

Capítulo 17

CESCE

Está presente en Chile desde el año 2008.

En el seguro de caución ostenta una cuota de mercado de aproximadamente el 25%.

“Chile: un ejemplo de éxito empresarial en Latinoamérica”

Por **Manuel Fernando Antunes Alves**

Director Comercial CESCE Latinoamérica

El Grupo CESCE inició sus actividades en Chile con la constitución de una nueva compañía especializada en los ramos de fianzas y de crédito, que obtuvo la correspondiente autorización para operar por parte de la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile en marzo de 2008. En junio de ese mismo año, CESCE Chile Aseguradora, S.A., emitía su primera póliza.

La filial chilena de CESCE estaba participada entonces en un 85% por CIAC —el *holding* creado para agrupar las inversiones en Latinoamérica, mayoritariamente participado por CESCE, en asociación con el Banco Santander, el BBVA y la reaseguradora internacional Munich RE—, y el 15% restantes por la entidad local Inversiones Urespa, S.A., constituida por los principales profesionales de la compañía.

Ya en el año 2010, CIAC adquiere la totalidad del capital, aunque mantiene al frente de la empresa a los mismos profesionales.

La inversión en Chile fue la última realizada por el GRUPO CESCE en Latinoamérica después de haber adquirido distintas participaciones en empresas de los principales mercados de la región, como Brasil, Venezuela, Colombia, Perú, Argentina y México, lo que formaba parte de su estrategia de desarrollo internacional de ampliar su oferta en los países de elevado potencial de crecimiento y consolidar su vocación de liderazgo en su sector en los mercados de Iberoamérica.

CESCE se constituye por Ley en 1970, como una compañía de capital mixto en la que el Estado español cuenta con la mayoría y en la que participan las principales entidades financieras españolas, así como algunas compañías privadas de seguros.

CESCE cuenta, desde su constitución, con el mandato legal de gestionar el Seguro de Crédito a la Exportación por cuenta del Estado, una herramienta de apoyo oficial a la internacionalización de las empresas españolas que les ha permitido contar, a lo largo de cuarenta años, con los instrumentos necesarios para posibilitar la financiación de su expansión comercial e inversora.

CESCE ha desarrollado asimismo una actividad de seguro de crédito y caución por cuenta propia, con reaseguro privado, en competencia con las demás compañías del ramo, que abarca el seguro de crédito interior, de exportación a corto plazo y la emisión de cauciones o fianzas, en la que se encuadra su negocio latinoamericano.

CESCE es, además de la propietaria de INFORMA, S.A., líder en el negocio de información financiera y comercial en España y Portugal, miembro de la red *Dun & Bradstreet* y cabecera de un grupo de empresas especializadas en negocios relacionados con la información y el apoyo a la gestión del crédito comercial

A partir del año 2012, CESCE ha iniciado un proceso de transformación con el objetivo de alcanzar un Modelo Global de Integración de todos sus negocios en los distintos mercados en los que está presente.

Buscando sinergias y optimizando costes, al tiempo que ha mejorado sus sistemas de información y control de gestión, CESCE ha iniciado un ambicioso proyecto de integración de sistemas informáticos, de productos y de funciones corporativas que prácticamente concluirá este año 2013, para alcanzar una gestión integral de todo el negocio y un servicio unificado a los clientes sin distinción de mercados o países.

De esa forma se han ampliado a los mercados de América Latina dos de los tres pilares esenciales de un Modelo de Negocio diferenciado que ha dado excelentes resultados en el mercado español, incluso en las peores condiciones del entorno económico de los últimos años: la excelencia operativa, basada en un servicio multicanal de fuerte soporte tecnológico, y el liderazgo de producto, apoyado en la diferenciación e innovación. En los últimos meses, CESCE ha iniciado la etapa final, constituida por el tercer pilar: el foco en el cliente, resultado de un fuerte impulso comercial que permite el desarrollo de negocio de acuerdo con el potencial emergente de la región.

Dentro del plan de integración referido, CESCE Chile presentó al mercado, el pasado día 1 de julio, el nuevo producto CESCE MASTER ORO, destinado a ofrecer a sus clientes una solución para ayudarles a mejorar su ciclo de gestión del crédito comercial, desde la prospección de nuevos clientes en el mercado interno y a la exportación, el apoyo en la decisión y seguimiento de los riesgos de crédito, la posibilidad de cobertura de su cartera de riesgos de forma flexible, incluyendo los servicios inherentes al seguro de crédito, como la gestión profesional de los impagados y el pago de las indemnizaciones más rápido del mercado, hasta la optimización del acceso a la financiación de sus facturas sin recurso a través de los certificados de seguros destinados a garantizar el aseguramiento del crédito a las entidades financieras, patrones inexistentes en la competencia.

La experiencia de CESCE en Chile; se puede considerar muy exitosa: la filial alcanzaba en su tercer ejercicio completo una situación de resultados positivos en su cuenta de resultados que ha mantenido y fortalecido desde entonces.

Las características del mercado chileno en nuestro sector de actividad son muy distintas a la de los restantes países de la región y bastante más parecidas a la de los mercados europeos. El seguro de crédito alcanza índices de penetración iguales que la media de las economías europeas y casi incomparable, proporcionalmente, a los demás países vecinos, en los que el producto casi no tiene penetración en las empresas.

Además de operadores locales, operan en el mercado chileno todos los grupos internacionales de la industria, haciendo del país uno de los mercados más competitivos en precio.

La propuesta de valor de CESCE Chile, que en 2012 había alcanzado solo un 2% del mercado, es proporcionar a los clientes a través de la solución CESCE MASTER ORO, más allá que un seguro de crédito: una relación, basada en una plataforma *web*, que pueda ayudarle, dentro de sus prioridades y opciones, a mejorar la gestión del crédito comercial concedido, así como ayudando al crecimiento de las empresas.

Al revés de lo que ocurre en casi todos los países de Latinoamérica y muy parecido a los países europeos, el seguro de caución tiene en Chile un desarrollo muy tímido, asegurando los Bancos a través de productos alternativos, la gran mayoría de las necesidades del mercado de fianzas.

Sin embargo, CESCE Chile ha tenido un papel determinante en el desarrollo del mercado del seguro de caución, alcanzando uno de los primeros lugares del mercado entre los principales operadores locales e internacionales y una cuota de mercado de aproximadamente un 25%.

Teniendo como referencia la Integración Corporativa y un Modelo de Negocio diferenciado, CESCE Chile, dispone de un equipo humano de excepcional calidad que permitirá seguir teniendo elevados índices de crecimiento del negocio y mantener altos parámetros de satisfacción de los clientes.

Dentro de los factores de éxito de nuestro proyecto no debe de minimizarse la importancia del entorno favorable que Chile como país proporciona, su estabilidad política y económica, que ha permitido un crecimiento sostenible basado en una disciplina fiscal y una apertura comercial sin precedentes, acompañados de avances significativos en el desarrollo social.

Chile, integrado en una región emergente y de gran potencial de crecimiento, proporciona simultáneamente uno de los mejores índices de clima favorable a los negocios, solo comparable a las economías desarrolladas.

En CESCE, podemos confirmar ese buen ecosistema en el desarrollo de nuestro joven y ejemplar proyecto de negocio en Chile, que esperamos consolidar en los próximos años de forma muy significativa.