

**“Queremos ayudar a protegerse a todos los segmentos empresariales con una respuesta ágil y de la máxima calidad”**

Alberto Berges, Director General de SOLUNION

Alberto Berges se incorporó a SOLUNION como Director General a principios de año. Proveniente de MAPFRE, donde desempeñó diversas posiciones directivas en Latinoamérica y España, la más reciente como CEO de MAPFRE Asistencia, se muestra orgulloso del trabajo y compromiso del equipo de SOLUNION, “que es lo que nos ha llevado donde estamos”. Ahora, su intención es que la entidad siga creciendo rentablemente, como hasta el momento, “siempre con prudencia y teniendo en cuenta las realidades de los diferentes mercados”.

**■ SOLUNION: ¿Cuál fue su primera impresión al llegar a la entidad?**

**Alberto Berges:** Por mi experiencia en MAPFRE, he tenido la suerte de conocer ya la extraordinaria evolución de la compañía desde prácticamente su creación, hace seis años. Aun así, dicho esto, las primeras impresiones, y a medida que paso a paso voy conociendo más SOLUNION, son todavía mejores de lo que me esperaba. Algo que me gustaría destacar y creo que ha sido clave en la evolución que menciono, es la calidad y alto rendimiento del equipo de SOLUNION.

**■ S: SOLUNION ha cumplido seis años de actividad y el balance es realmente positivo. En un entorno a menudo poco favorable, ¿cómo han logrado posicionarse como referente en seguros de crédito y caución tanto en España como en Latinoamérica?**

**A.B:** El devenir de SOLUNION y sus resultados durante este periodo se deben principalmente al equipo de SOLUNION, capitaneado por mi compañero y antecesor, Fernando Pérez-Serrabona. El haber atravesado de una manera solvente una crisis tan

dura y profunda como la que sufrió nuestro país en 2013 y que afectó especialmente al seguro de crédito, y tener un posicionamiento muy relevante en mercados latinoamericanos como el mexicano, chileno y colombiano, nos permite mirar al futuro con optimismo.

■ **S: Ahora, tras la consolidación del proyecto, ¿qué etapa afronta la entidad con el impulso de sus accionistas, MAPFRE y Euler Hermes?**

**A.B:** Nuestros accionistas son el alma de este proyecto. En SOLUNION tenemos la gran suerte de contar con las fortalezas de dos grandes: por un lado, MAPFRE, que pone a nuestra disposición su capacidad de distribución, con una capilaridad geográfica difícil de igualar en los mercados en los que operamos; por otro, Euler Hermes, líder mundial en seguro de crédito, que nos proporciona cercanía al riesgo y la mayor base de datos con información actualizada de empresas de todo el mundo.

El apoyo de nuestros accionistas y el trabajo y compromiso del equipo son los que nos han llevado donde estamos. Nuestra intención es continuar creciendo rentablemente, siempre con prudencia y teniendo en cuenta las realidades de nuestros mercados.

## “Las empresas deberán, más que nunca, proteger sus activos y llevar a cabo una gestión del riesgo comercial todavía más precisa”

■ **S: ¿Cómo va a seguir ayudando SOLUNION a las empresas de España y Latinoamérica a ampliar horizontes en su actividad comercial?**

**A.B:** Trabajando codo con codo con ellas, como venimos haciendo hasta el momento. Con el cliente, mantenemos una actitud de escucha abierta. Podríamos pensar que, por nuestra experiencia, conocemos lo que necesitan nuestros clientes, pero nunca podemos dejar de escuchar al mercado. Solo así podremos adaptarnos y generar productos que den soluciones a las necesidades reales de las empresas.

En este sentido, nuestro espíritu innovador, nuestras ganas de seguir aprendiendo y de ir más allá nos llevan a continuar explorando para adaptar nuestra oferta de una forma ágil y constante, al ritmo que requieren las empresas. Queremos ayudar a

protegerse a todos los segmentos empresariales y crear productos específicos que solucionen los problemas concretos de los actores de las distintas industrias.

Además de nuestros productos y servicios, también hay una evolución proactiva y constante de los procesos internos. Lo que buscamos es una mayor eficiencia a la hora de responder a nuestro cliente. La respuesta debe ser ágil, pero también de máxima calidad.

■ **S: La última apuesta en España es Py, un seguro a medida de la pequeña empresa. ¿Está creciendo en las empresas una mayor conciencia sobre la necesidad de gestionar el riesgo comercial, independientemente de su tamaño?**

**A.B:** Absolutamente. El riesgo comercial es inherente a la actividad de cualquier empresa, independientemente de su tamaño.

En SOLUNION hemos querido dar un giro al seguro de crédito para acercarlo a la realidad de pequeñas y medianas empresas, no solo en España, sino también en el resto de nuestros mercados. De este modo, hemos creado una póliza con una operativa mucho más sencilla y un pago por módulos que resulta factible para las empresas de estas características.

■ **S: ¿Qué incertidumbres económicas hay que vigilar más de cerca este año?**

**A.B:** Habrá que estar atentos a las consecuencias del cambio de ciclo económico, que traerá consigo un aumento de las insolvencias, que estimamos en un +6% interanual para 2019. Las empresas deberán, más que nunca, proteger sus activos y llevar a cabo una gestión del riesgo comercial todavía más precisa.

Asimismo, deberemos vigilar incertidumbres como la generada en torno a la disputa comercial entre Estados Unidos y China, que ya ha restado al crecimiento de la economía mundial más que los propios aranceles impuestos por el país americano, pero cuya escalada, afortunadamente, parece haberse contenido. El desenlace sobre el Brexit o algunos procesos electorales son también retos a los que deberemos hacer frente este año.

■ **S: ¿Cuáles son sus planes de expansión para los próximos años? ¿Sigue siendo Latinoamérica y el Caribe el área natural de crecimiento?**

**A.B:** Nuestro foco está en saber gestionar nuestros propios motores de crecimiento y nuestros esfuerzos para potenciar la productividad. Por supuesto que Latinoamérica está en el



## Cautión, un seguro imprescindible

Hace un año, SOLUNION incorporaba a su oferta los seguros de caución. Este ramo, según Alberto Berges, “es una de las soluciones más eficaces que existen para garantizar una obligación legal o contractual frente a un tercero. Se trata de un seguro no solo útil, sino imprescindible cuando la Administración Pública o una empresa privada, exige este tipo de cobertura o garantía para seguir adelante con el proyecto”.

Además, “gracias al análisis que realiza la aseguradora sobre el tomador del seguro —añade—, el beneficiario (quien exige la garantía) puede conocer la solvencia del tomador del seguro, o su capacidad para desempeñar un proyecto, y de esta forma, garantizar su éxito”.

Finalmente, “se trata de un seguro que puede utilizarse para regular relaciones de diferente índole. Según la naturaleza de la obligación, podemos emitir garantías de pago, financieras de hecho (obra/servicio) y un largo etcétera”.

radar. SOLUNION nace con el objetivo de ser el líder de seguro de crédito y servicios asociados al riesgo comercial en España y en esta región, y no hemos cambiado nuestras aspiraciones. Hay que consolidar para crecer, y esta es la visión con la que estamos trabajando.