

## «UNA EMPRESA QUE TENGA UN SEGURO DE CRÉDITO POTENCIARÁ SUS VENTAS NECESARIAMENTE»

Socia de valor, CESCE PORTUGAL, ha recorrido un camino que le ha permitido alcanzar unos grandes niveles de valor, confianza y credibilidad. Rita Lacerda, Directora General de CESCE PORTUGAL, conversó con la revista *Pontos de Vista* y, entre otros, abordó la importancia que tienen los seguros de crédito para las empresas.

Como referencia dentro del sector, ¿qué prioridades diría usted que CESCE presenta al mercado y que, por tanto, la diferencian?

CESCE es una empresa cuya particularidad reside en acompañar a sus clientes a lo largo de su ciclo de negocio, ofreciendo asesoramiento y consultoría a través de sus servicios y herramientas, consideradas las más innovadoras del mercado.

Nuestra empresa se ha consolidado como una de las empresas líderes del sector, al haber desarrollado un panel de soluciones totalmente innovadoras que han dinamizado el mercado y aportado nuevos conceptos y servicios.

CESCE ha sabido afrontar estos retos gracias a la investigación y análisis de las necesidades de las empresas, desarrollando así una cartera de soluciones integrales, flexibles y adaptadas a cada empresa, que cubren toda la gama de servicios inherentes a la gestión del crédito comercial. Para desarrollar una estrategia comercial, un proceso de venta, es necesario establecer y gestionar correctamente una amplia variedad de áreas de negocio, entre las que sobresalen la gestión de crédito, la búsqueda de clientes solventes, definir las condiciones de venta, controlar el rendimiento de los clientes, definir y concretar la gestión del riesgo de crédito, analizar la posición y las acciones ante la morosidad y financiar las necesidades de circulante del crédito comercial.

Nuestra oferta de valor se plasma en CESCE MASTER OURO, la herramienta con la que CESCE rompió el principio de globalidad e incluso cambió la naturaleza misma del seguro de crédito. El lanzamiento de esta solución integral de servicios y créditos transformó el sector asegurador portugués.

CESCE MASTER OURO dispone de una amplia cartera de servicios que proporcionan una solución integral a las necesidades de cada empresa: gestiona los riesgos de crédito de forma

inteligente y eficiente en todas las fases del ciclo empresarial y combina en su estructura una amplia cartera de instrumentos, desde la prospección de nuevos clientes solventes a los que llegar y asesorar en riesgos comerciales, hasta la gestión de cobros, la indemnización en caso de siniestro y el acceso a diferentes canales de financiación.



RITA LACERDA

Entre otras particularidades, CESCE MASTER OURO ofrece la oportunidad de analizar y evaluar los riesgos comerciales a los que se enfrenta cada cliente. Risk Management es un sistema de seguimiento en tiempo real de los posibles riesgos derivados del crédito de la cartera de clientes. Esta herramienta cuenta con diferentes modelos estadísticos de decisión sobre los diferentes comportamientos de pago de los clientes y permite que las empresas controlen cada uno de los riesgos representados por sus clientes.

Mediante el servicio de Transferencia de Riesgos, las empresas tienen la posibilidad de controlar la evolución de riesgos de su cartera de clientes y

deudores, definir qué clientes abarcar o no y establecer los valores sobre los que desea aplicar una cobertura de riesgos. En este sentido, CESCE pone a disposición de cada cliente dos soluciones concretas que se pueden configurar en función de sus necesidades: Full Cover, cobertura de toda la cartera, con la particularidad de que la oferta de precios es distinta según la calidad del deudor. Pay Per Cover, ofrece al empresario una flexibilidad única, ya que no está obligado a cubrir toda la cartera de deudores y puede decidir qué riesgos concretos transfiere a CESCE y en qué momento.

Por otra parte, nuestras pólizas pueden garantizar hasta el 95% de las facturas de nuestros clientes, tanto en el mercado interior como en el mercado exterior, evitando cualquier tipo de riesgo comercial.

También hemos eliminado el límite máximo de indemnización de nuestras pólizas MASTER OURO. Es decir, nuestros asegurados ya no tienen un límite máximo de indemnización.

Y por último, pagamos las indemnizaciones en dos meses, lo que permite compensar los déficits de tesorería derivados de los atrasos en los pagos.

En el año 2019 también lanzaremos el producto de riesgo de fabricación CESCE 360°. Este producto cubre la rescisión unilateral e injustificada del pedido por parte del comprador, la rescisión del pedido por parte del comprador en situación de insolvencia y la imposibilidad de ejecutar y entregar la prestación del objeto del pedido debido al incumplimiento de las obligaciones por parte del comprador.

**CESCE está presente en varios países. ¿Cómo puede garantizar los altos niveles de calidad de soporte y servicio que proporciona?**

Los productos que comercializamos y las herramientas que tenemos son comunes en los diez países donde

tenemos presencia, y por eso contamos con una amplia experiencia cada vez que implantamos algo nuevo. Sin embargo, los recursos humanos son locales y también adaptamos los productos a las especificidades de cada país.

Contamos con formación continua en todos los países y grupos multidisciplinares en el desarrollo de productos y servicios.

