

Tirada:	0	 amec	Superficie:	313 cm ²	
Difusión:	0		Ocupación:	51,4%	<input type="checkbox"/>
Audiencia:	0	Nacional Comunicación	Valor:	0 €	<input type="checkbox"/>
Ref:	6464219	1 ^a Edición: 01/07/2015	Página:	17	
					1 / 2

Preguntas a expertos ↗

- 1 ¿Cree que la industria está tomando conciencia de que la flexibilidad y la adaptabilidad a todo tipo de circunstancias será vital para su supervivencia?
- 2 ¿Con qué herramientas cree que podrán contar las empresas para hacer esos cambios estructurales?
- 3 ¿Estamos asistiendo a un cambio de paradigma a la hora de hacer negocios internacionales?

Tirada:	0	 amec	Superficie:	568 cm ²
Difusión:	0		Ocupación:	93,27%
Audiencia:	0	Nacional Comunicación	Valor:	0 €
Ref:	6464219	1^a Edición: 01/07/2015	Página:	18
				2 / 2



Joaquim Montsant

Director territorial para Catalunya y Baleares
de CESCE

1. Si, el sector industrial es muy consciente de este nuevo entorno tan exigente y necesita adaptarse de forma progresiva. Esta adaptación no es fácil y todos los actores y partners estamos innovando para ofrecer herramientas y soluciones que acompañen los procesos adaptativos.

2. Sin lugar a dudas, las empresas realizarán esos cambios estructurales acompañados por partners capaces de entender la nueva situación. En un entorno de márgenes cada vez más estrechos, la anticipación de los riesgos internacionales a todas las fases del negocio, será una ventaja competitiva para reducir situaciones de stress tan perjudiciales en cualquier actividad.

3. La gestión de la información, tanto la de la propia empresa como la existente en el mercado que es cada vez más completa, deberá convertirse en un área de desarrollo interno. Las empresas que mejor utilicen la información y sean capaces de analizarla de forma más metódica serán más competitivas.

Los negocios internacionales siempre han sido más complejos y por tanto algo más lentos en todas sus fases: Desde la prospección e investigación de mercados hasta su ejecución...

Las empresas más innovadoras internacionalmente deben ganar en eficiencia comercial y en la financiación, entre otras variables, también relevantes. CESCE ha desarrollado ya potentes e innovadoras soluciones que se adaptan a estas necesidades:

1. Herramientas de prospección inteligente de clientes internacionales: Herramientas que permitan identificar clientes solventes y buen comportamiento en pagos en los mercados internacionales.

2. Soluciones de financiación: Herramientas como los Títulos de Liquidez para facilitar la financiación bancaria y también no bancaria.