

Joaquim Montsant

DIRECTOR TERRITORIAL EST DE CESCE

“CESCE s’ha dotat de solucions cada cop més flexibles tal com volen les empreses”

L'ECONÒMIC BARCELONA

CESCE, empresa de capital mixt, neix el 1970 amb l'objectiu de gestionar l'assegurança de crèdit a l'exportació per compte de l'Estat. Des de llavors, ha servit d'eina de suport oficial a la internacionalització de l'empresa espanyola per possibilitar la seva expansió comercial i inversora. A més, des del 1992, desenvolupa també l'assegurança de crèdit per compte propi.

CESCE és en l'actualitat la capçalera d'un grup de companyies que tenen com a objectiu comú aportar seguretat als intercanvis comercials per mitjà de la gestió integral del crèdit comercial, la informació i la tecnologia. CESCE desenvolupa tres línies principals d'activitat: ofereix solucions integrals de crèdit i de caució per a empresa, gestiona el risc de crèdit per compte de l'Estat per a la internacionalització de les companyies espanyoles i aporta informació i serveis especialitzats a les empreses.

Com ha estat l'any 2015 pel a CESCE?

Durant aquest exercici CESCE ha consolidat les seves solucions i eines, que estan sent molt ben acceptades i reconegudes pel mercat, gràcies a haver-les dotat de la flexibilitat que demanen en l'actualitat les empreses. CESCE compta amb un model de negoci únic, fonamentat en sòlides bases tècniques i tecnològiques, que ha trencat els esquemes tradicionals del sector i que li ha permès, en els últims anys, augmentar la seva quota de mercat i diferenciar-se de la resta de companyies competidores, la qual cosa hem aconseguit con-



LA CLAU. Joaquim Montsant diu que les empreses necessiten canals alternatius de finançament.

BALANÇ

Durant aquest exercici CESCE ha consolidat les seves solucions, que són ben acceptades

PLA PERSONALITZAT

L'eina de més èxit és la solució CESCE Master Oro, que dona un servei integral a les empreses

TRANSVERSALITAT

Tots els nostres serveis i productes estan orientats a fomentar la internacionalització

ACCÉS AL FINANÇAMENT

Els darrers anys hem comprovat que les empreses necessiten canals alternatius

solidar aquest 2015. El mercat ens reconeix com la companyia més innovadora, avantguardista i disruptiva del nostre sector.

Quina és la solució que està tenint més èxit?

Respecte a les necessitats amb vista a la internacionalització, la principal eina que demanen les companyies és l'assegurança de crèdit a l'exportació i una gestió integral del risc comercial. Per això, fa anys que estem a l'avantguarda del mercat amb la solució CESCE Master Oro, que permet a les companyies disposar d'un servei personalitzat i integral de consultoria en la gestió de crèdits i riscos comercials, tant referent a eines específiques de finançament i coneixement de mercats com en qüestions de transferència del risc.

Com està ajudant CESCE a la internacionalització de les empreses?

La major part del teixit empresarial és conscient de la importància que ha adquirit la internacionalització empresarial. Per això, un dels objectius prio-

ritaris de CESCE ha estat dissenyar i desenvolupar la transversalitat de tots els nostres productes i serveis, per poder apropar als nostres clients un assessorament integral i global en qualsevol part del món. Per exemple, un dels principals problemes que les companyies troben quan contracten serveis de gestió del risc comercial i d'assegurança de crèdit a l'exportació sorgeix quan han de valorar l'evolució de la seva cartera de deutors i, amb això, la presa de decisions sobre aquest tema. En aquest sentit, CESCE ha posat a la disposició de cada client dues solucions concretes, configurables segons els seus veritables requeriments, una autèntica cobertura de riscos a la carta. D'una banda, *Full Cover* protegeix la totalitat de la cartera, amb la particularitat que l'oferta de preus és diferent segons la qualitat del deutor. Per una altra, *Pay Per Cover*, una solució única que completa el *portfolio* d'assegurança de crèdit, que CESCE acaba de renovar per fer-la 100% flexible i adaptable a les necessitats de cada client.

La solució està, a més, estretament vinculada a altres solucions de CESCE, multiplicant exponencialment la seva flexibilitat i accedint a l'ampli ventall de serveis personalitzats de consultoria de la companyia.

Un dels problemes més importants per a les companyies és l'accés al finançament. Què ha fet CESCE sobre aquest tema?

En els últims anys, hem comprovat que les empreses necessiten canals alternatius de finançament. Per això, hem desenvolupat l'eina ja esmentada: CESCE Fondo Apoyo a Empresas, una innovadora solució que, de forma àgil, transparent i fiable, permet l'accés al finançament a través del descompte de factures comercials sense recurs, és a dir, sense contragaranties de l'empresa que ens cedeix les seves factures.

Per al finançament de factures, les empreses han comptat tradicionalment, com a única font de finançament, amb el crèdit bancari, generalment en forma de *factoring*. Aquesta font de finançament obliga a oferir al banc costoses contrapartides i ocupa línies del sistema financer que no es poden usar, per exemple, per al finançament de la inversió.

Utilitzant els sistemes d'anàlisi de riscos de CESCE i una operativa ràpida i eficient, oferim finançament a un preu molt raonable (la taxa de descompte bàsica és del 2,75%), amb unes despeses d'intermediació molt baixes.

Quins són els objectius per al 2016?

CESCE vol continuar creixent tant al mercat espanyol com a l'escena internacional per aconseguir una posició de lideratge a Llatinoamèrica.