

Una vía ágil para obtener liquidez

Ante un escenario de contracción del crédito, las empresas han empezado a buscar alternativas de financiación apostando por canales no bancarios. Una de ellas es CESCE Fondo Apoyo a Empresas, un producto innovador lanzado por CESCE para satisfacer la necesidad de liquidez rápidamente mediante el descuento de facturas comerciales. Tras un año en funcionamiento, toca hacer balance.

CESCE Fondo Apoyo a Empresas es una solución flexible y única que facilita el acceso a la financiación a través del descuento de facturas sin recurso, lo que significa que CESCE asume la posible insolvencia de los cobros. Su objetivo es dotar a las empresas de la capacidad crediticia necesaria para mantener un flujo de caja adecuado o, incluso, para poder iniciar procesos de inversión. Está abierto a todo tipo de empresas, sin importar su tamaño o su sector de actividad ni si venden solo en España o en el exterior.

Se trata de un canal de financiación no bancario, con un tipo de interés especial para clientes de CESCE del 4,75%, que agiliza al máximo la obtención de liquidez llegando a transferir los fondos requeridos en un plazo máximo de seis días. Además, no ocupa líneas de crédito bancarias y carece de venta cruzada de otro tipo de productos, razón por la que evita un coste final más elevado para el empresario. Según Joaquim Montsant, director territorial Este de CESCE, "tras su primer año, podemos afirmar que CESCE Fondo Apoyo a Empresas está funcionando positivamente gracias a la gran aceptación por parte de las empresas y está cumpliendo con su propósito inicial de ayudarlas a crecer". www.fondoapoyoempresas.com

La transformación de CESCE

En los últimos cinco años, CESCE ha pasado de ser una aseguradora de crédito tradicional a una consultora que acompaña a sus clientes a lo largo de todo su ciclo de negocio y les proporciona diferentes opciones de financiación.

Estas herramientas de financiación son, precisamente, uno de los pilares de CESCE Master Oro, cuyo lanzamiento en el 2011 revolucionó el sector del seguro de crédito.

"Conscientes de las dificultades que atraviesan las empresas, cambiamos la naturaleza del seguro de crédito, instituyéndolo como una solución integral de gestión de riesgos de crédito que rompió el principio de globalidad del mercado", explica Joaquim Montsant. Por eso, desde entonces es posible transferir solo aquellos riesgos más críticos sin la obligación de cubrir toda la cartera de clientes.

CESCE Master Oro gestiona de forma inteligente los riesgos de crédito y comprende una amplia cartera de servicios, que van desde la prospección de nuevos clientes solventes



a los que poder vender, pasando por el asesoramiento en materia de riesgos comerciales, hasta la gestión del cobro a proveedores o la indemnización en caso de impagos y el acceso a distintos canales de financiación.

Otras herramientas del servicio de financiación son los Certificados de Seguro y los Títulos de Liquidez. Los primeros son documentos emitidos por CESCE sobre los créditos individualmente seleccionados por las empresas que certifican a la entidad financiera el cumplimiento de las condiciones del seguro, mientras que los segundos constituyen una garantía personal de CESCE a favor de las entidades financieras.

www.cesceseloexplica.es/financiacion/



Fondo Apoyo a Empresas

El testimonio de una pyme

Joan Ferrer, gerente de Eureka Flooring: “CESCE Fondo Apoyo a Empresas es una herramienta para crecer”

¿Diversificar las fuentes de financiación es hoy una necesidad?

Cada vez es más importante. El canal bancario tradicional está cerrado desde hace años y hay que buscar alternativas. Actualmente es muy complejo conseguir financiación bancaria, sobre todo para la empresa que crece, la cual necesita más recursos externos.

¿Cómo ha ayudado CESCE Fondo Apoyo a Empresas a su compañía?

Nos ha permitido ampliar la capacidad de financiación de circulante, por lo que hemos podido crecer. Con la liquidez obtenida hemos comprado más materia prima, lo que nos ha llevado a ampliar nuestras existencias y ganar en volumen. Nuestra previsión de crecimiento para este año es de un 35%, y el fondo es una herramienta que nos está facilitando ese desarrollo.

¿Qué cualidad destaca de esta solución?

Lo primero que se te pide cuando buscas financiación es el *pool* bancario de la empresa. El atractivo de este producto radica en que CESCE te asegura las ventas, asume el riesgo de impago y, por tanto, externalizas ese riesgo al quedar fuera de tu *pool* bancario. Cada vez más, estamos utilizando este canal de financiación porque reduce el riesgo de impagos y no te apalanca ante el Banco de España.

CESCE Fondo Apoyo a Empresas anticipa el cobro de las facturas de los clientes. ¿Cómo funciona ese pago?

Cuando optas por el *factoring* y, una vez ya has entregado la mercancía, CESCE te anticipa el 80% de la factura con un coste bastante competitivo. El 20% restante es abonado en el momento en que CESCE recibe el ingreso por parte del cliente.

¿Es útil la prospección de mercados que ofrece CESCE?

Muy útil porque te aporta una gran cantidad de información actualizada y fidedigna. Al definirte al cliente con una clasificación del riesgo del uno al siete, te ponen el foco donde tienes que ir.

¿Y cómo valora el sistema de vigilancia de la cartera de clientes para hacer seguimiento de sus riesgos?

El *risk management* a veces te da alguna sorpresa porque las clasificaciones se mueven: un cliente que hoy es bueno, la semana que viene no lo es tanto. Pero es necesario tener esos datos. ■



Joan Ferrer es el gerente de Eureka Flooring

Pavimentos técnicamente avanzados

Eureka Flooring es un fabricante español de pavimentos ligeros con un departamento de *contract* dirigido al sector hostelero. La innovación es el denominador común de sus productos, idóneos para hoteles y restaurantes.

Su catálogo está compuesto por pavimentos de vinilo 100% sumergibles en el agua que se instalan de manera fácil y rápida; suelos de madera que dan calidez a las zonas más exclusivas de un establecimiento, o tarimas tecnológicas de exterior que no requieren mantenimiento.

Los hoteles Ushuaia Beach y Hard Rock en Ibiza, el Spring Hotel Bitácora de Tenerife o el AC Hotel Valencia son algunos de sus últimos proyectos. La empresa volverá este año a la feria Hostelco, donde presentará sus novedades.



La terraza del Ushuaia Ibiza Beach Hotel, pavimentada con tarima tecnológica de exterior