

JORGE ARTILES ANALIZA LAS APORTACIONES DE CESCE A LA GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO PUMA



Entrevista a Jorge Artilles, Credit Manager de Grupo Puma

Grupo Puma es un conjunto de empresas especializadas en el mundo de la construcción. Con una experiencia de más de 35 años, cuenta con una amplia gama de productos de excepcional y reconocida calidad, fruto de un cuidadoso estudio de sus componentes y cualidades, productos que son muy reconocidos en el mercado gracias a su excelente relación calidad-precio.

Cuenta con 18 centros de producción y distribución ubicados por toda la geografía española y dos en Portugal, dotados con la más avanzada tecnología, para dar la mejor cobertura y servicio a los clientes.

Con una capacidad de producción de más de 1.000.000 de toneladas/año, Grupo Puma se ha consolidado como uno de los primeros fabricantes del país, gracias a su experiencia, calidad de servicio e innovación que ha permitido contar con un portfolio de más de 200 productos.

Grupo Puma tiene una estrecha relación con CESCE desde hace más de 15 años y tiene abiertas 24 pólizas diferentes, ya que el Grupo tiene una dedicación constante por la gestión del crédito: cuenta con dos estructuras funcionales internas lideradas por dos Credit Managers. En la actualidad, Grupo Puma se encuentra en proceso de migrar su versión de ERP Axapta para extraer funcionalidades del propio ERP y desarrollarlas en una herramienta satélite.

Agenda de la Empresa: ¿Qué destacaría de CESCE?

Jorge Artilles: Los principales aspectos por los que mantenemos una relación tan estrecha con CESCE son su alta calidad de servicios, que nos ofrece una inmejorable cobertura de crédito, la diferenciación de precios en base al grupo de riesgo, la no existencia de límite máximo en las indemnizaciones anuales y la cobertura de hasta un 95% de nuestras facturas.

A.E.: ¿Cómo espera que Credit Manager pueda facilitar la gestión de las pólizas de CESCE?

J.A.: Lo más importante es que Credit Manager contiene un cuadro de mando que consolida toda la información referente a la cartera y al seguro de crédito, además de las funcionalidades clásicas de conexión a CESNET para la operativa diaria y la parametrización de alertas de declaración de prórrogas y siniestros. Este cuadro de mando es esencial para nosotros: nos permite analizar desde cualquier perspectiva la información y mantener un mayor control sobre posibles incidencias, poder tomar decisiones sobre nuestra cartera y sobre nuestros riesgos.

A.E.: ¿Qué expectativas tiene en cuanto a la aportación de CESCE Consulting en la organización de flujos de trabajo en su organización?

J.A.: Las expectativas del proyecto son muy altas, ya que pretendemos que nuestra red comercial pueda contar con una herramienta de información esencial para la toma de decisiones a través de la creación de un frontal específico de Credit Manager, que CESCE está analizando, para uso de nuestros comerciales que permita acceder fácilmente a la información estructurada sobre los riesgos de todos nuestros clientes. La herramienta nos va a permitir la automatización del sistema scoring, la protocolización de las acciones de cobro y la mejora en la comunicación entre los departamentos financiero y comercial.

A.E.: ¿Cómo valora la herramienta Credit Manager en cuanto a la conectividad y complementariedad con su ERP?

J.A.: El hecho de implementar el Credit Manager, una vez que iniciamos nuestro proceso de migración del ERP, nos ha permitido sustituir algunas de sus funcionalidades y, así, facilitar el proceso de migración, al tiempo que estamos reduciendo costes, por lo que valoramos la herramienta de una forma muy positiva.

A.E.: ¿Qué destacaría de su relación con CESCE?

J.A.: Al margen del avance técnico y conceptual del abanico de productos y servicios que CESCE nos ofrece, debemos destacar la flexibilidad y transversalidad de todas sus soluciones, y la comodidad y agilidad que supone disponer de la plataforma CESNET. Por ejemplo, los aspectos que más valoramos en la cobertura del riesgo es el nivel tan alto en el servicio, tanto en la concesión de riesgos como la atención en general, los precios diferentes en función del riesgo de cada cliente y, además, ni límite a la indemnización máxima anual y poder contar con una cobertura de hasta el 95% del importe de las facturas.

A.E.: ¿Podría detallarnos cuáles son los principales hitos de Grupo Puma para este 2016?

J.A.: Como estrategia comercial y de producto, vamos a seguir ofreciendo al profesional las mejores soluciones constructivas para cada aplicación, con unos productos que están a la vanguardia del sector, y seguir ofreciendo la garantía que caracteriza a Grupo Puma en su uso. En el ámbito corporativo, este año vamos a consolidar nuestra expansión en los mercados internacionales, entre los que podemos destacar Argelia, Costa Rica y Marruecos.

Manuel Bellido