### **¿Cómo explica las ventajas de que las empresas contraten un seguro de crédito?**

El seguro de crédito ofrece protección contra el riesgo de impago de créditos, especialmente después de un período de crisis que ha hecho de la internacionalización una obligación y un objetivo prioritario para las empresas portuguesas. En CESCE, nuestras líneas de actuación son y seguirán siendo la apuesta por la innovación tecnológica permanente y una amplia gama de servicios, todo ello con la finalidad de prestar un buen servicio a las empresas portuguesas.

Nuestro objetivo principal es el cliente. Escuchamos al cliente y desarrollamos productos y estrategias para acompañarlo. El seguro de crédito debe considerarse como un valor añadido que desarrolla e impulsa las ventas de las empresas con el apoyo de la información privilegiada de que dispone una aseguradora de crédito, con el fin de evitar el impago a sus clientes mediante el aseguramiento de sus ventas y la recuperación total de sus créditos en caso de impago.

El seguro de crédito es un aliado clave de las empresas exportadoras. Somos quien mejor conoce los mercados de exportación y hemos conseguido reducir a cero la tasa de impagos. Es decir, cubrimos el riesgo de impago de facturas, tanto en los mercados extranjeros como en Portugal. Esto se traduce en la seguridad de que todas las ventas se convertirán en cobros.

Si el cliente no paga, CESCE se responsabiliza del pago. Es muy difícil abrir nuevos caminos en los mercados no

tradicionales y garantizar que las transacciones se realicen con éxito.

Una empresa que disponga de un seguro de crédito verá aumentar sus ventas necesariamente porque la aseguradora, que tiene información privilegiada en todos los mercados, le ayudará a encontrar nuevos clientes solventes, pero también le dará la tranquilidad al saber que, en caso de que las cosas salgan mal, estará ahí para ayudarle.

### **En su opinión, ¿cree que hay muchas empresas que no tienen problemas de facturación pero sí con los cobros?**

Desde los años de la crisis, las empresas portuguesas han aumentado significativamente su facturación global. Ya sea porque ocuparon mercados de empresas desaparecidas o porque se han centrado en más mercados de exportación, se han especializado y han sabido aprovechar la recuperación económica.

En 2018, CESCE creció un 21% en las ventas admitidas a seguros y esto se debe fundamentalmente al crecimiento de las ventas de nuestros asegurados y a que hemos seguido aceptando más límites de riesgo.

Sin embargo, la venta solo se concluye con el cobro y hemos sido testigos de un aumento de los impagos. Los plazos de concesión de crédito siguen siendo muy elevados y, en esta fase, es importante que las empresas empiecen a reducirlos. Pero aquí también es importante el seguro de crédito. Estamos especializados en cobros, tenemos equipos en todo el mundo que cobran los créditos en cuanto se produce un impago. Las empresas deudoras pagan más fácilmente a una aseguradora de crédito porque saben que, mientras no paguen, no asumiremos el riesgo de crédito de ningún proveedor suyo.

### **En su opinión, ¿los empresarios portugueses dan prioridad a una buena gestión del riesgo financiero de sus organizaciones?**

En general, los empresarios

portugueses se preocupan por el riesgo de crédito intentando vender a empresas que ya conocen y con las que tienen una buena experiencia comercial y los que tienen seguro de crédito solo venden a clientes aceptados por la aseguradora. Sin embargo, siguen vendiendo con plazos de vencimiento muy largos y aceptando prórrogas de vencimiento cuando los clientes incurren en impagos. La clave para una buena gestión del riesgo es precisamente acortar estos plazos y tener una garantía de apoyo, es decir, vender con un seguro de crédito.

### **En pocas palabras, explíquenos por qué las empresas deben elegir una aseguradora de crédito comercial**

Las empresas portuguesas buscan seguros que garanticen el mayor número de ventas, el menor riesgo y una total flexibilidad de servicio.

Para las empresas portuguesas, el creciente interés en el mercado internacional derivó en la búsqueda de instrumentos financieros de cobertura de riesgos y seguro de crédito a la exportación más completos y especializados que la oferta de las entidades bancarias, lo que permitió colocar a nuestras soluciones y herramientas como las más valoradas del mercado.

En CESCE ofrecemos a nuestros clientes soporte y servicio en todas las fases de su actividad empresarial de forma modular: ayudamos a nuestros clientes a identificar su problema y proponer una solución, pero ellos la eligen con total flexibilidad. Puede asegurar una parte o la totalidad de sus créditos; o no asegurar nada, pero utilizar nuestro servicio de vigilancia de riesgos para todos sus clientes o simplemente utilizar el servicio de cobro de créditos que ofrecemos a nuestros clientes sin necesidad de contratar un seguro. Podemos ayudarle a realizar un seguimiento de sus facturas, cobrar, investigar mercados y encontrar nuevos clientes solventes.

Con nuestra experiencia de más de 45 años en el mercado global de seguros de crédito, con más de 70 analistas de crédito repartidos por varios países y con nuestro sistema de calificación de riesgo que cobra menos prima por mejores riesgos y más prima por peores riesgos, esto nos permite aceptar y conceder más límites de riesgo que otras aseguradoras. Junto con el hecho de que nuestro seguro cubre el 95% de las facturas de nuestros clientes y que pagamos la indemnización en dos meses, estamos hablando de una ausencia casi total de riesgo para nuestros clientes.