

Perfil de las empresas que recibieron el Trofeo Top of Business Internacional

REVISTA

TOP OF BUSINESS

Ano II - N° 05

**TOP OF
BUSINESS**

INTERNACIONAL

Cobertura completa
con fotos e informaciones
del evento

VEA EN LA EDICIÓN NACIONAL

ENTREVISTA

Excommerce

Dos jóvenes emprendedores cuentan sus
conquistas en el mercado de Comercio Exterior

CENTRAL

Javier Espinoza

Director del Programa Universitario de
Lenguas Extranjeras - PROULEX conduce
al lector en esta historia que habla de
educación y emprendedorismo

Septiembre-Octubre | 2006

Empresa de recuperación de crédito conquista nuevos nichos de mercado

La empresa C4 Servicios de Cobranzas, con sede en la capital de San Pablo, Brasil, presta servicios de cobranza extrajudicial en todo el Brasil desde 2000. Actuando con las empresas concesionarias de autopistas, instituciones hospitalarias y junto a la distribuidora de energía AES/Eletropaulo, la empresa viene conquistando clientes en el área de franquicias de informática y enseñanza de idiomas, además de ampliar sus negocios en el sector de salud.

En entrevista concedida a la Revista Top of Business, los Directores de C4, Bel Polloni y Vinicius Polloni cuentan a los lectores sobre los "nuevos" rumbos de la empresa.

Revista Top of Business – ¿Cuáles son las conquistas de C4 2006?

Bel Polloni – En el área comercial conquistamos nuevos clientes en los segmentos de daños al patrimonio, débitos y hospitales, en todo el Brasil.

Vinicius Polloni – Nuestra área comercial detectó una evidencia mayor de la empresa C4 junto a los clientes y también en el mercado de recuperación de créditos.

T.O.B. - ¿C4 aún mantiene la posición de líder en el mercado nacional? Y, este liderazgo ¿se refiere al ramo de cobranzas en general, o está relacionada al área que incluye las empresas concesionarias de auto pistas?

Vinicius – Está relacionado al área de concesionarias de auto pistas, o sea, daños al patrimonio en general.

Bel – Pero en el segmento de la salud, también estamos caminando para, en breve, estar entre los líderes.

Vinicius – Realmente, nuestra actuación está creciendo en esta faja de mercado, destacándose los servicios prestados a grandes hospitales en San Pablo.

Bel – Y en este último semestre estamos comenzando la prestación de servicios a grandes franquicias de informática y enseñanza de idiomas.

T.O.B. - ¿Quiénes son estos nuevos clientes? Y ¿La apertura de sucursales continúa siendo un "plan" de la empresa?

Vinicius – Nuestras sucursales continúa siendo un plano para corto plazo, pero antes cambiaremos nuestra sede, en vistas al crecimiento ocurrido en este período. Toda nuestra estructura será re-proyectada.

ARCHIVO/MONTRÉAL



Los Directores Vinicius y Bel Polloni (centro) al lado de los Maestros de Ceremonias del Premio Top of Business.

Bel – Nuestros nuevos clientes son Microlins, Databyte, Skill, Pink and Blue y CNA, todas franquicias atendidas en nivel nacional.

T.O.B. - Pasar a atender otros "tipos" de empresa en el área de cobranza - informática e idiomas, por ejemplo ¿exige qué adaptaciones en la estructura de la empresa y también, en el modo operativo de C4?

Vinicius – Sí, para cada tipo de nuevo producto se efectúa un estudio del perfil del portafolio e de sus deudores, se crea un *script* de abordaje para cada tipo de portafolio, organizándose un equipo para el comienzo de los servicios. Nuestra área de atención también deberá ser ampliada debido a la demanda de servicios de nuestra empresa. Todos los factores son evaluados con los departamentos demandados, siendo éste nuestro diferencial.

T.O.B. - ¿Cuáles son las dificultades más frecuentes en el área de cobranzas y, cuales son las medidas más comunes para revertir la situación?

Vinicius – Hoy en día, la mayor dificultad es la liquidación de los débitos por parte de los deudores (inadimplentes), así como su localización. Para tal, vendemos a nuestros clientes, la flexibilización de los acuerdos, a través de descuentos, refinanciaciones y campañas. En la parte de localización, la inversión en softwares

de localización y asociaciones con empresas de protección al crédito es fundamental.

Bel – Todo segmento de cobranza en la actual situación económica del país sufre dificultades para la liquidez. Además de la flexibilidad de los acuerdos, no utilizamos intereses abusivos, acompañamos las referencias del PROCOM e Intereses Judiciales, dando todo el respaldo a nuestros clientes en toda la extensión de este trabajo.

T.O.B. - Aún trabajando con un tema tan delicado, ¿lo que hace que ustedes se sientan recompensados por su trabajo?

Vinicius – Es hacer con que aquel deudor continúe utilizando los servicios, o comprándole a nuestros clientes, esto hace con que nuestro servicio haya sido efectuado de la mejor forma posible, recuperando los valores de nuestros clientes y manteniendo 'el cliente de nuestro cliente'.

Bel – Confirmando la colocación de Vinicius y solo complemento diciendo que, a lo largo de estos casi siete años de prestación de servicios, la fidelización de nuestros clientes, la confianza, asociativismo e incentivo, nos han recompensado por toda la lucha.



Quatro
Serviços de Cobranças
www.cquatro.com.br

La noche de los Internacionales

En el día 14 de julio de 2006, grandes emprendedores de Brasil y Latinoamérica subieron al tablado para recibir el Trofeo Top of Business Internacional.

ARCHIVO/MONTREAL

El Hotel Gran Meliá Mofarrej de San Pablo, Brasil se transformó en la sede de un gran encuentro de personas con gran éxito en sus profesiones. Al contrario de lo que muchos puedan imaginar, grandes emprendedores tienen también una gran capacidad para alegrarse. La ceremonia del "Premio Top of Business Internacional" fue una gran prueba de ello. Durante, y después de la cena, muchos participantes pudieron charlar, cambiar tarjetas de visita con sus respectivas direcciones y también hablar un poco de sus países en particular y, hasta regalar a los que les oían, con canciones tradicionales. Fue inolvidable.

Ha sido un honor para Montreal Eventos Internacional hacer el papel de anfitrión de estos hombres y mujeres que vinieron de sus países -algunas muy lejos-, para recibir ese reconocimiento y dar prestigio a una bella ceremonia conmemorativa, que resultó en nuevas amistades y ojalá, en futuros negocios.



1. Los Maestros de Ceremonias: Nivaldo Prieto (I) y Adriana Colin (D).

2. El Director de Plantronics, México: Luis Ricardo Amador Lee.

3. Soledad Soler (I) y Fernando Soler, hermosa pareja Señor Tango - Argentina.

4. Edgardo Rasoly, Rector de Caribbean University - Puerto Rico.

5. David Portes, entrevistado por la TV Pública Alemana antes de la ceremonia.

6. Rosa Beatriz de Torres, Directora de la Escuela Badí - Panamá.

7. Los Directores de la empresa C4, Brasil: Marcos Vinícius Polloni (I), Patricia Alves Polloni (C) y Bel Polloni (D).



5.

6.

4.

3.

7.