

“Queremos ser referente en los principales mercados. Tenemos presencia internacional, capacidad, conocimiento y experiencia para lograrlo”

Juan José Montes,
Director Corporativo de Caución de SOLUNION

Licenciado en Derecho y Máster en Dirección Aseguradora, Juan José Montes comenzó su carrera en el seguro en 1992, concretamente en MAPFRE Caución y Crédito. En esta compañía ocupó diferentes posiciones, primero en ambos ramos y desde 2002, centrado en caución, hasta ser nombrado Director del negocio en 2006. En 2018, coincidiendo con el inicio de operaciones de Caución en SOLUNION, se incorpora al equipo de la compañía como Director Corporativo de Caución.

■ **SOLUNION: Coincidiendo con la celebración de su quinto aniversario, SOLUNION anunciaba la incorporación del seguro de caución a su oferta. ¿Cuáles han sido las piezas fundamentales en la puesta en marcha de este proyecto?**

Juan José Montes: En primer lugar, el convencimiento de nuestros accionistas, MAPFRE y Euler Hermes, de que un producto como caución se desarrolla de forma más rentable desde una entidad especializada en el ramo de crédito y de caución, como es SOLUNION. Con el buen desempeño que ha tenido la compañía durante estos cinco años, es el momento de lanzar este proyecto, que refuerza aún más la colaboración entre ambos.

Otra de las claves ha sido, sin duda, la firme convicción de la Dirección General de la compañía sobre lo que caución puede aportar a SOLUNION en términos de crecimiento y expansión internacional.



■ **S: ¿Qué objetivo prioritario se han marcado en este negocio?**

J.J.M: La respuesta a esta pregunta es distinta dependiendo de si hablamos de España o de Latinoamérica. Por un lado, en España, SOLUNION opera en caución como aseguradora directa. Estamos teniendo muy buena acogida entre los clientes que han trabajado hasta ahora con MAPFRE y también en el mercado en general. Nuestra vocación es la de ser referente en el mercado español de caución.

En América Latina, por la fortaleza de la marca y su fuerte presencia en la región, MAPFRE es la entidad que emite directamente las garantías y SOLUNION actúa como reasegurador, aunque asumiendo un papel activo. Queremos ser el socio estratégico de MAPFRE para el desarrollo del seguro de caución en Latinoamérica. El mercado actual de caución en Latinoamérica representa aproximadamente 2.500 millones de dólares. MAPFRE tiene menos de un 5% de cuota de mercado y la idea es incrementarla de forma importante.

■ **S: ¿Cuáles son las principales fortalezas de SOLUNION para ofrecer a sus clientes un servicio de la más alta calidad en este ramo?**

J.J.M: En primer lugar, la presencia internacional. Con la crisis económica, e incluso antes, muchas empresas españolas han dado el salto al exterior. Estas entidades valoran muchísimo que su socio en caución pueda estar con ellas en cualquier parte del mundo, y más aún allí donde estas garantías son parte esencial para acceder a contratos. Gracias a nuestros accionistas y a su red internacional, podemos hacerlo.

Otra de las fortalezas de SOLUNION, que también emana de MAPFRE y Euler Hermes, es su solvencia, solvencia que se traduce en capacidad para afrontar grandes proyectos. El tercer pilar es el conocimiento, la experiencia en este negocio.

■ **S: En general, ¿qué beneficios aporta el seguro de caución a la actividad empresarial?**

J.J.M: El seguro de caución garantiza el cumplimiento de obligaciones

“Queremos ser el socio estratégico de MAPFRE para el desarrollo del seguro de caución en Latinoamérica”

sin inmovilizar recursos, con la ventaja respecto al aval bancario de no restar capacidad crediticia al cliente, al no computar en la CIRBE. Esto supone para las empresas que usan seguros de caución mejorar su posición con la banca, incrementando su capacidad de financiación.

■ **S: ¿Qué otras ventajas ofrecen las aseguradoras de caución?**

J.J.M: La especialización. Esto se traduce en experiencia, en calidad de servicio, agilidad y un coste aquilatado y competitivo.

■ **S: ¿Qué importancia tienen estos seguros a la hora de acometer proyectos, sobre todo, en el exterior?**

J.J.M: El seguro de caución tiene muchísima importancia en cualquier proyecto y en el mercado exterior, aún más. Normalmente, en España, cuando hay que garantizar un contrato, el importe de la caución es de un 5% o un 10% de su cuantía, pero hay países en los que ese porcentaje se eleva al 100%. Por eso, las empresas valoran mucho encontrar proveedores que les ofrezcan estas garantías.

■ **S: ¿Cómo está impactando la situación económica actual en caución?**

J.J.M: En general, en Latinoamérica hay buenas perspectivas en proyectos de energía y de infraestructuras. En España, comienza a apreciarse una reactivación del mercado inmobiliario y se va recuperando la licitación pública, lo que empujará las cifras hacia arriba.

■ **S: ¿Qué desarrollo ha alcanzado este ramo en España y Latinoamérica?**

J.J.M: El desarrollo de caución es mucho mayor en Latinoamérica, tanto en primas como en número de operadores, quizás por el menor protagonismo de las entidades financieras en esta región.

En España hay más figuras que se ocupan de ofrecer garantías, principalmente los bancos. Además, las compañías de caución en América Latina parece que han ido más allá y han encontrado soluciones alternativas que se acercan más a la realidad empresarial.

■ **S: En el futuro, ¿dónde quiere situarse SOLUNION en caución?**

J.J.M: En el mercado español queremos ser líderes en caución y, en Latinoamérica, convertirnos en el socio estratégico de MAPFRE en el desarrollo de este negocio. Sin precisar en el horizonte temporal, nuestra visión es que caución llegue a ocupar en nuestra cartera el mismo espacio que el seguro de crédito.

“Nuestra visión es que caución llegue a ocupar en nuestra cartera el mismo espacio que el seguro de crédito”



Soluciones novedosas

SOLUNION es una compañía en constante evolución, que apuesta por la búsqueda y puesta en marcha de soluciones innovadoras en el mercado. “Queremos abrir el abanico, por ejemplo, en las garantías ante privados, y estar muy presentes en las garantías de los grandes proyectos de infraestructuras”, apunta Juan José Montes. “También tenemos mucha fe en las fórmulas de colaboración con la banca. Euler Hermes lo está haciendo con éxito y cuenta con acuerdos a nivel mundial. Desde SOLUNION, confiamos en que este tipo de alianzas puedan convertirse en una fuente de desarrollo del negocio”.