



MAPFRE Proteção das PME na globalização

Flexibilidade e rapidez. João Gama, Diretor de Comunicação e Marketing da Mapfre, explica os trunfos da seguradora para responder à dinâmica exportadora das PME portuguesas

Que novas necessidades estão a surgir no mercado das pequenas e médias empresas?

É do conhecimento geral que o tecido empresarial português é em mais de 95% constituído por pequenas e médias empresas. O que está agora a acontecer é que a tipologia e a estrutura de muitas dessas empresas parecem estar a mudar. A situação económico-financeira portuguesa e o processo de ajustamento que temos vindo a fazer implicam importantes inibições ao crescimento da procura interna que absorvia muita da produção de bens e serviços destas empresas. Se o mercado interno não se desenvolve, para garantir a sua rentabilidade, as empresas precisam apostar cada vez mais na inovação, na introdução de valor acrescentado e na exportação. Ora, isso só é possível com pequenas e médias empresas diferentes, com outra cultura de gestão e liderança e com estruturas onde tem de imperar uma crescente racionalização de custos e preocupação com a produtividade. Isto cria necessidades novas e uma outra exigência nas relações e nos negócios que se estabelecem entre empresas em toda e qualquer cadeia de valor. Uma outra cultura e profissionalização da gestão ajudam também a um maior conhecimento e procura de seguros como os de Responsabilida-

de Civil D&O (Directors & Officers) e noutras vertentes como, por exemplo, na Responsabilidade Ambiental em que, embora não sendo seguros obrigatórios, as empresas começam a perceber a sua mais valia.

De que forma está a Mapfre a responder a essas necessidades?

Como referi, esta nova lógica implica em toda a cadeia que os fornecedores dessas empresas sejam capazes de dar suporte a todas essas necessidades emergentes. Quer isto dizer que o apoio que nós, seguradoras e mediadores, damos a estes clientes empresariais tem de ser diferente. Cada vez mais temos de assumir o papel de consultores de riscos, um pouco à semelhança com o que até aqui estávamos habitados a fazer com os nossos grandes clientes empresariais. Estamos, portanto, a adaptar a nossa forma de estar neste mercado a esta realidade, o que se apresenta como um grande desafio, já que implica da nossa parte um enorme processo de formação, capacitação e rentabilização de recursos.

Tendo em conta o aumento da atividade exportadora das PME, de que forma estão a adequar a vossa oferta a essa nova realidade?

A globalização e a crescente atividade exportadora das nossas PME colo-



ca novas necessidades de proteção de pessoas e bens e uma constante adaptação do nosso portfólio de produtos e soluções. Seguros inovadores como Acidentes Pessoais Viajante Freqüente e Acidentes Pessoais Mobilidade Profissional que cobrem anualmente todas as deslocações e garantem o risco profissional e extraprofissional em qualquer parte do mundo são exemplo disso. Novas soluções de seguros de transportes e mercadorias também. Podemos dizer que, neste momento, temos para este segmento cerca de 25 soluções e produtos específicos. Apostamos também, há já alguns anos, numa plataforma de gestão online bidirecional para a gestão da relação dos nossos clientes empresariais com a Mapfre que estamos neste momento a adaptar a esta nova realidade.



Seguradoras respondem aos novos desafios das PME

O atual contexto económico adverso, para além do impacto direto que tem nas carteiras de seguros obrigatórios, traz uma preocupação generalizada às empresas para as quais a redução de custos é hoje em dia uma obsessão. Para contrariar esta realidade, seguradoras e mediadoras vêm-se obrigadas a prestar serviços de maior valor acrescentado, adaptáveis as necessidades específicas das empresas. Têm o desafio de demonstrar a importância que a gestão eficiente dos riscos tem na sustentabilidade e na competitividade do negócio das pequenas e médias empresas, no médio e longo prazo



MAPFRE
Proteção
das PME na
globalização