



Cesce desarrolla servicios para la gestión inteligente de los riesgos en el exterior

Dentro de su evolución, Cesce ha pasado de ser una aseguradora de crédito convencional a una empresa de soluciones integrales para el riesgo comercial, que acompaña y asesora a sus clientes a lo largo de todo el ciclo de negocio. Prospección de Mercados, GRS Global, Servicio Riesgo País, Risk Management y herramientas exclusivas de financiación, como los Títulos de Liquidez y los Certificados de Seguro o el canal de financiación no bancario, Cesce Fondo Apoyo a Empresas son algunas de las herramientas y servicios específicos que ofrece

■ Textos: R.E.T.
 redaccion@economia3.info
 ■ Imágenes: Archivo E3

España ha cerrado un año 2013 difícil aunque con buenas perspectivas de cara al presente ejercicio. La vuelta a la senda del crecimiento de nuestros principales indicadores macroeconómicos ha estado precedida por un muy buen comportamiento de nuestro comercio exterior y de nuestra balanza de pagos. De hecho, en tan sólo dos años 33.000 empresas se han incorporado al mundo de la exportación, según el **Ministerio de Economía**. Empresas que ante las escasas oportunidades que ofrecía la economía española y la atonía de la demanda doméstica optaron por iniciar procesos de exportación e internacionalización. No obstante, estos procesos conllevan riesgos y exigen una gran cantidad de recursos para su

El Servicio Riesgo País de Cesce realiza un diagnóstico de los riesgos derivados del comercio internacional y la inversión en el exterior

ejecución. La necesidad de extender la actividad comercial a nuevos escenarios también obliga a las empresas a adaptarse a las múltiples características de los mercados.

El desconocimiento de las costumbres comerciales, legales y culturales de un país supone un riesgo adicional para los exportadores, pero puede reducirse con el asesoramiento adecuado. **Cesce**, ante la creciente competencia de los mercados y la exigencia de las compañías de un mayor conocimiento de los mismos, ha desarrollado herramientas y servicios específicos para la gestión inteligente de los riesgos comerciales durante todo el proceso de internacionalización, englobadas en la solución integral **Cesce Master Oro**.

Soluciones de gestión inteligente

Esta solución cuenta con una serie de instrumentos inteligentes y únicos para la internacionalización, como Prospección de Mercados, una herramienta de alto valor comercial y económico destinada a potenciar el conocimiento de nuevos mercados y a apuntalar el crecimiento de la empresa a través de un análisis exhaustivo de todos los potenciales clientes a efectos de cobertura de seguro, lo que garantiza un desarrollo adecuado de la actividad comercial exterior. De esta forma, cada compañía puede elegir con qué proveedores asociarse y a qué clientes dirigirse.

En este sentido, **Cesce** cuenta con GRS Global, una detallada base de datos con información comercial de más de 200 millones de empresas de todo el mundo. Este instrumento pone a disposición del cliente toda la información de los principales *players* de los mercados locales y ofrece la oportunidad de abordar un proceso de internacionalización con garantías y junto a los clientes más solventes.

El Servicio Riesgo País, por otro lado, realiza un diagnóstico de los riesgos derivados del comercio internacional y la inversión en el exterior. Desde hace tres décadas, **Cesce** ha desarrollado una experiencia de negocio global sobre los riesgos que representan los países para las diferentes actividades comerciales, a través del estudio de los principales indicadores políticos y económicos de dichas regiones. Así, **Cesce** cuenta con una profunda especialización en riesgo país que le permite ofrecer un asesoramiento integral y una valoración personalizada de los riesgos políticos y económicos, a corto, medio y largo plazo, que puedan afectar a la naturaleza comercial de las compañías.

Además, dentro del marco de la gestión de riesgos a la internacionalización, **Cesce** analiza y evalúa los riesgos comerciales de cada cliente y región, con independencia del país al que quieran expandir su negocio, a través de Risk Management, que ofrece a los clientes un seguimiento en tiempo real de la evolución del riesgo de su cartera de deudores, gracias a modelos estadísticos de decisión. De esta manera, las empresas pueden llevar un seguimiento actualizado de sus riesgos.

Financiación

Así como la gestión de riesgos es una prioridad para las empresas españolas, el acceso a la financiación se ha convertido durante los últimos años en una necesidad para iniciar los procesos de expansión. Dentro de su evolución, **Cesce** ha pasado de ser una aseguradora de crédito convencional a una empresa de soluciones integrales para el riesgo comercial, que acompaña y asesora a sus clientes a lo largo de todo el ciclo de negocio. Esta renovación permite a **Cesce** comprender mejor las necesidades de los clientes, entre las que se encuentran los proble-

mas de financiación para acometer las inversiones necesarias para exportar e internacionalizarse.

Para ello, **Cesce** ha diseñado diversas herramientas exclusivas de financiación, como los Títulos de Liquidez y los Certificados de Seguro, instrumentos que dan seguridad y garantía a las entidades financieras mientras que facilitan la financiación necesaria para las empresas.

Los Títulos de Liquidez son documentos emitidos por **Cesce** sobre facturas cubiertas por el seguro que constituyen una garantía personal de **Cesce** a favor de las entidades financieras. Los Certificados de Seguro, por su parte, son títulos presentados por **Cesce** sobre los créditos individualmente seleccionados por las empresas que certifican a la entidad financiera el cumplimiento de las condiciones del seguro.

Asimismo, en este marco de impulso de la liquidez, **Cesce** ha desarrollado la innovadora solución **Cesce Fondo Apoyo a Empresas**. Se trata de un canal de financiación no bancario que ofrece liquidez a un interés muy competitivo (del 4,75%) para paliar la escasez de crédito en el mercado. El fondo simplifica la obtención de financiación de las empresas, evita problemas de impagos y mantiene en funcionamiento toda la actividad comercial. Además, no ocupa líneas bancarias, ni de la empresa ni del proveedor que paga las facturas, y elimina la venta cruzada de productos adicionales, que implicarían un elevado sobrecoste para el empresario.

