

Un día clave en Bruselas para la Banca

Los ministros de Economía de la UE celebran hoy una reunión extraordinaria en un último intento de alcanzar un acuerdo sobre la norma que encomienda al **BCE** la supervisión de la banca de la eurozona. Los líderes europeos se comprometieron a cerrar un acuerdo antes de fin de año. España teme el peligro de no llegar a un acuerdo por su impacto en el mercado. Alemania es el principal obstáculo, ya que exige poder excluir a las entidades con activos inferiores a 50.000 millones de euros y de erigir una 'muralla china' que separe la política monetaria de la supervisión. La creación de un supervisor único es la condición previa para la recapitalización directa de las entidades en crisis a cargo del fondo de rescate (MEDE) y el primer paso para la unión bancaria que rompa el vínculo entre riesgo bancario y riesgo soberano.



ÚLTIMA HORA

FORO ECOFIN DE FINANZAS, CRÉDITO Y RIESGOS



Miércoles, 12 de Diciembre de 2012

A diferencia del resto de Europa, en España no existen leyes que regulen el recobro

A. Lucero: “No es lógico que en España no exista una legislación que regule el Recobro”

Multigestión Iberia es una compañía dedicada a la gestión de cobros de grandes volúmenes de expedientes para entidades de crédito y grandes empresas. Fundada en 1992, pertenece al grupo alemán GFKL Forderungsmangement, uno de los mayores proveedores de servicios financieros en Alemania. Multigestión cuenta con 300 empleados y es una de las empresas de referencia del sector en España. Su consejero delegado es Alejandro Lucero.



Alejandro Lucero
Consejero delegado de Multigestión Iberia

RESERVA EN TU AGENDA EL 5 y 6 DE JUNIO DE 2013 – ecofin@ecofin.es

¿Cuál es la visión actual del sector y en qué medida se ha visto afectado por la crisis?

Aunque en un primer acercamiento muy común, se piensa que el Sector de la Recuperación de Deudas está viviendo con la crisis su punto más álgido, la verdad es que se está produciendo una adaptación fuerte del mismo fundamentalmente por las siguientes razones: la escasa cobrabilidad de las deudas impagadas por la situación económica de los deudores, la ausencia de crédito nuevo, motor de la actividad en general, y la internalización de actividades, antes externalizadas, por necesidades de dar acomodo a los excesos de plantilla. Además, también influye la concentración del Sector en 'players', más grandes capaces de afrontar nuevos retos, y el incremento de venta de 'carteras de créditos impagados', con lo que cambia el perfil de los clientes tradicionales, y por ende, los márgenes y sus necesidades.

¿Cuáles son los servicios más demandados por los clientes? ¿Han variado con la crisis?

Los servicios más demandados por los clientes tradicionales (instituciones financieras, grandes distribuidores, *utilities*, telecomunicaciones, etc.) son fundamentalmente los mismos; pero ahora con una mayor presión sobre la cobrabilidad al menor precio posible. Los inversores institucionales de 'Compra de Carteras' lo que solicitan es compañías con un alto grado de conocimiento real de las expectativas de cobro sobre todo tipo de deudas, con un alto grado de especialización y tiempo de respuesta en análisis y posterior desarrollo.

¿Y los clientes? ¿Cómo les ha afectado la situación actual?

Nuestros clientes, fundamentalmente las instituciones financieras, se han visto afectados, evidentemente en distinta dimensión, por la crisis. Mediante un incremento no conocido hasta la fecha del volumen de impagados, pero más si cabe en los bajos índices de recobro que se están obteniendo y en la total ruptura de modelos anteriores de éxito.

¿Existe una correlación entre impagos y desempleo?

Como he dicho en muchas conferencias, el deudor que no hace frente a sus deudas, sólo lo hace porque no puede pagar, y no porque no quiera, como desgraciadamente se mantiene esa imagen errónea. Por tanto, en el mundo de los particulares la razón fundamental de los impagos es el desempleo y la falta de expectativas reales que esa situación produce, por su extensión en el tiempo, por la desaparición de empresas y sectores, etc.; lo que provoca que el desempleo sea de alta duración, difícil predecir con exactitud. En definitiva, crece la incertidumbre y el número de afectados por unidad familiar.

¿Se puede 'humanizar' la gestión de cobros?

