

A De Guindos se le escapa: creceremos más de lo previsto

Foro ECOFIN siempre ha mantenido una previsión de crecimiento por encima del 1%, lo que asegura la creación de empleo, frente a la previsión oficial del Gobierno del 0,7%. Pero ahora se le ha escapado en público al ministro Luis de Guindos. Él también estima que “la buena noticia es que 2014 va a ser el primer año desde que empezó la crisis en que vamos a tener un crecimiento de casi el 1% y habrá creación neta de empleo”. No obstante, Rajoy es gallego y muy prudente y no lo reconocerá por escrito hasta abril, cuando presente el programa de estabilidad. Mientras, Rubalcaba desempolva el eslogan opositor: “lo peor está por llegar”.



ÚLTIMA HORA

FORO ECOFIN DE FINANZAS, CRÉDITO Y RIESGOS



Miércoles, 29 de Enero de 2014

Entrevista a Melania Sebastián, presidenta de Angeco

Melania Sebastián: “Sería un buen momento para plantearse una regulación”

La nueva presidenta de la Asociación Nacional de Entidades de Gestión de Cobro (ANGECO) profundiza para ECOFIN sobre sus objetivos frente a la situación del sector, el estado de la SAREB y la profesión del gestor de cobros. Melania Sebastián apuesta por una laborar continuadora y destaca la idoneidad del momento para regular el sector al que pertenece, donde asegura que los asociados de su patronal defienden un código ético muy estricto.



RESERVA EN AGENDA EL 9 y 10 de JUNIO DE 2014 - PREMIOS Y VII CONGRESO ECOFIN

- Como nueva presidenta de ANGEKO, ¿cuáles son los primeros pasos a dar?

No creo que mi nombramiento deba suponer un cambio importante en ANGEKO. Aunque tenga que haber una cabeza visible, la realidad es que el trabajo de dirección lo lleva a cabo una junta directiva y, básicamente, me planteo dar continuidad a la labor de los últimos años, que creo que han supuesto un gran avance para la asociación.

- ¿Qué objetivos se plantea a corto, medio y largo plazo?

Me gustaría continuar con la labor que ya se inició con la presidencia anterior. Tenemos varios proyectos en marcha. Por ejemplo, estamos intentando promover una regulación para el sector, ya que España es prácticamente el único país de Europa en el que esta regulación no existe. Tenemos en marcha otras iniciativas, como planes de formación, etc. El último proyecto en el que estamos trabajando es la puesta en marcha de una comisión para elaborar estudios e informes detallados sobre la recuperación de deudas en España, que podrían ser útiles para todos los asociados.

- ¿Dónde está el negocio en la compra de carteras fallidas? ¿Su entidad apuesta por ello y por qué?

El negocio está en el rendimiento que espera obtener el inversor al dinero que ha invertido. Se han publicado recientemente varias informaciones muy inexactas sobre este tema. Si hablamos de carteras de consumo, el inversor valora la cartera con datos estadísticos, estima cuánto se va a recuperar de esa cartera, el coste de recuperación, y el rendimiento que espera a su inversión y de ahí obtiene un precio. La clave está en acertar con el porcentaje que se va a recuperar. Si el inversor se equivoca, puede perder dinero, como ha ocurrido ya en algunas ocasiones. En el caso de las carteras hipotecarias, en la valoración también entra en juego las expectativas que tenga el inversor sobre la evolución futura del precio de la vivienda.

“Trabajamos en la puesta en marcha de una comisión para elaborar estudios e informes útiles para todos los asociados de ANGEKO”

- Cuando las entidades financieras hayan vendido todos sus morosos, ¿cómo quedará el sector?, ¿habrá fusiones?, ¿cuántas empresas quedarán y por qué?

No me atrevo a pronosticar nada más allá de los tres próximos meses, porque últimamente cambia todo a una velocidad de vértigo. Muchas entidades, efectivamente, están vendiendo sus carteras fallidas, pero las deudas siguen existiendo, y alguien tiene que gestionarlas. Las ventas de cartera suponen que hay que dirigirse a clientes nuevos. Esto puede suponer un problema para aquellas empresas que tuvieran su negocio concentrado en pocos clientes y pierdan un volumen importante en poco tiempo, pero el volumen en el mercado, en principio, sigue siendo el mismo.

