

Minimiza riesgos para exportar

El seguro de crédito a la exportación ha experimentado una gran evolución en los últimos años, ocupando el espacio de ciertas herramientas tradicionales de financiación ligadas al entorno bancario. Frente a esta situación, el impulso de diferentes vías de financiación alternativa, también conocida como no bancaria, ha supuesto un movimiento disruptivo en el mercado.

Comprender este cambio de tendencia ha llevado a nuestra compañía a renovar sus soluciones adaptándolas a las nuevas circunstancias económicas y del mercado. En España, por ejemplo, la debilidad del mercado interno ha llevado a muchas empresas a buscar un modo de mejorar sus ventas de la mano de la exportación.

En este marco económico, cuando una empresa tiene la oportunidad de analizar, examinar y evaluar los riesgos comerciales concretos a los que se enfrenta, sus probabilidades de éxito aumentan exponencialmente. La solución integral CESCE MASTER ORO ha permitido a las compañías disponer de un servicio personalizado de consultoría en la gestión de créditos y riesgos comerciales, tanto en lo referente a herramientas específicas de financiación y conocimiento de mercados, como en cuestiones de transferencia del riesgo. Todas estas soluciones han facilitado que las empresas españolas estimulen su competitividad, constituyéndose como un sólido aliado para afrontar con garantía nuevos proyectos.

Dentro de este innovador ámbito creado por CESCE MASTER ORO, hemos desarrollado Risk Management, un sistema de seguimiento en tiempo real de los posibles riesgos derivados del crédito de la cartera de clientes. El valor diferencial de esta herramienta reside en el diseño de modelos estadísticos de decisión sobre los diferentes comportamientos de pago de los clientes, una solución que permite a las empresas controlar cada uno de los riesgos representados por sus clientes y adelantarse a cualquier circunstancia susceptible de ser un problema o contingencia en la toma de decisiones.

El conocimiento que CESCE ha adquirido del mercado en más de 40



años de trabajo junto a las compañías, nos ha permitido ver con mayor profundidad de detalle los problemas del tejido empresarial español y poder desarrollar soluciones como el servicio de Transferencia del Riesgo.

Uno de los principales problemas que las compañías encuentran cuando contratan servicios de gestión del riesgo comercial y de seguro de crédito a la exportación surge cuando deben valorar la evolución de su cartera de deudores y, con ello, la toma de decisiones al respecto. Cuando las compañías avanzan en sus procesos exportadores empiezan a multiplicar sus interacciones con los jugadores locales y buscan la forma de simplificar la llegada o la consolidación en el nuevo emplazamiento comercial. El servicio de Transferencia del Riesgo, forjado para cubrir estas necesidades concretas de cobertura de riesgos, ofrece la posibilidad

de controlar la evolución de riesgos de su cartera de clientes y deudores, definir qué clientes cubrir y cuáles no y establecer las cantidades sobre las que la empresa desea aplicar una cobertura de riesgos.

En este sentido, CESCE ha puesto a disposición de cada cliente dos soluciones concretas, configurables según sus verdaderos requerimientos, independientemente del momento y lugar en el que la empresa lo necesita. Es decir, una cobertura de riesgos a la carta. Por un lado, Full Cover protege la totalidad de la cartera, con la particularidad de que la oferta de precios es distinta según la calidad del deudor. Por otro, Pay Per Cover, una solución única que completa el portfolio de seguro de crédito, que CESCE acaba de renovar para hacerla 100% flexible y adaptable a las necesidades de cada cliente.

Pay Per Cover está estructurado ba-

jo unas características de flexibilidad únicas, como la posibilidad de no cubrir toda la cartera de deudores (elemento común tradicional en el sector del seguro a la exportación) y proporciona la opción de decidir qué riesgos concretos se transfieren a CESCE y en qué momento.

El cliente elige qué clientes asegurar, sólo entrega las ventas de los clientes asegurados y decide con quién asegura sus ventas. Además, la empresa no asume ningún compromiso de desembolso de prima, sólo paga por los clientes que asegure, tanto españoles como internacionales, y puede incluir nuevos clientes o dejar de asegurar los existentes en cualquier momento.

PayPer Cover, a diferencia de los seguros de crédito tradicionales, no establece límite de Indemnización Máxima Anual y cubre hasta el 95% del importe de las facturas de los clientes asegurados.

La solución está, además, estrechamente vinculada a otras soluciones de CESCE, multiplicando exponencialmente su flexibilidad y accediendo al amplio abanico de servicios personalizados de consultoría de la compañía. De esta forma, el nuevo Pay Per Cover ha asumido las características de Risk Management, de la cobertura del riesgo, de las herramientas de financiación (Títulos de Liquidez y Certificados de Seguro) y de Prospección de Mercados.

Así mismo, la solución cuenta con acceso a otra herramienta de financiación. CESCE ha integrado Fondo Apoyo a Empresas (financiación no bancaria de facturas aseguradas al 2,75% de interés) para que todas aquellas compañías que lo deseen dispongan de la oportunidad de integrar servicios que, hasta ahora, operaban por separado.

Ante la importancia que ha adquirido la internacionalización empresarial, uno de nuestros objetivos prioritarios es mantener la transversalidad de nuestros productos y servicios. De esta forma, podemos acercar a los clientes un asesoramiento integral global en cualquier parte del mundo.