



Lunes, 16 de Diciembre de 2013

## Entrevista a Daniel Melo, financial services director de FICO

# “Los gestores de cobro deben dedicar tiempo a adaptarse a las Nuevas Tecnologías”

**Daniel Melo cuenta a ECOFIN cómo a través de FICO, líder mundial en soluciones para grandes organizaciones, se puede acertar más en momentos donde no se puede errar el tiro.**

La firma californiana FICO está acostumbrada a sofisticadas soluciones para sofisticados clientes. Utiliza la ciencia de análisis predictivo para permitir a las empresas automatizar, mejorar y conectar las decisiones. Daniel Melo, su financial services director, participó el pasado mes de noviembre en el V Congreso Nacional de Recobro, organizado en Madrid.

### - ¿Cuál es la propuesta de valor y diferenciación de su firma?

Nuestra función es ayudar a tomar decisiones, decisiones de negocio. Todo empezó con el crédito de riesgo y después pasamos a cuestiones de marketing, de clientes, de capital... Cuando hablo de decisiones hablo de modelos analíticos y también de estrategias de negocio. Mediante estadística y descripción estratégica utilizamos los datos con el fin de decidir. FICO ofrece software y sistemas, pero basado en conocimiento y consultoría.

### - ¿España es un buen país para invertir? ¿Lo está haciendo su empresa?

A parte de las cuestiones políticas, es una realidad que la economía de España está empezando a dar la vuelta. Aún hay una preocupación en el sector del recobro, y hay un gran número de personas que están en el paro. Eso es un riesgo muy fuerte para toda la parte de impagos.

Al mismo tiempo, hay una necesidad de crédito especialmente para las pymes. Hay que garantizar que este crédito está disponible y que la entidad financiera tiene la capacidad de hacer análisis. Todo eso tiene que ser sostenible. Una de las cosas que el mercado tuvo un problema con la crisis fue que los bancos no tenían capacidad de sostenerse. FICO mira como necesidad para todas las partes que sea sostenible. Es necesario tener riesgo pero que sea manejable.

### - ¿Cómo ve el recobro entre empresas?

Es una ciencia muy especial. Si miras a una pyme es como si fuera un recobro de una cuenta personal. Cuando miras a clientes más grandes, hay una necesidad más fuerte de mirar el flujo de caja y hay una necesidad de adaptar el recobro al flujo real. Es complejo.

### - ¿Cómo y cuándo se venderá toda la cartera hipotecaria de SAREB? ¿Hay capacidad para absorber el 100%?

Va a tardar mucho. Yo veo que hay dos problemas aquí, cuando miramos a otros países en los que trabajamos en este proceso de crisis. Nuestra visión global nos da la idea de qué ocurrirá igual en España. Algunos países empezaron a vender su cartera y llevó a una depresión de precios de mercado muy fuertes, lo que generó pérdidas.



Daniel Melo y FICO son especialistas en reunir información mediante distintas herramientas para ayudar a las empresas a tomar decisiones.

ÚLTIMA HORA  
**FORO ECOFIN**

Hay que tener un plan muy bueno para no tener una depresión del precio del mercado; porque si no, será una pérdida para la SAREB y para toda la economía. Cuanto más tiempo se tome y más en consonancia esté con la necesidad del mercado, mejor será. Invertir en España es muy interesante, quizá con la inversión extranjera estos activos pueden salir con más celeridad.

**- ¿La legislación española desincentiva o no el negocio del recobro?, con temas como la ley y agencia de protección de datos, la falta de regulación del sector de recobros, la falta de unidad de mercado (autonomías)...**

Por mi carrera profesional he podido conocer distintas economías (EEUU, Brasil, Venezuela...) y digo con sinceridad que la legislación es con algo con lo que hay que convivir. Dependiendo de tu plan de negocio convives mejor o peor. Si la legislación facilita o no facilita tu actividad depende de la estrategia. Yo viví en los tiempos del 50% de inflación al mes con reglas de protección al consumir e hice recobros, de verdad. La pregunta es: ¿cómo lo haces? Tienes que conseguir que el cliente tenga ganas de pagar. No es fácil.

**- La formación de los gestores de cobros, ¿es suficiente?, ¿falta formación?, ¿falta regulación del acceso a la profesión?**

Tenemos estupendos gestores. El problema que veo es que toda la gestión del mercado financiero está sufriendo cambios radicales en muy poco tiempo. Tenemos que adaptarnos, por ejemplo, a Facebook, Twitter, las tabletas... Quizás nuestros gestores no tengan tanto tiempo para mirar a las nuevas tecnologías, pasan mucho en la cartera y disponen de muy poco para investigar qué se puede hacer con las nuevas herramientas.

**- ¿La huída de la banca del ejercicio del recobro, a través de la venta de sus impagados, es positiva para el sector? ¿Y para la banca?**

Todos los momentos de crisis son momentos de reajuste. Las agencias de recobro tienen que ser miradas por los bancos como parte de su estrategia para hacer el trabajo que no se puede hacer internamente. Hay que tratar a las agencias como herramientas de gestión. Lo que se está haciendo será bueno para el sistema, porque fomenta la venta de carteras morosas. Lo que yo aconsejo es que las agencias deben invertir en inteligencia, para así ser tomadas como herramienta estratégicas.

*“La legislación es con algo con lo que hay que convivir y depende de tu plan de negocio, si lo haces mejor o peor”*