

## Entrevista

Juan Antonio Mateo,  
director comercial de CESCE.

# “El seguro de crédito necesita una evolución hacia un modelo de seguro integral del riesgo y del negocio”



### • Para que nuestros lectores comprendan cuál es la posición de CESCE en el mercado, ¿podría indicarnos algunas de las grandes cifras de la compañía durante 2010?

Refiriéndome sólo a CESCE SA, y no al conjunto del Grupo en todo el mundo, el número de clientes está en torno a 7.500, mientras que las pólizas contratadas son algo más. En total, tenemos en España unas 8.000 pólizas. Este dato es importante, pero el más destacado es el de ventas aseguradas, que superan los 33.000 millones de euros y que para una entidad bancaria representa la cartera de deudores susceptible de ser financiada.

### • ¿Existe una adecuada cultura en España sobre el seguro contra el riesgo, o nuestras empresas son menos cautas que en otros países de nuestro entorno?

España es el país de Europa donde

el seguro de crédito ha tenido, en relación al PIB, una mayor penetración en las empresas. Por tanto, la cultura aseguradora y preventiva del riesgo es muy alta en pequeñas y medianas empresas, mientras que en Europa se da más en compañías de mayor tamaño. Lo que sucede es que el seguro de crédito necesita una clarísima evolución hacia otro modelo de negocio, que es por el que ha apostado CESCE y, con nosotros, Banco Popular. Se trata de un modelo del seguro integral del riesgo y del negocio, con el que aportas un valor mucho mayor que la mera cobertura del seguro. Esto es lo que llamamos Master ORO.

### • ¿Qué aporta en este segmento (pymes y autónomos) un producto como CESCE Master ORO?

Las empresas españolas, con un permanente descenso de sus ventas en los últimos años, necesitan conseguir

clientes dentro y fuera de España que sean óptimos. Nosotros les ayudamos, con empresas como Informa D&B, a encontrar esos nuevos clientes, les damos la cobertura y les facilitamos la obtención de más financiación y en mejores condiciones de su circulante, como sucede claramente con Banco Popular. Esto es el producto integral CESCE Master ORO.

### • ¿Qué ha aportado CESCE a las empresas españolas en estos dos últimos años?

Las empresas que están aseguradas por nosotros han sido las que han logrado una mayor estabilidad, no minorando su negocio, e incluso creciendo con buenos ratios de rentabilidad. Nuestro nuevo modelo de negocio les ha proporcionado una capacidad de financiación mayor gracias a nuestro seguro. De ahí el interés de Banco Popular.

### • ¿Qué consejos ofrecería a las empresas para mejorar su gestión del riesgo de cara a la recuperación económica?

Que contraten Master ORO. No hay nadie en el mercado que tenga esta solución. Es un producto completo, que te ayuda a buscar clientes, a financiarte mejor y a gestionar mejor tu riesgo. Aparte de eso, mi consejo es recordar que cuando uno no consigue vender todo lo que quiere, tiene que saber ahorrar en costes y, por tanto, administrar mejor.

### • ¿Qué aporta a CESCE su acuerdo con Banco Popular?

A nosotros y a nuestros clientes nos aporta un gran valor: es un banco que tiene una gran implantación nacional, está muy orientado a las empresas y además, de forma muy valiente, ha apostado por sus clientes, con una firme voluntad y creencia en nuestro producto integral. Es un valor cierto y seguro para ambas entidades. Apostamos mucho por Banco Popular.

## Banco Popular InfoEmpresa



## Producto

# Banco Popular e ICEX potencian la internacionalización de la pyme española.

La apertura al exterior es, ahora más que nunca, un elemento clave para afrontar un complejo entorno económico. Para potenciar el crecimiento y desarrollo de la internacionalización de las empresas españolas, Banco Popular ha suscrito un convenio de colaboración con el Instituto Español de Comercio Exterior.

Este acuerdo pone a disposición de empresas y asociaciones sectoriales una línea de financiación de 300 millones de euros que permite anticipar el cobro de hasta un 90% de las ayudas concedidas por el ICEX a las empresas que sean beneficiarias de los siguientes programas:

- Establecimiento y promoción en el exterior.
- Promoción exterior y marca.
- Plan de iniciación a la promoción exterior (PIPE).
- Licitaciones exteriores.
- Actividades organizadas por asociaciones sectoriales: ferias, misiones comerciales...

