

Entrevista a Eduardo de la Riera: director territorial norte de CESCE

"Ofrecemos a los clientes apoyo y servicio en su actividad comercial"

La empresa de capital mixto CESCE, nace en 1970 con el objetivo de gestionar el Seguro de Crédito a la Exportación por cuenta del Estado. Desde entonces, ha servido de herramienta de apoyo oficial a la internacionalización de la empresa española para posibilitar su expansión comercial e inversora. Además, desde 1992, desarrolla también el seguro de crédito por Cuenta Propia, que en la actualidad supone la principal fuente de ingresos de la compañía. CESCE ofrece un conjunto de soluciones integrales de crédito y de gestión del riesgo comercial y financiero.

Desde hace años, CESCE mantiene un fuerte compromiso con las empresas gallegas y, especialmente, con las compañías de uno de los principales sectores económicos de la Comunidad: 'los productos del mar'. Gracias a este compromiso, CESCE conoce las necesidades de las empresas, por lo que diseña y desarrolla innovadoras soluciones y herramientas para asesorar y ayudar a las empresas en su eficacia comercial, en sus procesos de exportación, en sus necesidades de financiación y, en definitiva, en todas las fases de su actividad comercial.

Ruta Pesquera: ¿Qué ofrece CESCE a las empresas?

Toda empresa que vende a otras empresas tiene que enfrentarse con decisiones de credit management:

En los últimos años, hemos comprobado que las empresas necesitan canales alternativos de financiación

encontrar clientes solventes, decidir sobre las condiciones de venta, hacer seguimiento de los clientes, decidir qué hacer con el riesgo de crédito (si transferirlo o no), establecer un protocolo para recuperar los importes en mora y financiar las necesidades de circulante que genera el crédito a clientes.



El Seguro de Crédito tradicional ofrece una única solución: asegurar todo y confiar el recobro a la compañía de seguros, sin facilitar otras soluciones de financiación. En CESCE, en cambio, ofrecemos a nuestros clientes nuestro apoyo y servicio en todas las fases de su actividad comercial y, además, lo que es más importante, de forma modular: ayudamos a nuestro cliente a identificar su problema y le proponemos una solución, pero él elige con toda flexibilidad. Puede asegurar una parte de sus créditos o la totalidad, incluso, autoasegurar la totalidad de su riesgo de crédito utilizando nuestros sistemas avanzados de suscripción y seguimiento de los riesgos. Le podemos ayudar a hacer seguimiento de sus facturas y a recobrar; a prospectar mercados y encontrar nuevos clientes solventes. Y, por supuesto, le ofrecemos, de manera directa, financiación sin recurso disponible en seis días a través de CESCE Fondo Apoyo a Empresas.

R.P.: ¿Qué clase de soluciones ofrece CESCE para la financiación de la exportación?

En los últimos años, hemos comprobado que las empresas necesitan canales alternativos de financiación. Por ello, hemos desarrollado una innovadora solución: CESCE Fondo Apoyo a Empresas, un servicio ágil, transparente y fiable que permite el acceso a la financiación a través del descuento de facturas comerciales sin recurso, es decir, sin contragarantías de la empresa que nos cede sus facturas.

Para la financiación de facturas, las empresas han contado tradicionalmente, como única fuente de financiación, con el crédito bancario, generalmente en forma de factoring. Esta fuente de financiación obliga a ofrecer al banco cuantiosas contrapartidas y ocupa líneas del sistema financiero que no se pueden usar para, por ejemplo, la financiación de la inversión. Además, hoy en día, los clientes no suelen aceptar la cesión de facturas a bancos, porque les convierte su deuda comercial en deuda financiera.

En CESCE Fondo Apoyo a Empresas participa la propia CESCE e inversores corporativos del prestigio de Mutua Madrileña, Ferrovial o Técnicas Reunidas. Utilizando los sistemas de análisis de riesgos de CESCE y una operativa rápida y eficiente, ofrecemos financiación a un interés muy por debajo de la media del mercado (2,75% anual es la tasa de descuento básica), con unos gastos de intermediación muy bajos.