

Afrontar un proceso de internacionalización supone un importante esfuerzo, tanto económico como logístico, para aquellas empresas que deciden dar el salto a otros mercados. En el caso español, la debilidad de la demanda interna de los últimos años provocada por la crisis económica, ha proyectado las exportaciones como una de las principales fuentes de ingresos de las empresas, hasta posicionarse como uno de los motores económicos de nuestro país. El sector exportador ha mejorado, y sigue mejorando en la actualidad, considerablemente su volumen y se ha convertido en uno de los pilares clave del crecimiento de nuestro PIB.

Una de las razones de este comportamiento ha sido la evolución y perfeccionamiento de las diferentes herramientas específicas para el fomento y la 'seguridad' de las exportaciones, herramientas desarrolladas exclusivamente para apoyar la gestión y la financiación de la internacionalización como son los seguros de crédito a la exportación, elemento básico para

cia ha llevado a CESCE a renovar sus soluciones, adaptándolas a las nuevas circunstancias económicas y del mercado. En este nuevo marco económico, cuando una empresa tiene la oportunidad de estudiar, examinar y evaluar los riesgos comerciales concretos a los que se enfrenta, sus probabilidades de éxito aumentan exponencialmente. Por ello, la solución integral CESCE MASTER ORO permite 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, lo que ha 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

cesos 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

LA EVOLUCIÓN DEL SEGURO DE CRÉDITO

afrontar con garantías un proceso de expansión comercial.

Esta evolución de los seguros de crédito a la exportación ha marcado un recorrido acompañado a las necesidades de las empresas, ofreciendo coberturas de riesgo de gran amplitud y añadiendo importantes servicios adicionales hasta completar una oferta imprescindible para aquellas empresas que se internacionalizan o que buscan oportunidades comerciales en otros países.

De hecho, el seguro de crédito a la exportación ha ocupado 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.

Analizar y comprender este cambio de tenden-

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 herramientas, integradas en la solución CESCE MASTER ORO, como el servicio de Transferencia del Riesgo que permite a las empresas valorar la evolución de su cartera de deudores y, con ello, agilizar la toma de decisiones al respecto.

Cuando las compañías avanzan en sus pro-

100% flexible y adaptable a las necesidades de cada cliente.

Pay Per Cover está estructurado bajo 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, solo paga por los clientes que asegure, tanto españoles como internacionales, y puede incluir nuevos clientes o dejar de asegurar los existentes en cualquier momento.

Pay Per Cover, a diferencia de los seguros de crédito tradicionales, no establece límite de In-

demnización 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.

ágil y segura, por medio del descuento de facturas comerciales, a un interés muy reducido y competitivo del 2,75%, muy por debajo de la media del mercado.

Las ventajosas condiciones del Fondo, así como su innovador formato, le convierte en una alternativa real e idónea para todo tipo de compañías, al tratarse de una operación sin recurso: la empresa carece de responsabilidad sobre la posible insolvencia del deudor, siendo el Fondo la parte de la operación que asume el riesgo de impago. Este aspecto es muy relevante en casos de deudores no es-

financiación no bancario que puede ser utilizado como un canal complementario a las líneas de circulante ya activadas.

Otra de las ventajas de CESCE Fondo Apoyo a Empresas es que es una herramienta transparente que permite al usuario conocer en todo momento el coste asociado a la financiación y que está estructurado bajo una operativa muy ágil: las empresas pueden acceder a la financiación en un plazo de tan solo seis días desde que se realiza la solicitud, y hacerlo de forma personalizada, gracias a la estructura flexible de la solución, alejada de



Adicionalmente, la solución cuenta con acceso a otra herramienta de financiación. CESCE ha integrado Fondo Apoyo a Empresas, para que todas aquellas compañías que lo deseen dispongan de la oportunidad de integrar servicios que, hasta ahora, operaban por separado.

CESCE Fondo Apoyo a Empresas es una herramienta disponible para todas las empresas (sean o no clientes de CESCE e independientemente de su tamaño o sector de actividad), que ofrece una financiación directa, de forma

pañoles, pues los costes derivados de los trámites de reclamación de deudores internacionales son elevados, sin mencionar el normal desconocimiento de la legislación del propio país, lo que aporta, sin duda, un importante valor añadido a esta financiación.

CESCE Fondo Apoyo a Empresas, además de ofrecer a las empresas la oportunidad de obtener liquidez a un interés muy competitivo, no consume líneas de crédito bancarias (ni de la empresa ni del proveedor que paga las facturas), ya que se trata de un canal de

la rigidez habitual del seguro de crédito o de la operativa bancaria.

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

Isabel Colomina, Directora de Marketing y Comunicación de CESCE