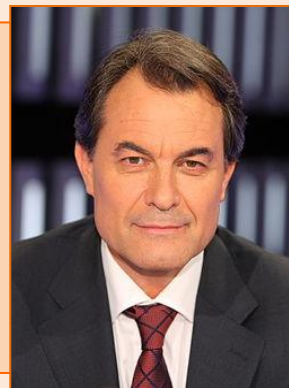


## 46 millones de problemas para Mas

El Tribunal Constitucional ha decidido suspender el 'euro por receta' en Cataluña, tras admitir a trámite el recursos de inconstitucionalidad presentado por el Gobierno en diciembre. La decisión del TC supone la suspensión automática durante cinco meses. La tasa implantada el 23 junio por la Consejería de Salud consiguió recaudar 45,7 millones de euros hasta diciembre. La Generalitat dice que seguirá aplicando el suplemento hasta la recepción de la notificación. Pero, ¿y después?, ¿se quedará con el dinero o devolverá los 46 millones de euros moneda a moneda en una larga cola de 46 millones de recetas? Y tras Cataluña va Madrid, que implantó recientemente este sistema de copago y que no puede tener otro fin que el dado por el Constitucional a Cataluña.



ÚLTIMA HORA

## FORO ECOFIN DE FINANZAS, CRÉDITO Y RIESGOS



Miércoles, 16 de Enero de 2013

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

## J. Aranguren: “Es cierto que por un lado hay más volumen, pero es más difícil recobrar”

Fundada por Dane Eynar Lindorff en Noruega en 1898, Lindorff es una de las firmas líderes en Europa en recuperaciones. Lindorff, que empezó siendo una pequeña oficina en Oslo, está presente hoy en día en once países, entre los que se encuentra España, a donde llegó en 2009. Lindorff es heredera de Reintegra, la filial de recobro del Santander, que lideraba el sector por volumen de operaciones y que fue absorbida por la noruega. Javier Aranguren, responsable de Capital en nuestro país, nos da su visión del negocio a los lectores de ECOFIN.

Por Patricia García y  
María J. Benavente



Javier Aranguren  
Head of Capital en Lindorff España

### ¿Cómo y cuándo llega Lindorff a España?

Lindorff llegó a España en 2009. Es una empresa de origen noruego y es en estos países, los nórdicos y bálticos, donde tenemos una presencia muy importante, con una cuota de mercado por encima del 50%. Entre 2008 y 2009, Lindorff llevó a cabo un proceso de expansión por Europa continental y uno de los países elegidos fue España, que ahora mismo es uno de los focos principales de crecimiento para nosotros.

### ¿Qué líneas de negocio tenéis en España?

En la actualidad, tanto en España como en el resto de países donde estamos asentados, tenemos dos líneas de negocio fundamentales. La primera es la gestión de recobro para terceros, para un banco o una entidad financiera, con objeto de que externalice la gestión de cobro de su deuda, la cual realizamos en parte. Y la otra línea de negocio en la que trabajamos es **la compraventa de carteras de deuda**.

### ¿Cuántas personas conforman el equipo de Lindorff España?

A día de hoy, somos unas 700 personas repartidas en dos centros operativos, un *call center* en Valladolid, donde trabajan aproximadamente unas 350 personas, y otro en Alcobendas, con un equipo compuesto por unas 200 personas. Además, tenemos pequeñas oficinas por toda España.

### ¿Cuál es la visión de Lindorff del mercado de recobro?

Lo que está pasando o hemos visto que está sucediendo en estos últimos años en el mercado es que al aumentar tanto la morosidad, la primera consecuencia es que ha crecido mucho el volumen de deuda que están gestionando las empresas de recobro y esto hace que la gestión del recobro sea cada vez más complicada por dos motivos. El primero obedece al volumen de la deuda: al haber cada vez más deuda en el mercado, es más complicada digerir la nueva. El segundo motivo tiene relación con la crisis, evidentemente: la coyuntura económica en la que estamos hace cada vez más complicado el llegar a acuerdos con compromisos de pago de los deudores. Por este último motivo, en Lindorff, cada vez que hacemos la gestión de cobro, intentamos ayudar al deudor a dar una solución a ese problema que tiene, llegando a algún tipo de compromiso de pagos periódicos para que pueda hacer frente a la deuda, mediante pagos pequeños o, en algunos casos, haciendo descuentos con tal de solucionar esa situación y poder sacarlo de todos los ficheros negativos o los burós de morosidad existentes.

### ¿Ha aumentado la crisis los beneficios de las agencias de recobro?

No. A las agencias de recobro les va peor que antes de la crisis. Aunque es cierto que hay más volumen de deuda, se están reduciendo mucho los márgenes ya que evidentemente ante la situación actual, las entidades financieras también se resienten y aprietan un poco más a sus proveedores en los mismos márgenes. Es decir, como se cobra menos que antes porque el deudor tiene menos dinero con el que pagar, tratan de reducir el margen que pagan a las agencias de recobro para compensar la pérdida. En mi opinión, las empresas de recobro están en peor situación que antes de la crisis.

### ¿Cuál es el tipo de cliente de una agencia de recobro? ¿Ha cambiado?

Los clientes siguen siendo fundamentalmente los mismos. Sin embargo, lo que ha cambiado es el tipo de deuda. Prácticamente, hoy la mayoría de las empresas externalizan parte o toda su gestión de cobro, tanto las entidades financieras como los grandes bancos, pasando por *utilities* o compañías del sector de las telecomunicaciones.

### ¿Existe en España una cultura de gestión del riesgo?

Creo que las empresas españolas han gestionado bien el riesgo. Es cierto que el ciclo económico era muy favorable entonces y cuando esto sucede, las corporaciones deben abrir la mano en el tema de concesión de créditos. No obstante, nadie pensaba entonces que el panorama económico fuese a cambiar de forma tan drástica. Estábamos en una fase expansiva de la economía, todo parecía muy positivo; pero en cuanto todo se torció, esa apertura de crédito se volvió contra quienes concedían créditos. Sin embargo, sigo pensando que, en general, han tenido buenas políticas de riesgo y que no vieron lo que se avecinaba.

Hay cultura, el problema es que la crisis en nuestro país está siendo mucho más acuciante que en otros países y mucho más larga. Es cierto que en otros países han tenido ese problema y que se están recuperando: hay crédito nuevo y los morosos están volviendo otra vez a niveles de recobro, no pre-crisis, pero superiores a los de hace uno o dos años. En España todavía los niveles de recobro bajaron con la llegada de la crisis y siguen estando en esos mismos niveles tan bajos, por lo que no vemos síntomas de mejoría.