No sólo se puede, y es una máxima en aquellas empresas que se dedican con profesionalidad y código ético, sino que se debe. Y, además, es la única manera de conseguir resultados reales, mantenidos en el tiempo. Las personas que hoy componen esta actividad son profesionales que saben, se preparan y corrigen día a día su actividad; pero no por ello no participan de los mismos problemas que sus deudores, con lo que los comprenden, los conocen y están en el mismo registro.

¿Hay diferencias a la hora de entender el riesgo y reclamar el cobro entre España y el resto de Europa?

Las diferencias se dan en dos ámbitos. Por un lado, existen cantidad de diferencias en el plano de la recuperación legal, tanto en tipo de procedimientos, como en forma y ámbito de actuación. Aunque, sobre todo, donde existen diferencias es en el conocimiento y casuística específica que hay que seguir a la hora de recobrar una deuda específica. Hasta tal punto, esto último es así que aunque han llegado un número considerable de empresas extranjeras y europeas en particular, la actividad cada vez se ha de realizar con un estricto conocimiento local y por personas cada vez más locales.

En España, ¿hace falta regular el recobro o es suficiente con cumplir los códigos éticos de actuación de alguna de las asociaciones del ramo?

A mi entender, claro que sí. No tiene lógica que en España no exista una legislación específica que regule esta actividad, cuando la mayoría de los países europeos si la tiene, y que, además, quede meridiano la manera de acceder a esta profesión. Entiendo que, además, gracias a esta regulación dejarían de percibirse como gestores de cobro, todas aquellas iniciativas con alta publicidad, que ofrecen otro tipo de servicios que, a mi juicio, rayan en la ilegalidad, mediante disfraces o con métodos altamente coercitivos y con grave atentado a la dignidad de los deudores.

¿Cuál es el contenido de esos códigos?

Fundamentalmente existen unos códigos comunes de aplicación internacional y que generalmente son aceptados por las compañías reguladas y que en España nos englobamos bajo la asociación ANGEKO. Están basados en usar sólo principios de legalidad, respeto, y profesionalidad en todos nuestros actos.

Se habla de 'cultura del riesgo'. ¿Qué significa este concepto?

En general y mucho más después de esta crisis, las empresas de todos los sectores tendrán que adoptar una cultura del riesgo, que en definitiva consiste en definir un ciclo de créditos en sus empresas, que regule, informe, participe y actualice todas las decisiones de la compañía, desde la definición de productos, comercialización, aceptación de riesgos, recobro de deudas. Todo ello interconectado y, a ser posible, lo más profesionalizado y actual posible en cada momento de la vida de la empresa. Es, por tanto, que imagino un futuro en el que las empresas tendrán que reflexionar sobre la adquisición y mantenimiento de esos conceptos, hecho que sólo se podrá garantizar si las mismas contratan a empresas de primer nivel para esos procesos en el futuro.

Háblenos un poco de 'Multigestión', ¿qué servicios ofrece?

Multigestión es una compañía que goza de una vasta experiencia local en su sector, pero que pertenece a un grupo multinacional, lo que le confiere músculo financiero y capacidad de internacionalización del conocimiento. Además su capacidad de interlocución a primer nivel con los principales actores de éste mercado, así como al complejo mundo de los inversores internacionales, la convierte en una de las firmas a considerar para, evidentemente, trabajar con ella, o desde luego, para seguir sus opiniones, cursos, participaciones, e incluso un referente para comenzar o continuar una vida profesional dedicada a este interesante y complicado mundo.

¿Qué le ha hecho convertirse en un referente en nuestro país?

Si tuviera que enumerar lo que puede calificarnos de referentes en este sector, diría: innovación - estamos presente en todo tipo de negocios, sectores y posibilidades- y capacidad -creemos que participamos en cuantos foros, encuentros, debates existen al objeto de exponer y aprender de todas las situaciones-. Otro punto fuerte sería nuestra apuesta por el asesoramiento y la formación, ya que uno de nuestros objetivos, es además de los obvios y compartidos con nuestros competidores: el apetito real por asesorar y asesorarnos, con independencia de nuestra participación concreta, y nuestra apuesta decidida por la formación de la cultura empresarial y gerencial de nuestro país, en especial del mundo del crédito.

¿Qué proyectos y retos se plantean para los próximos años?

En general, tenemos todos los proyectos posibles y existentes en el mercado que cualquiera podría enumerar, pero quizás el principal reto a continuar, es aportar soluciones reales a clientes, inversores y deudores, siendo una verdadera referencia continua tanto como compañía como por cada uno de los 300 profesionales que engloban nuestra compañía.