

“La gestión del riesgo de crédito es, más que nunca, un componente necesario para lograr un crecimiento sostenible”

Laurent
Treilhes,
Director
Corporativo
de Riesgos,
Información y
Siniestros de
Solunion

Los riesgos son un elemento vivo que hay que conocer y vigilar. Gracias a las fortalezas de sus accionistas, en Solunion “somos capaces de demostrar el nivel máximo de experiencia en el mercado local y, al mismo tiempo, contar con una red de más de 1.000 especialistas en riesgos en todo el mundo, que comparten la información en una base de datos de más de 40 millones de empresas”, cuenta Treilhes.

Solunion: ¿Cómo ha cambiado la percepción del riesgo en las empresas, en los últimos años?

Laurent Treilhes: La crisis con la que convivimos desde 2008, ha aumentado la percepción de los riesgos comerciales y políticos. En la mayoría de los mercados, el número de insolvencias ha crecido de forma muy significativa hasta 2013, lo que ha supuesto un fuerte impacto en compañías de todos los tamaños y de todos los sectores. Para afrontar la situación económica en sus propios mercados, muchas empresas han tenido que buscar oportunidades en el exterior, lo que también conlleva para ellas nuevos riesgos y desafíos. La gestión del riesgo de crédito es, más que nunca, un componente necesario para lograr un crecimiento sostenible.

S.: ¿Qué lugar ocupan los riesgos de impago en el ranking de amenazas que pueden poner en peligro la viabilidad de una empresa?

L. T.: Los impagos continúan siendo una de las principales causas de las insolvencias empresariales. Las difíciles condiciones económicas han puesto mucha presión en la generación de beneficios de las compañías, a la vez que se ha restringido el acceso al crédito. En este con-

texto, el aumento del riesgo de impago por parte del cliente supone una seria amenaza para la mayoría de las empresas. En general, en España, la relativamente baja capitalización de las compañías unida a la degradación en las conductas de pago, han tenido como resultado un elevado volumen de insolvencias en los últimos años.

S.: ¿Cuáles son las últimas cifras que manejan sobre morosidad empresarial en los mercados en los que Solunion opera?

L. T.: En España, los primeros meses de 2014 muestran una evolución positiva en comparación con el año anterior (-24% en el primer trimestre) que esperamos siga durante el resto del año, dada la recuperación continuada de la economía. En Latinoamérica, la mayoría de los países en los que opera Solunion –México, Chile y Colombia– mantienen perspectivas de crecimiento positivas y siguen resistiendo a los factores económicos externos, gracias a su nivel controlado de deuda pú-

blica y a unas reservas adecuadas. En este contexto, esperamos que el nivel de insolvencias se mantenga, en general, estable en la región en 2014.

S.: ¿Qué valor añadido aporta Solunion en la gestión de riesgos?

L. T.: Solunion presenta una propuesta de valor única tanto en España como en Latinoamérica. Gracias a las fortalezas complementarias de nuestros accionistas, somos capaces de demostrar el nivel máximo de experiencia en el mercado local en todos los países en los que operamos, y al mismo tiempo beneficiarnos, gracias a la gestión de exportación, de una red de más de 1.000 especialistas en riesgos en todo el mundo que comparte la misma información en una base de datos de más de 40 millones de empresas. Esta proximidad con el cliente, sus deudores y los mercados en los que operan, permite a nuestros equipos adaptar los servicios a las necesidades de nuestros asegurados.



Perfil

Laurent Treilhaes, de 43 años, comenzó a trabajar en Euler Hermes en 1995. Desde entonces, ha ocupado distintos puestos en el área de Riesgos, Información y Siniestros en Francia y Reino Unido, el último de los cuales desde 2009, como Responsable Global de Procesos de Riesgos, Información y Siniestros (Global Head of RIC Processes) del grupo Euler Hermes en París. Es Licenciado por la EDHEC Business School y posee un MBA en Gestión de Tecnología.

“La existencia de siniestros es la oportunidad para Solunion de demostrar otros aspectos de nuestra condición de socio hacia nuestros clientes”

S.: ¿De qué forma recaban sus expertos la información de empresas, prácticamente, de todo el mundo?

L. T.: Solunion comparte el mismo sistema de Información y Riesgos con las filiales de Euler Hermes –presentes en más de 50 países– en una plataforma informática común (IRP). En cada país, los especialistas en información recogen todos los datos relevantes disponibles sobre riesgos locales y trabajamos continuamente con los mejores proveedores de información para obtener información financiera de máxima calidad y lo más actualizada posible.

Asimismo, nuestros equipos de Información y Riesgos dedican gran parte de su tiempo a realizar visitas in situ a las compañías que representan grandes intereses para nuestros clientes. Cada año se realizan miles de entrevistas de este tipo, que permiten un conocimiento profundo de las empresas más allá de la información pública disponible.

S.: Los riesgos son un elemento vivo que hay que vigilar. ¿Cómo monitorizan en Solunion los riesgos en los diferentes países?

L. T.: En IRP recibimos nueva información de manera constante y procesamos millones de datos que pueden suponer la modificación de las evaluaciones individuales de riesgos. En función de las dificultades para acceder a la información en un país dado, hemos formado a nuestros equipos y adaptado nuestros procesos para optimizar siempre la calidad de la monitorización.

