



“SOLUNION es un aliado en el proceso de evaluación del crédito y la mitigación del riesgo”

Carlos Mauricio Moreno Cruz, Director de Riesgos y Seguros para Colombia, Centroamérica y Caribe de CEMEX Colombia

Con más de 25 años de experiencia en gestión integral de riesgos, tanto en las áreas de identificación, evaluación y tratamiento, como en el diseño e implementación de sistemas de gestión, Carlos Mauricio Moreno es desde junio de 2002 Director de Riesgos y Seguros para Colombia, Centroamérica y Caribe en CEMEX Colombia. También cuenta con amplia experiencia en seguros, en el área técnica y comercial.

SOLUNION: En primer lugar, ¿podría hacer una breve presentación de CEMEX, una empresa con 110 años de existencia?

Carlos Mauricio Moreno: CEMEX es una compañía global de materiales para la industria de la construcción que ofrece productos de alta calidad y servicios eficientes a clientes y comunidades en más de 50 países y mantiene relaciones comerciales en aproximadamente 108 naciones. Nuestra compañía fue fundada en México en 1906 y desde entonces ha pasado de tener

presencia local a convertirse en una de las empresas globales líderes en su actividad, con cerca de 43.000 empleados en todo el mundo. En la actualidad, CEMEX es uno de los principales productores de cemento y áridos del mundo, y líder en la producción de hormigón premezclado.

Al celebrar su 110 aniversario, CEMEX mantiene su apuesta por beneficiar a sus clientes a través de la búsqueda constante de soluciones innovadoras para la industria,

mejoras en eficiencia y promoviendo un futuro sostenible. En 2016, CEMEX cumplió 20 años de operaciones en Colombia y, hoy en día, CEMEX Colombia es uno de los proveedores líderes de materiales para la construcción en este país.

S: ¿Qué estrategias han hecho posible alcanzar el liderazgo mundial?

C. M. M.: En el escenario actual, nuestros clientes tienen que hacer frente a importantes retos a diario y desde CEMEX, y en

concreto CEMEX Colombia, les ayudamos a que consigan el éxito, ofreciéndoles productos de calidad, soluciones innovadoras y un excelente servicio. Al escuchar sus necesidades, ponemos en sus manos una oferta hecha a la medida de sus demandas y construimos con ellos unas relaciones cercanas y duraderas que nos distinguen de nuestros competidores.

Otra de las estrategias clave es el desarrollo de nuevas metodologías para hacer nuestras tareas diarias más eficientes. También tenemos una cartera de activos geográficamente diversificada en mercados sostenibles y de crecimiento rentable; y generamos valor para nuestros accionistas a través de una estrategia de crecimiento con visión al futuro y una inversión disciplinada de los recursos.

En resumen, evolucionamos permanentemente para ser más flexibles en nuestras operaciones, más creativos en nuestras ofertas comerciales, más sostenibles en nuestro uso de recursos y más eficientes en la gestión del negocio y la asignación de capital.

S: ¿Cuál es el compromiso de CEMEX con el medio ambiente y qué están haciendo en materia de desarrollo sostenible?

C. M. M.: En CEMEX nos esforzamos por minimizar los impactos ambientales de nuestros procesos tanto en las áreas en las que operamos como fuera de ellas. Tales impactos están identificados y medidos con el propósito de trabajar sobre una ruta de mejoramiento continuo que nos permita reducir nuestra huella ambiental. La industria de la construcción está evolucionando hacia la eficiencia y a ofrecer soluciones más amigables para el medio ambiente, lo que nos sirve de inspiración.

El desarrollo sostenible es parte integral de nuestra principal estrategia de negocio y de nuestras operaciones del día a día, dada la importancia creciente de este factor en la sociedad. Así, con la ayuda de nuestro Modelo de Sostenibilidad, en CEMEX incorporamos prácticas sostenibles en operaciones diarias y en procesos de toma de decisiones en todo el mundo.

“CEMEX mantiene su apuesta por beneficiar a sus clientes a través de la búsqueda constante de soluciones innovadoras para la industria”

S: ¿A cuánto ascendieron las ventas de CEMEX, durante el cuarto trimestre de 2016, últimos datos oficiales?

C. M. M.: CEMEX alcanzó en el último trimestre de 2016 unas ventas netas consolidadas por valor de 3.190 millones de dólares, con un incremento del 4%, situándose en 13.403 millones de dólares para el conjunto del año. Las operaciones de CEMEX en Centro, Sudamérica y el Caribe reportaron en el mismo periodo unas ventas netas de 403 millones de dólares. En temas de EBITDA, CEMEX alcanzó en el último trimestre de 2016, 654 millones de dólares, con un incremento del 10%. Para el ejercicio completo, se situó en 2.746 millones de dólares, en este caso con una progresión del 15% en comparación con el ejercicio de 2015.

S: ¿Qué ha supuesto para CEMEX contar con el acompañamiento de SOLUNION Colombia en su negocio?

C. M. M.: SOLUNION es un aliado en el proceso de evaluación del crédito y la mitigación del riesgo, no solo en el momento de otorgar un límite al cliente sino también brindándonos una gran seguridad a través de la vigilancia de sus riesgos, lo que nos permite generar alertas tempranas en el interior de la compañía y tomar decisiones de manera oportuna.

S: ¿Qué factores diferenciadores les han llevado a elegir y a mantener a SOLUNION como su compañía experta en seguros de crédito?

C. M. M.: Sin duda, en CEMEX valoramos la comunicación efectiva que mantenemos con las distintas Áreas de SOLUNION, su apoyo a la hora de tomar decisiones, gracias a la vigilancia permanente de los riesgos así como su efectivo acompañamiento, estando a nuestro lado, incluso, en las visitas que realizamos a nuestros clientes. Otros factores

agregados son el cumplimiento de la oferta de servicio y sus robustas bases de información, que también destacan por la calidad y oportunidad de los datos. SOLUNION pone en nuestras manos un análisis integral de los clientes, es decir, no se limitan únicamente a los estados financieros; y buscan siempre la alternativa más adecuada, adaptándose a las necesidades de CEMEX y el mercado.

S: ¿Por qué recomendaría usted a otras organizaciones contar con la protección de un seguro de crédito?

C. M. M.: Por muchas razones. Estamos en un ambiente turbulento y cambiante que hace que la exposición al riesgo sea cada vez mayor. Las aseguradoras de crédito cuentan con acceso a mucha información de los mercados en los cuales desarrollamos nuestro objeto social, lo cual permite que los riesgos asumidos puedan estar más y mejor controlados.

La ley de insolvencia empresarial (Ley 116) en Colombia se ha aplicado en empresas consideradas tradicionales, de gran trayectoria y estabilidad en el mercado. El seguro de crédito agiliza la recuperación de la cartera. El promedio de periodo de pago en estos procesos está en 5 años, pero con una póliza de este tipo se puede recuperar en menos de 6 meses. Además, asegurar que en el peor escenario se recibirá el pago de la indemnización permite que el impacto en los flujos de la empresa se mitigue.

S: ¿Recomendaría a SOLUNION directamente, como compañía?

C. M. M.: Claro que sí, por la calidad de su equipo humano y profesional, experiencia en el mercado... También por el cumplimiento de su oferta de servicio y los resultados positivos en lo que llevamos de la relación comercial.

