

Entrevista a Isabel Colomina, Directora de Marketing y Comunicación de CESCE

Isabel Colomina, Directora de Marketing y Comunicación de CESCE, ha sido uno de los impulsores que ha participado en los encuentros de Impulsando Pymes.

POR Redacción , 03/06/2014, 19:42 h



1) CESCE participa por segundo año consecutivo en Impulsando Pymes ¿Cómo valora esta experiencia?

CESCE apuesta desde hace años por la evolución y el desarrollo de las empresas españolas, poniendo a su disposición soluciones únicas que permiten estimular el crecimiento y aportando los instrumentos necesarios para facilitar el necesario acceso a la financiación. Con la iniciativa Impulsando Pymes, CESCE ha encontrado otra forma de

mostrar su firme compromiso con las empresas para apuntalar las necesidades económicas de la mayoría del tejido empresarial español.

Haber renovado el compromiso adquirido con Impulsando PYMES es una forma de colaborar con las empresas en la construcción de una estructura sólida de negocio y ofrecer a empresarios y emprendedores la posibilidad de crecer dentro de unos entornos económicos más seguros, fiables y prometedores.

2) Su ponencia en los Encuentros lleva por título “Inteligencia para el crédito a clientes” ¿Podría resumir brevemente esta idea?

En un proceso de expansión comercial, saber gestionar los recursos empresariales puede ser la diferencia entre una empresa de éxito y ser un proyecto más dentro de la alta competitividad del entorno económico global que tenemos en la actualidad.

CESCE aporta conocimiento en forma de soluciones que se adaptan a las necesidades particulares de cada empresa. Este abanico de herramientas contempla, entre otras opciones, la gestión inteligente y eficiente del crédito comercial. Al garantizar el control del crédito comercial, las empresas minimizan los riesgos comerciales y, de esa forma, aseguran su desarrollo y expansión.

Ante la necesidad de reactivar el flujo de liquidez, de crédito, CESCE afronta el reto con la ilusión de ayudar a las Pymes a superar los problemas de financiación que acusan por la debilidad del crédito bancario y, poder así, impulsar el crecimiento en un entorno cada vez más complejo y competitivo. En este sentido, la compañía ha desarrollado la innovadora solución CESCE Fondo Apoyo a Empresas, un canal de financiación no bancario dirigido a todas las empresas —independientemente de su tamaño o sector económico— que ofrece acceso directo a la financiación, de forma ágil y segura, por medio del descuento de facturas comerciales y a un tipo de interés, muy

competitivo (4,75%, tasa de descuento básica), entre otras muchas características.

3) ¿Cómo puede CESCE ayudar a las Pymes?

CESCE cuenta con un amplio portafolio de servicios, como la solución integral CESCE MASTER ORO. En 2011, diseñamos esta nueva solución que modificó la naturaleza del seguro de crédito, rompió el principio de globalidad del mercado y consiguió asentarse como una solución integral de gestión de riesgos de crédito. En este periodo, CESCE MASTER ORO ha tenido una gran aceptación entre las empresas españolas y ha fortalecido la posición de liderazgo innovador de CESCE en el mercado.

Esta solución cuenta con una serie de herramientas flexibles ante las circunstancias específicas de cada empresa. CESCE MASTER ORO engloba en su estructura una extensa cartera de servicios que acompañan a la empresa durante toda su actividad comercial y ciclo de vida, como la prospección de nuevos clientes solventes; el asesoramiento en materia de riesgos comerciales y la gestión de activos de riesgo; el conocimiento en profundidad de los comportamientos de pagos de una cartera de riesgos; la transferencia total o parcial de los mismos --con independencia del porcentaje de riesgos que nuestro cliente desee asegurar--, o la indemnización en caso de impagos , entre otros.

4) ¿Por qué recomendaría a las Pymes acudir a los Encuentros?

Estos encuentros son una fuente inestimable de conocimiento y networking para los empresarios y emprendedores que buscan fórmulas sobre las que construir un futuro sostenible para sus negocios. Impulsando Pymes ofrece a los pequeños empresarios la posibilidad de conocer de primera mano los casos de éxito de grandes compañías y acceder al asesoramiento, las ideas y los servicios que éstas ponen a su disposición.

5) ¿Qué necesita la Pyme hoy para reinventarse y adaptarse al nuevo mercado?

La debilidad de la demanda interna ha situado a la exportación como una alternativa real para el desarrollo de las empresas y un impulso a su crecimiento. Sin embargo, es una apuesta que exige un gran esfuerzo financiero y logístico por parte de cualquier compañía.

Consciente de la compleja situación que atraviesan las empresas españolas, CESCE ha modificado la naturaleza de su negocio para ajustar sus soluciones a las necesidades reales del mercado y ofrecer las herramientas que estimulen el crecimiento empresarial.

Las Pymes, una de las principales unidades productivas para la economía española, necesitan apoyar con firmeza la innovación y revitalizar su situación empresarial y comercial para procurarse una buena oportunidad en el exterior, el nuevo mercado global al que deben enfrentarse.

6) ¿Hay algo que quiera añadir/resaltar?

Impulsando Pymes es una de las iniciativas más completas que existen en torno al mundo empresarial, en especial por las temáticas sobre las que está cimentado el encuentro: innovación, internacionalización, financiación y eficiencia energética. CESCE tiene la voluntad de seguir colaborando en los próximos años con Impulsando Pymes y así poder fomentar las mejores prácticas empresariales entre las pequeñas y medianas empresas gracias a su conocimiento y asesoramiento.