Además y de manera proactiva, revisamos la información de un gran número de compañías cada año. Esto nos permite ahondar aún más en el análisis de riesgos, con datos que

son propiedad de Solunion. La monitorización del riesgo individual se complementa con un examen macroeconómico realizado de forma regular de la evolución de los países y sus sectores industriales. Este análisis aporta un valor añadido de cara a futuro para nuestra estrategia de riesgos y determina el grado de flexibilidad en nuestra suscripción diaria.

S.: Desgraciadamente, los siniestros ocurren. ¿Cómo actúa Solunion en el proceso de recobro y/o el pago de indemnizaciones?

L. T.: La existencia de siniestros es la oportunidad para Solunion de demostrar otros aspectos de nuestra condición de socio hacia nuestros clientes. Solunion es número uno en gestión de impagados tanto en el mercado nacional como en el internacional gracias a la presencia a través de sus accionistas en 49 países y su capacidad de recobro en 131.

Podemos hablar de dos fases en el recobro, aunque no necesariamente hay que llegar a la segunda. En la etapa conocida como recobro pre-legal, tras haber estudiado la solvencia del cliente de nuestro asegurado, entablamos conversaciones con él para procurar un acuerdo sin llegar a la vía legal. Si estos cauces se agotan, entraremos en el llamado recobro legal que gestiona la recuperación judicial de los créditos impagados.

Solunion cuenta con un sistema proporcional por el cual, cualquier recuperación beneficia también directamente al asegurado. De esta manera, mientras exista una parte de la deuda sin recuperar, Solunion compartirá esa situación de pérdida, incrementándose así la colaboración entre asegurado y aseguradora con el objeto de conseguir la mayor recuperación posible.

Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), en su "Retrato de las Pymes 2014", a 1 de enero de 2013 en España había 3.142.928 empresas, de las cuales el 99,88% formaban parte de la categoría de pymes, es decir, entidades con un número de asalariados entre 0 y 249.

En comparación con la Unión Europea, las microempresas (de 0 a 9 empleados) representan en nuestro país el 95,7% de nuestro tejido empresarial, 3,6 puntos por encima de la estimación disponible para el conjunto de la UE en 2012 (92,1%). También hay una diferencia significativa en la representatividad de las pequeñas empresas nacionales (de 10 a 49 empleados), que suponen un 3,6%, 3 puntos por debajo de la previsión para la UE27 (6,6%).

La mayoría de estas empresas ejerce su actividad en el sector servicios, y su importancia es vital en la generación de empleo, ya que ocupan a cerca del 63% de la masa de trabajadores; en concreto, las microempresas y las pequeñas empresas suponen, respectivamente, el 30,2% y el 17,4% del empleo total.

Ventajas de dar el salto

El proceso de internacionalización de las pymes españolas sigue evolucionando de forma positiva. La globalización de las relaciones comerciales ha convertido el escenario en el se mueven estas empresas en un mundo abierto. Si en 2011 se incorporaron a la actividad exportadora más de 65.000 entidades así catalogadas; en 2012, la cifra se situó por encima de 70.000; y en 2013, llegó a 79.000.

El avance continúa durante 2014. En los dos primeros meses del año, el número de empresas españolas que operan en los mercados internacionales se ha incrementado en casi un 5%, un porcentaje que confirma las previsiones sobre la creciente salida de las pymes españolas al exterior. La dependencia de un único mercado, estrategia que muchas empresas han seguido hasta la fecha, supone asumir un alto riesgo, y más cuando el mercado interior está en retroceso.

La internacionalización constituye una de las armas que tienen las pymes para contrarrestar no solo la caída de las ventas en el mercado doméstico en momentos poco favorables de la economía, sino también para resistir al empuje de la competencia. Las oportunidades no terminan aquí. Según el Proyecto de Internacionalización de pymes en España, elaborado por la EOI, las empresas que cruzan las fronteras obtienen un mayor conocimiento de la oferta internacional; y de las tendencias y novedades en otros mercados.

Igualmente, emprender este camino permite mejorar su competitividad a nivel

financiero -al incrementar las ventas-, productivo y de imagen -mayor reconocimiento-; y rentabilizar su infraestructura, a veces infrutilizada, cuando la empresa solo se centra en el mercado local.

Solución a su medida

Sin embargo, dar este paso no resulta sencillo, como demuestra el hecho de que muchas pymes abandonen cada año su proyecto de internacionalización (en concreto, más de 65.000 en 2013). El miedo a lo desconocido, la animadversión a asumir riesgos empresariales y, sobre todo, la inercia de muchas empresas, según el informe de la EOI, siguen siendo los principales obstáculos para dar el salto.

También, hasta ahora, la mayoría de soluciones de seguro de crédito no estaban diseñadas para satisfacer sus necesidades, un hándicap si se tiene en cuenta que la protección del negocio contra el riesgo de impago es esencial para la supervivencia empresarial, sea cual sea el volumen de facturación de la compañía.

Las pymes necesitan el respaldo del seguro de crédito para su expansión y crecimiento en nuevos mercados

En palabras de Luis Caballero, Director Comercial y de Marketing de Solunion, "es el momento de ir más allá en nuestro apoyo a las empresas que constituyen el futuro de nuestra economía. Las pymes necesitan el respaldo del seguro de crédito para su expansión, y acompañarles en su crecimiento en nuevos mercados es un compromiso que asumimos con decisión y confianza".

