

Tirada: <b>7.764</b>	<b>economia3</b>		Superficie: <b>624 cm<sup>2</sup></b>
Difusión: <b>6.800</b>			Ocupación: <b>100%</b>
(O.J.D)			Valor: <b>2.500 €</b>
Audiencia: <b>23.800</b>			Página: <b>78</b>
(E.G.M)	<b>Nacional</b>	<b>Mensual</b>	
Ref: <b>6927402</b>	<b>Economia</b>	<b>1ª Edición: 01/10/2015</b>	

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

**C**ómo está afrontando Cesce el presente año 2015?

- Cesce se encuentra en un momento de evolución y consolidación. Tras los años de crisis, las características de los mercados y de las empresas han cambiado y nosotros hemos aprovechado esta 'oportunidad' para asentarnos como un proveedor de soluciones flexibles y adaptables a los problemas y a las necesidades de las empresas en varios ámbitos: gestión del crédito y riesgos comerciales y fomento y seguridad de las exportaciones.

Cesce cuenta con un modelo de negocio único, fundamentado en sólidas bases técnicas y tecnológicas, que ha roto con los esquemas tradicionales del sector y que le ha permitido, en los últimos años, aumentar su cuota de mercado y diferenciarse del resto de compañías competidoras.

- ¿Cuáles son los objetivos de Cesce a medio y largo plazo?

- Tras haber consolidado en el mercado soluciones innovadoras y específicas, Cesce quiere continuar creciendo tanto en el mercado español como en la escena internacional para alcanzar una posición de liderazgo en Latinoamérica.

Durante los últimos años, hemos realizado un importante esfuerzo de integración de la gestión de las filiales latinoamericanas de la compañía, que ya dio en 2014 sus primeros frutos y que se está consolidando este año. Conscientes de la importancia que ha adquirido la internacionalización empresarial en las estrategias corporativas, uno de nuestros objetivos prioritarios a medio plazo es mantener la transversalidad de los productos y servicios que ofrecemos a través de toda nuestra red. De esta forma, podremos ofrecer a los clientes un asesoramiento integral global en cualquier parte del mundo.

- ¿Qué herramientas son las más demandadas por las empresas?

- Si nos circunscribimos a la internacionalización, la principal herramienta es contar con un seguro de crédito a la exportación y una gestión del riesgo comercial acorde con el nuevo 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. Por ello, llevamos años ofreciendo a todas las empresas la solución integral Cesce Master Oro, que permite a las compañías disponer de un



Alejandro Gandía, director comercial de Cesce en España y Portugal

## **"Cesce ofrece apoyo y servicio en todas las fases de la actividad comercial"**

Cesce es la cabecera de un grupo de compañías cuyo objetivo es aportar seguridad a los intercambios comerciales por medio de la gestión integral del crédito comercial, la información y la tecnología. La compañía desarrolla tres líneas principales de actividad: ofrece soluciones integrales de crédito y de caución para empresas, gestiona el riesgo de crédito por Cuenta del Estado para la internacionalización de las compañías españolas y aporta información y servicios especializados a las empresas.

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.

- ¿Estamos asistiendo a un cambio de paradigma a la hora de hacer negocios internacionales?

- Efectivamente y, ante este cambio de paradigma y la importancia que ha adqui-

### **Flexibilidad y adaptabilidad de sus soluciones**

- ¿Cuáles son las claves de su éxito?

- Sin lugar a dudas la flexibilidad y adaptabilidad de nuestras soluciones. El conocimiento que ha adquirido Cesce en los más de 40 años de trabajo junto a las compañías, nos ha permitido ver con mayor profundidad de detalle cuáles son los principales problemas del tejido empresarial español y son, precisamente, encontrar productos y servicios flexibles y adaptados a sus necesidades concretas, productos que les permitan hacer frente a cualquier situación y circunstancia en un entorno de mercado cada vez más global, con una mayor incidencia de la tecnología y de la innovación, al tiempo que más volátil y complejo.

Comprender todas estas variables ha permitido a Cesce renovar sus soluciones adaptándolas a las nuevas circunstancias económicas y de mercado.

Tirada: <b>7.764</b>	<b>economia3</b>		Superficie: <b>565 cm<sup>2</sup></b>
Difusión: <b>6.800</b>			Ocupación: <b>90,59%</b>
(O.J.D)			Valor: <b>2.263,52 €</b>
Audiencia: <b>23.800</b>			Página: <b>79</b>
(E.G.M)	<b>Nacional</b>	<b>Mensual</b>	
Ref: <b>6927402</b>	<b>Economia</b>		
	<b>1ª Edición:</b>	<b>01/10/2015</b>	

## FINANZAS

rido la internacionalización empresarial, uno de los objetivos prioritarios de Cesce es mantener la transversalidad de nuestros productos y servicios. De esta forma, podremos ofrecer a los clientes un asesoramiento integral global en cualquier parte del mundo.

Por ejemplo, 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. El servicio de Transferencia del Riesgo de Cesce, formulando 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, una auténtica 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.

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.

### Las soluciones de Cesce para las empresas

#### - ¿Qué ofrece Cesce a las empresas?

- Toda empresa que vende a otras empresas tiene que enfrentarse con decisiones de credit management: encontrar clientes solventes, decidir sobre las condiciones de venta, hacer un 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, que 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 un seguimiento de sus facturas y a recobrar; a prospectar mercados y a encontrar nuevos clientes solventes. Y, por supuesto, le ofrecemos, de manera directa, financiación sin recurso disponible en seis días a través de Cesce Fondo de Apoyo a Empresas.

Adicionalmente, la solución cuenta con acceso directo a otra herramienta de financiación: Cesce Fondo Apoyo a Empresas, 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 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.

#### - ¿Qué soluciones aporta Cesce en cuanto a financiación?

- La principal, como ya hemos mencionado, es Cesce Fondo Apoyo a Empresas. En los últimos años, hemos comprobado que las empresas necesitan canales alternativos de financiación. Por ello, hemos desarrollado esta innovadora solución que, de forma ágil, transparente y fiable, permite el acceso a la financiación a través del descuento de facturas comerciales sin recurso, es decir, sin contragage-

rantías 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 de Apoyo a Empresas participa 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 precio muy razonable (la tasa de descuento básica es del 2,75 %), con unos gastos de intermediación muy bajos.