- Más allá del recobro del crédito, ¿cómo ve el cobro B2B?, ¿es un mercado menos atractivo?, ¿por qué?

No es un mercado menos atractivo, es un mercado diferente. De hecho, hay asociados que se centran activamente en este mercado. En España creo que tiene que crecer mucho aún. El principal inconveniente con el que nos encontramos es que las empresas españolas en general no conocen nuestro sector, ni siquiera saben que existimos, y ahí ANGEKO aún tiene mucho por hacer.

- Las actuales agencias de recobro, ¿acabarán ofreciendo servicing a empresas, pymes o autónomos?

Ya hay muchas empresas que lo hacen, pero por mi experiencia, para que funcione hay que plantearse como un modelo de negocio muy diferente.

- ¿Los contact center son competidores, proveedores o intrusos? ¿Por qué?

Yo creo, y esta es una opinión muy personal, que son un tipo más de competidor. De hecho, hay algún contact center asociado a ANGEKO. La habilidad para contactar con el deudor es una parte importante de la gestión de deudas, pero no es la única. El perfil de los asociados es muy variado, y cada uno tiene sus peculiaridades y sus puntos fuertes.

- ¿Cómo y cuándo cree que se venderá toda la cartera hipotecaria de la SAREB? ¿Hay capacidad de compra para el 100%? ¿De qué márgenes de rentabilidad hablamos?

Para mí la pregunta es qué pasaría con el precio de la vivienda si se vendiera de golpe toda la cartera hipotecaria de la SAREB. En cuanto a los márgenes, no conozco las expectativas de todos los inversores, pero estoy segura de que estamos hablando de márgenes muy razonables, muy lejos de lo que se publica a veces en la prensa. En realidad, creo que hay cierta confusión entre el margen de rentabilidad del inversor y el descuento que tiene que asumir el vendedor, que se debe en gran medida a la pérdida de valor de los activos.



Melania Sebastián, abajo en el centro, asistió a la primera reunión del Grupo ECOFIN-Cobros, que reúne a un grupo abierto de empresas y profesionales unidos por el interés común en analizar, conocer, difundir e influir en las actividades financieras y de riesgo relacionadas con la actividad de cobros y afines.

- La legislación española desincentiva o no el negocio del recobro: ley y agencia de protección de datos, falta de regulación del sector, falta de unidad de mercado (autonomías)...

Yo creo que la legislación española hasta ahora ha ignorado al sector, ya que de hecho ni siquiera estamos regulados. Creo que sería un buen momento para plantearse una regulación, ya que las empresas de Angeco defendemos ante todo un código ético muy estricto.

Lo razonable es que sólo quien tenga ese trato ético y profesional hacia sus clientes, y sobre todo hacia los deudores, pudiera ofrecer servicios de gestión de impagados.

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

En la mayoría de las empresas, la formación la hacemos internamente. El año pasado hubo una iniciativa de ANGECO de ofrecer cursos de formación específica, y de momento parece que ha sido todo un éxito. Nos gustaría ampliar esta iniciativa este año, pero los medios de ANGECO son muy limitados, así que ahí estamos, poco a poco.

- ¿La desinversión de la banca en sus empresas de cobros es positiva para el sector? ¿Y para la banca?

Para el sector, a corto plazo, no es una gran noticia. Un banco que vende su empresa de cobro, generalmente mantiene un compromiso de contratación con el comprador durante un período determinado. Cuando esto ocurre, el resto del sector tiene muy limitado el acceso a ese banco, que debería ser un cliente potencial, y además hay un nuevo competidor en el mercado. En cuanto a la banca, es obvio el beneficio que están teniendo con la venta de estas empresas. El problema lo podrían tener si mantienen un compromiso de contratación con una empresa que en el futuro no les da una calidad de servicio adecuada, pero es algo que procuran dejar bien atado en los contratos correspondientes.

“¿Qué pasaría con el precio de la vivienda si se vendiera de golpe toda la cartera hipotecaria de la SAREB?”