Además, Banco Popular ofrece financiación mediante la línea ICO-ICEX, dotada con 70 millones de euros, a las empresas que tengan aprobada por el ICEX una ayuda relacionada con los programas de implantación comercial, de marca o productiva en el exterior. Las empresas que deseen realizar inversiones en el

exterior o ampliar filiales ya existentes fuera de España, pueden acceder a la línea ICO-Inversión Internacional, dotada con 1.000 millones de euros.

En el año 2009 más de 1.300 pymes españolas se incorporaron a los programas PIPE y Aprendiendo a Exportar y, en conjunto, más de 6.000 empresas se beneficiaron de los más de 120 planes de marketing sectoriales realizados para potenciar la internacionalización de nuestro tejido empresarial. Con este acuerdo, Banco Popular refuerza su oferta de servicios en el ámbito y las transacciones internacionales, donde trabaja ya con más de 45.000 empresas españolas.

Para obtener información completa, puede dirigirse a la web [www.bancopopular.es](http://www.bancopopular.es), llamar al 902 19 88 19 o solicitar información en cualquier sucursal de Banco Popular.

## SUMARIO

Nº 8

### Producto.

Banco Popular e ICEX potencian la internacionalización de la pyme española.

Fondos de inversión: una tesorería rentable y con liquidez.

### Gestión financiera.

Claves para optimizar la gestión de circulante.

### Entrevista.

Juan Antonio Mateo, director comercial de CESCE.

### Lo último.

Nuevo servicio de Gestión de Usuarios.

### Agenda.

Ferias de interés.



[bancopopular.es](http://bancopopular.es)



[bancopopular.mobi](http://bancopopular.mobi)



902 19 88 19

 BANCO POPULAR

 BANCO POPULAR

## Producto

# Fondos de inversión: una tesorería rentable y con liquidez.

Los fondos de inversión son una de las mejores alternativas para invertir los recursos disponibles de una empresa y lograr un mayor aprovechamiento en la gestión de la tesorería. Una de las principales ventajas que aportan como vehículo de inversión es evitar saldos innecesarios en el capital disponible a la vez que aumentan los ingresos financieros.

Los fondos de inversión son instrumentos de ahorro/inversión en los que un conjunto de inversores unen sus capitales bajo la gestión de expertos y constituyen una de las opciones más cómodas y eficientes para la participación de las empresas en los mercados financieros.

## Las principales ventajas que aportan a la empresa son:

### • Alta liquidez:

Imprescindible para atender las posibles necesidades de tesorería que puedan surgir en determinados momentos.

### • Fiscalidad ventajosa:

Los fondos de inversión mantienen una ventaja comparativa muy importante frente al resto de productos de inversión al estar exentos de tributación hasta el momento de la venta de

las participaciones. Es la propia empresa la que marca la fecha y el importe de la tributación, ya que puede posponer el pago de impuestos por los ingresos financieros hasta el momento fiscalmente más conveniente. Las entidades gestoras (Popular Gestión en el caso de **Banco Popular**) practican una retención a cuenta del 19% sobre las ganancias realizadas.

### • Diversificación:

Se trata de un producto que permite acceder a una inversión tremendamente diversificada, atenuando así los riesgos inherentes a cualquier inversión.

### • Máxima seguridad:

La legislación propia de los fondos de inversión (Instituciones de Inversión Colectiva) persigue la máxima protección del partícipe y establece unas precisas normas sobre los activos en los que puede invertir. Además, están sometidos a estrictos límites para atender adecuadamente los reembolsos solicitados por los clientes y mantener su solvencia.

### • Transparencia y supervisión:

El partícipe recibe periódicamente información sobre la rentabilidad y composición de la cartera de su fondo. Los valores liquidativos se publican diariamente y son supervisados por la CNMV como entidad reguladora.

## Popular Gestión

(Sociedad Gestora de Fondos de Inversión de **Banco Popular**) es pionera en la gestión de fondos de inversión en España, en la que cuenta con una dilatada experiencia de 45 años. En la actualidad gestiona 6.300 millones de euros de patrimonio repartido entre 300.000 clientes que confían en su equipo de expertos en mercados financieros. La amplia gama de fondos de inversión comercializados por **Banco Popular** permite satisfacer las expectativas de cualquier empresa, con diferentes opciones en función de la liquidez, riesgo y rentabilidad esperada.

Puede obtener una información completa de los fondos de inversión comercializados por Banco Popular en la web [www.bancopopular.es](http://www.bancopopular.es), llamando al **902 19 88 19** o personalmente en **cualquier sucursal** de Banco Popular.



