total libertad 3 variables; la clasificación de sus clientes y suscripción de sus riesgos, la transferencia de los riesgos y el acceso a coberturas y la financiación de sus operaciones a partir del anticipo sin recurso de sus facturas asegurada. Invito a cualquier empresa a que visite la web de CESCE (www.cesce.es), en la que encontrará un amplio abanico de soluciones para la gestión de sus riesgos en las que puede encontrar desde el seguro de crédito tradicional hasta herramientas que le ayuden a crecer y financiar sus operaciones comerciales de forma segura.

A.E.: ¿Puede valorar los resultados y las operaciones de este primer semestre del 2015?

A.P.: La industria del seguro de crédito tradicional en su conjunto sigue decreciendo en España tanto en valor (ingresos por primas) como en volumen (número estimado de clientes), por lo que las compañías que operamos en este sector estamos también experimentando leves ajustes en nuestras cifras de ingresos. La caída moderada no nos preocupa porque va unida a un estrecho control de la morosidad, por lo que la compañía sigue en cifras record de rentabilidad. Lo más positivo de este semestre es que con nuestra nueva solución Pay Per Cover 100% Flexible estamos creciendo de forma intensa y rápida entre empresas que no han usado tradicionalmente seguro de crédito, sino que habían optado por el autoseguro. Encontrar una fórmula flexible, que ellos gestionan con total libertad de acuerdo a sus necesidades, les da mucha tranquilidad a la hora de contratar esta nueva solución. Por otro lado, vemos con mucho optimismo la evolución del indicador de las ventas de nuestros clientes, que viene a demostrar la solidez de la recuperación económica en España.

A.E.: ¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan las empresas andaluzas?

Modestamente, creo que hay 3 retos esenciales a los que se enfrentan si quieren competir con éxito en un mundo global:

A.P.:

- Apostar por procesos de innovación y diferenciación que les permitan desarrollar una ventaja competitiva sólida y sostenible.
- Tratar de crecer en tamaño para poder así ganar en eficiencia y
- Reforzar su presencia internacional tanto por la vía exportadora como a partir de procesos de implantación en el exterior.

A.E.: ¿Cuáles son, a su manera de ver, las claves para el éxito de la empresa andaluza en un mundo en constante cambio?

A.P.: Pues, en línea con lo anterior, abrirse al exterior y tratar de abordar los mercados exteriores, pensar en términos del "cliente" para tratar de ofrecerles soluciones nuevas y diferentes que aporten más valor que sus competidores, y apostar por procesos de crecimiento estables que les permitan ganar tamaño e incrementar su eficiencia poder competir en un espacio global.

Manuel Bellido