

Cesce ofrece soluciones globales frente a la morosidad, la liquidez y la internacionalización

Cesce actúa por cuenta propia, en el mercado de seguros de crédito y caución y ofrece a sus clientes soluciones de gestión integral del crédito comercial tanto para ventas locales como de exportación

Textos: A.G.

Correo: redaccion@economia3.info

Imágenes: Archivo 

Cesce desarrolla una función institucional desde su fundación en 1970, al actuar, por cuenta del Estado, en el aseguramiento de la financiación a medio y largo plazo de las exportaciones españolas y de la inversión exterior de nuestras empresas en países o en condiciones que el sector privado no es capaz de cubrir.

Por otro lado, Cesce actúa por cuenta propia, en el mercado de seguros de crédito y caución, en plena competencia con el resto de agentes, ofreciendo a sus clientes soluciones de gestión integral del crédito comercial tanto para ventas locales como de exportación. *"Cesce ofrece, en este ámbito, mucho más que un seguro de crédito: es un asesor de las empresas en todo el ciclo de negocio"*, explica Luis Antonio Ibáñez, director del área de Operaciones por Cuenta Propia y de la Dirección Técnica de Cesce.

A través de su producto *"más innovador"*, Cesce Master Oro, la compañía pone a disposición de sus clientes herramientas de prospección inteligente del mercado, con el objetivo de que la empresa pueda conocer los potenciales clientes que hay en un nuevo mercado y el riesgo asumible con cada uno de ellos. *"El sistema de gestión de riesgos de crédito evalúa cantidades ingentes de información sobre deudores y utiliza modelos matemáticos de última generación y analistas expertos para prevenir impagos: re-estudiamos unos 300.000 deudores al mes"*, indica Ibáñez. Asimismo, explica que Cesce asume los riesgos *"cobrando precios distintos por riesgos distintos"* y, de producirse un impago, indemniza al cliente en el plazo de dos meses para *"proporcionar liquidez rápidamente, mientras ponemos todo nuestro esfuerzo en la recuperación de la deuda en cualquier país del mundo"*, aclara Ibáñez.

"Seguramente –continúa el responsable de Operaciones por Cuenta Propia de Cesce– lo más valioso hoy en día es que las facturas aseguradas por nosotros pueden descontarse en un número considerable de entidades financieras con la consideración de riesgo Cesce. Somos la única compañía en disposición de proporcionar esta solución financiera a sus clientes".

Para Ibáñez las ventajas y beneficios del producto son innumerables, tanto desde el punto de vista cualitativo como cuantitativo. Por un lado, destaca la seguridad que aporta a los clientes *"ya que saben que con nuestra ayuda evitarán impagos que puedan poner en peligro sus negocios"*; la oportunidad de crecimiento *"al contar con información actualizada sobre sus potenciales clientes en cualquier mercado"*; la facilidad para realizar gestiones *"gracias a la tecnología que aplicamos a todos nuestros procesos"* y la universalidad, puesto que se adapta a cualquier tipo de empresa. Además señala la posibilidad de acceder a financiación en diversas entidades financieras, el sistema de precios variables, la rapidez de cobro de la indemnización *"en el plazo más corto del mercado"*, etc.

En el ámbito del seguro, la propuesta de precios variables (precios distintos para deudores distintos) *"nos permite ajustar el aseguramiento a la calidad de la cartera de nuestros clientes y asumir, por tanto, riesgos que ningún otro*

asegurador está en disposición de cubrir. Cada cliente paga por la cobertura según a quien venda y, así, puede incorporar este coste mucho más racionalmente, como un coste variable de su operación comercial", afirma el directivo.

"En cualquier caso, pretendemos conocer lo que necesita cada cliente para adaptar nuestra solución a lo que él desea. Hay empresas que no necesitan soluciones de financiación pero, en cambio, buscan penetrar en algún nuevo mercado y es ahí donde intentamos ayudarlas." La herramienta de prospección identifica los posibles competidores y los potenciales clientes *"y lo que es más importante, si son solventes"* con el fin de introducir criterios de calidad crediticia. *"Cuando esta prospección se realiza en determinados mercados, Cesce le anticipa además el coste de la cobertura con cada "prospecto", ayudándole a introducir un nuevo criterio de racionalidad en su actuación"*, comenta Ibáñez.

No obstante, las opciones son varias y se adaptan a todo tipo de empresas: herramientas de gestión de la cuenta de clientes, mecanismos de diseño de políticas de riesgo más o me-





nos conservadoras, herramientas de generación de confianza frente a contrapartes extranjeras, coberturas,... *“Con un solo producto solucionamos algunos de los principales problemas de las empresas en la actualidad: incertidumbre, internacionalización, morosidad y liquidez”*, señala el directivo.

DISIPAR INCERTIDUMBRES

Además, *“nuestra cobertura disipa cualquier incertidumbre”*, concreta Ibáñez. Por un lado, cabe resaltar que Cesce ha mantenido estable su rating en A-, según S&P, y por otro, que el plazo de indemnización en caso de impago *“es de tan solo dos meses”*. *“Eso no solo da seguridad, sino también liquidez”*, añade.

El directivo confirma que Cesce ha adaptado sus estructuras para asesorar y proveer a la empresa en todo el ciclo del negocio. *“Contamos con un modelo personalizado en el que caben todas las compañías de todos los sectores y ofrecemos soluciones individualizadas, cliente a cliente. Si conseguimos ayudarle a desarrollar su negocio, a nosotros también nos irá bien”*, asegura.

Como en el caso del sector, la evolución de la actividad es negativa, *“no obstante, nuestro comportamiento ha sido mejor que el de la media, y propio de una situación de incertidumbre”*.

En términos financieros, Cesce cerró 2011 con un descenso en primas del 10%, aunque con un beneficio antes de impuestos de 44 millones de euros, el segundo mejor resultado de la historia de la compañía.

“Actualmente estamos en una fase de alta morosidad, que no variará sustancialmente. Por ello, Cesce invierte mucho en tecnología, información e I+D+I para ganar precisión en la estimación de pagos. Si hacemos bien las

cosas e interpretamos adecuadamente las necesidades de las empresas, pensamos que podemos crecer este año”, entiende.

La cartera de clientes en la **Comunidad Valenciana** representa cerca del 20% del total del negocio de Cesce. Este porcentaje supone un volumen de negocio de 30 millones de euros de primas. *“Prácticamente estamos en todos los sectores industriales de la región”*, indica Ibáñez.

Cesce es una compañía global, cabecera de **Grupo (Informa D&B, CTI, DBK, Logalty)**, con presencia en once países y un total de 1.700 empleados. En **España** tiene una red de cinco direcciones territoriales y sucursales en **Francia, Portugal**, así como en otros ocho mercados de **Latinoamérica**.

En total, el **Grupo Cesce** tiene más de 140.000 clientes, ingresa más de 400 millones y asegura capitales por importe superior a los 70.000 millones de euros. **ES**