## Gestión financiera

# Claves para optimizar la gestión de circulante.

La gestión de la tesorería (o cash-flow) está enfocada a la obtención de las necesidades de financiación e inversión de la empresa en consonancia con sus objetivos y es fundamental para el cumplimiento de la planificación a largo plazo. Una gestión adecuada se debe centrar en el inventario de existencias, los derechos de cobro pendientes, la administración del efectivo y las provisiones de pago.

Existen productos financieros que prestan un apoyo imprescindible para optimizar esta gestión, de tal manera que las posibles tensiones que se generen en el capital circulante de la empresa no estrangulen su actividad. Los más útiles son:

• **Pólizas de crédito.** Se trata de una financiación flexible que permite hacer frente a las necesidades cambiantes de tesorería generadas por la actividad habitual del negocio. Las ventajas que aportan son:

- Flexibilidad de una cuenta corriente.
- Obtención de financiación de forma inmediata hasta un límite determinado.
- Aportación de fondos adicionales.

• **Descuento comercial.** Facilita la liquidez necesaria para el desarrollo del negocio mediante el abono por anticipado del importe de los efectos comerciales. Admite tanto letras de cambio como pagarés, recibos y certificaciones.

• **Factoring.** Es un contrato de cesión de créditos por el que el banco compra a la empresa los créditos comerciales (facturas) originados por las ventas contra sus deudores. Las ventajas y servicios que aporta son:

- Investigación, análisis y clasificación de los deudores.
- Eliminación del riesgo de fallidos por insolvencia de los deudores clasificados.
- Financiación mediante anticipo de las facturas cedidas.
- Gestión de cobro de las facturas cedidas,

administrando las que se encuentren pendientes de cobro e informando permanentemente de la situación de las mismas.

- El descuento de las facturas cedidas sin recurso no figura como endeudamiento en el pasivo del balance ni se declara a la central de información de riesgos del Banco de España (C.I.R.B.E.).

• **Confirming.** Es un servicio administrativo que el banco presta a una empresa y al conjunto de sus proveedores como intermediario para gestionar los pagos. Entre las distintas posibilidades destaca la anticipación de cobros de facturas. El confirming aporta numerosas ventajas a ambas partes:

**PARA LA EMPRESA:** Facilita la financiación a los proveedores, favoreciendo la obtención de mejores condiciones para la empresa.

**PARA EL PROVEEDOR:** Protección al 100% del riesgo de insolvencia de la empresa pagadora si solicita el anticipo.

Además, desde el pasado día 3 de enero de 2011, tenemos a disposición de nuestros clientes la línea **ICO LIQUIDEZ 2011**, cuya finalidad directa es dotar de capital circulante a PYMES y autónomos, en unas condiciones ventajosas y con plazos que van desde los doce meses hasta los siete años.

**Banco Popular** ofrece todo este tipo de soluciones a sus clientes. Para obtener información completa, puede dirigirse a la **web [www.bancopopular.es](http://www.bancopopular.es)**, llamar al **902 19 88 19** o solicitar información en cualquier **sucursal de Banco Popular**.

## Lo último

# Nuevo servicio de Gestión de Usuarios:

El servicio de Gestión de Usuarios Delegados podrá consultar la información de los contratos de la firma e iniciar determinadas operaciones para su posterior firma por parte del apoderado. Para una mayor flexibilidad se podrá modificar, siempre que se desee, los permisos de cada uno de los Usuarios Delegados.

## Agenda

### • CLIMATIZACIÓN 2011:

**Feria de Aire Acondicionado, Calefacción, Ventilación y refrigeración.**  
Del 1 al 4 de Marzo en Madrid.

### • Feria EXP-HOTEL 2011:

**Salón de Proveedores de Hostelería.**  
Del 1 al 3 de Marzo en Zaragoza.

### • Feria del Mueble de Yecla:

Del 8 al 10 de Marzo en Yecla.

### • MODACALZADO IBERPIEL 2011:

**Feria del calzado y artículos de piel.**  
Del 13 al 15 de Marzo en Madrid.

### • ALIMENTARIA 2011:

**Salón de la Alimentación de Castilla y León.**  
Del 15 al 17 de Marzo en Valladolid.

### • FERIA FERROFORMA 2011:

**Feria Internacional de Ferretería.**  
Del 23 al 26 de Marzo en Bilbao.

## PROMOCIÓN



## PROTECCIÓN PARA SU EMPRESA, FELICIDAD PARA SUS EMPLEADOS.

Para más información sobre nuestros productos de **Previsión Empresarial**, póngase en contacto con nosotros en **902 10 17 10**.



bancopopular.es



bancopopular.mobi



902 10 17 10

