

Cesce gestiona los riesgos de crédito en todas las fases del comercio exterior

 economia3.com/2016/11/10/88266-cesce-gestiona-los-riesgos-de-credito-en-todas-las-fases-del-comercio-exterior/

Cesce, especialista en el seguro de crédito y gestión del crédito comercial, conoce perfectamente los riesgos derivados de la expansión comercial y las necesidades de las empresas en la gestión del crédito. De hecho, sus más de 40 años de historia, le permiten conocer de primera mano las circunstancias políticas del mundo y mantener un contacto directo y permanente con todos aquellos países que ofrezcan oportunidades a las empresas españolas.

“Toda empresa que vende a otras empresas, tanto en España como en el extranjero, 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, entre otras cuestiones”, argumenta **Joaquim Montsant**, director territorial Este de **Cesce**.

Documentos relacionados

- [Acceso y búsqueda de financiación](#)

Por ello, **Cesce** apoya y da servicio de forma modular a sus clientes en todas las fases de su actividad comercial. Es decir, razona **Montsant**, *“le ayudamos a identificar su problema y le proponemos una solución, pero él elige libremente. Puede asegurar una parte de sus créditos o la totalidad, incluso, autoasegurar la totalidad de su riesgo de crédito utilizando nuestros sistemas de suscripción y seguimiento de los riesgos. Le podemos ayudar a hacer seguimiento de sus facturas y a recobrar; a hacer prospección de mercados y a encontrar nuevos clientes solventes”*.

Por otra parte, continúa **Montsant**, *“un proceso de expansión comercial debe estar focalizado en el conocimiento de los mercados, en la búsqueda de socios locales solventes, en la comprensión de las connotaciones culturales, sociales y económicas que atraviesa el país y el contexto en el que se encuentra la región. Si nos atenemos a estos factores, tomar la decisión de internacionalizarse puede ser más asequible”*.

Por ello, desde **Cesce** categorizan los riesgos: de transferencia y convertibilidad, de confiscación, expropiación y nacionalización y riesgos de guerra y violencia política, y los parametrizan para analizar las garantías políticas y comerciales regionales.

Ante estos potenciales riesgos, la compañía ofrece a sus clientes soluciones específicas para personalizar la gestión de las necesidades de sus clientes, como las herramientas que engloba *Cesce Master Oro: Risk Management, Transferencia del Riesgo (Full Cover y Pay Per Cover), Financiación, Prospección de Mercados, GRS Global y Servicio Riesgo País*.

En concreto, *Cesce Master Oro*, revela **Montsant**, *“gestiona los riesgos de crédito en todas las fases del ciclo*



Joaquim Montsant, director territorial Este de Cesce

empresarial y conjuga una cartera de instrumentos que van desde la prospección de nuevos clientes solventes a los que poder vender y el asesoramiento en materia de riesgos comerciales, hasta la gestión del cobro a proveedores, la indemnización en caso de impagos y el acceso a distintos canales de financiación”.

Risk Management, una de las herramientas que engloba *Cesce Master Oro*, es un sistema de seguimiento en tiempo real de los riesgos derivados del crédito de la cartera de clientes. “*Su valor diferencial reside en el diseño de modelos estadísticos de decisión sobre los diferentes comportamientos de pago de los clientes*”, comenta.

Para controlar la evolución de riesgos de la 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, se encuentra la herramienta **Transferencia del Riesgo**.

En esta línea, matiza **Montsant**, **Cesce** pone a disposición de sus clientes dos soluciones configurables según las necesidades de cada empresa. Por un lado está *Full Cover* que protege la totalidad de la cartera, con la particularidad de que la oferta de precios es distinta según la calidad del deudor. Y por otro está *Pay Per Cover* donde el cliente no tiene la obligación de cubrir toda la cartera de deudores y puede decidir cuándo y qué riesgos transfiere a **Cesce**. De hecho, –insiste **Montsant**– “*no establece límite de indemnización máxima anual y amplía la cobertura hasta el 95 % del importe de las facturas de los clientes asegurados*”.

Por su parte, la *Prospección de Mercados* garantiza a las empresas un desarrollo adecuado de su actividad comercial exterior.

Otra solución importante es *GRS Global*, una base de datos con información de más de 200 millones de empresas de todo el mundo.

Y, por último está *Servicio Riesgo País*, una herramienta que diagnostica los riesgos derivados del comercio internacional y la inversión en el exterior.

Acceso y búsqueda de financiación

 economia3.com/2016/11/10/88272-acceso-y-busqueda-de-financiacion/

Al igual que la gestión de riesgos es una prioridad para las empresas españolas, el acceso y búsqueda de financiación también se ha convertido durante los últimos años en una necesidad para iniciar los procesos de expansión, para exportar e internacionalizarse. *“Por ello, –analiza **Joaquim Montsant**– ha sido esencial asociar el seguro de crédito al acceso a financiación y desarrollar la transversalidad de todos los productos y servicios que componen el seguro de crédito. De esta forma, las empresas españolas cuentan con un asesoramiento integral global en cualquier parte del mundo”.*

Documentos relacionados

- [Cesce gestiona los riesgos de crédito en todas las fases del comercio exterior](#)

Así, **Cesce** ha asociado *Cesce Master Oro* a *Fondo Apoyo a Empresas*, una herramienta dirigida a todas las empresas –independientemente de su tamaño o sector de actividad– que ofrece acceso directo a la financiación por medio de un modelo de *factoring* sin recurso, formato también conocido como descuento de facturas comerciales.

En concreto, *Cesce Fondo Apoyo a Empresas* ofrece a las empresas la oportunidad de obtener liquidez a un interés muy competitivo y no consume otras líneas de crédito bancarias (ni de la empresa ni del proveedor que paga las facturas).