

Álvaro Portes

Director territorial sur de Cesce. Cesce, cuyo principal accionista es el Estado, está presente en once países y tiene ingresos superiores a los 420 millones de euros, con más de 140.000 clientes en todo el mundo. En su origen era una aseguradora de exportaciones aunque ahora se ha convertido en una empresa de servicios globales de gestión de riesgo. Los impagos comerciales en este 2012 han subido un 30 por ciento



Álvaro Portes, director territorial de Cesce, en las oficinas situadas en la calle Atarazanas de Málaga. GREGORIO TORRES

«La empresa que mejor soporta la crisis es la que tiene hasta un 50% de negocio fuera»

■ Cesce, con más 350 clientes en Málaga y Granada, advierte del aumento de los impagos comerciales, sobre todo en el mercado interior

José Vicente Rodríguez
MÁLAGA



■ Cesce nació hace más de 40 años como compañía participada por el Estado para asegurar las mercancías exportadas por las empresas españolas. En los 90 incorporó también seguros para el mercado interior y, desde 2008, integra un servicio global de gestión de riesgos. Cesce tiene una base de datos para sus clientes que informa sobre la posibilidad de impago de cualquier empresa del mundo, lo que aconseja o desaconseja una operación. Otros servicios son el Prospecta, para aumentar la cartera de clientes, y un servicio de financiación muy útil en estos tiempos de restricción crediticia. Cesce tiene 8.000 clientes en España, de los que 1.100 están en Andalucía y 350 en Málaga y Granada. Y en 2013 pretenden crecer un 20%.

■ **La crisis ha disparado la morosidad también entre empresas ¿Cuál es el actual nivel de impagos?, ¿crece o se modera?**

■ Estamos en un momento alto de impagos. La crisis golpeó muy fuerte en 2008 y sobre todo en 2009. Se repuntó algo en 2010 pero fue un espejismo. En 2011 se pro-

dujo la crisis de deuda soberana y hubo otro aumento de la morosidad. De hecho, la siniestralidad -el número de impagos en operaciones comerciales- ha subido un 30% en 2012. Esta tendencia se mantendrá en niveles altos en 2013 ya que existe una correlación entre la falta de liquidez de las empresas por la falta de crédito y la morosidad comercial. Cesce permite anticipar con mucha fiabilidad el comportamiento de los clientes de una empresa y detectar a los que son solventes de los que no lo son. De hecho, Cesce tiene el índice de siniestralidad más bajo de la industria. Hacemos buenas predicciones de riesgo que evitan disgustos.

■ **¿Cómo miden el nivel de impagos comercial?**

■ Existe un cociente en el sector entre siniestros e ingresos que dice que en 2008, cuando los impagos comerciales se dispararon, la siniestralidad en todo nuestro sector se fue al 140%. Es decir, por cada 100 euros que se cobraban pagábamos 140. En los años siguientes Cesce ha ido reduciendo esos porcentajes y ahora mismo lo tenemos situado en el 58%; en el resto del sector está en el 100%.

■ **Cesce asegura tanto comercio exterior como interior, ¿qué es**

más seguro para una empresa?

■ Es cierto que el apoyo a las empresas exportadoras está en el ADN de Cesce pero trabajamos desde hace años las ventas domésticas. Es más, actualmente, la cartera de capitales está dividida en un 40% de venta exterior y un 60% interior. En cuanto a problemas de impago le diría que el mercado exterior es más sano. Las incidencias son mayores a nivel doméstico, en la exportación la siniestralidad está más controlada.

■ **Precisamente, una de las escasas buenas noticias de la crisis es el aumento de la exportación. En Málaga, por ejemplo, estamos en cifras récord de casi 1.500 millones de euros al año.**

■ Es cierto que la crisis ha provocado una situación compleja pero también abre un mundo de oportunidades en el exterior que las empresas están sabiendo aprovechar. La buena noticia no es sólo que aumenta la exportación sino que cree en todos los sectores y hacia países extracomunitarios, porque hasta ahora la UE concentra nuestro comercio exterior.

■ **¿Qué zonas son las más apetecibles para exportar? Por contra, ¿las hay desaconsejables?**

■ Como países emergentes tenemos la mayoría de los de América

Latina, que están creciendo al 4% del PIB, Asia, que según todos los organismos internacionales va a concentrar el comercio mundial, y África, que se está incorporando ahora. En términos de cobertura de riesgos, hay que decir que la mayoría de los países están abiertos, aunque los haya de mayor riesgo donde la prima de riesgo que se cobra es mayor. Las únicas excepciones de países cerrados son del tipo de Venezuela, Irán, Siria o Libia, por sus conflictos.

■ **¿Qué consejos se le pueden dar a una empresa en estos momentos de crisis?**

■ Quizá lo mejor que se le puede decir a una empresa es que mire casos de éxito y vea si son posibles de aplicar en su propia estructura. Todas las empresas españolas que han tenido de éxito se han basado en dos pilares: la internacionalización y la diversificación. Se trata de abrir el abanico de las líneas de negocio para no poner todos los huevos en la misma cesta. Está comprobado que las empresas que mejor están soportando la crisis, e incluso creciendo, son las que tienen un 40-50% de su negocio fuera, internacionalizado.

■ **¿Qué pasa si un cliente al que aconsejan no operar con una empresa dudosa no les hace**

caso?, ¿le aseguran también?

■ No, si decide hacerlo lo hace por su cuenta y riesgo. De todos modos, los clientes suelen hacernos mucho caso. Y una de las novedades de Cesce es que hemos roto con el principio de globalidad del seguro. Eso significa que nuestro cliente ahora no tiene por qué cubrir todas sus ventas sino que puede hacer una selección para cubrir sólo a los denominados clientes críticos. Que no significa que sean los peores; por ejemplo, un cliente al que le vendes el 30% de tu facturación es un deudor crítico pero precisamente porque es muy importante. Por eso, eventualmente, puedes querer tener cubierta esas ventas.

■ **Facilitan financiación a las empresas en sus operaciones comerciales, ¿cómo lo hacen?**

■ A través de entidades financieras o un canal no bancario, con un mecanismo de titulización de factura. Eso significa que si la factura porque a la empresa no le paga un cliente es Cesce la que responde ante el banco, garantizando siempre el cobro. Como nosotros los que no subrogamos la deuda y procedemos al recobro del pago al deudor. Y no damos un crédito por perdido; tenemos unos mecanismos de recobro muy engrasados.