

OBSERVATORIO ECOFIN-EXPANSIÓN DE CRÉDITO Y COBRO

La innovación se abre paso en el sector de la gestión de cobros

RETOS/ La actividad financiera se enfrenta al reto de la innovación, al tener que adaptarse a la revolución digital y a los nuevos modelos de gestión y de relación con otros actores, entre otros desafíos.

Elena Lozano. Madrid

En un escenario en el que las variables macroeconómicas van dando signos de recuperación, surgen nuevas fórmulas de innovación en el sector de la gestión de cobros, como se debatió en el Observatorio de Crédito, Cobros y Morosidad, centrado este trimestre en La innovación en crédito y cobros, organizado por EXPANSIÓN y Foro Ecofin, y moderado por el presidente del mismo, Salvador Molina. “El gran reto de la actividad financiera actual pasa por la innovación, donde una parte importante es la adaptación a la revolución digital y la incorporación de las actividades FinTech, pero donde otra parte menos llamativa y más trascendente la aportan los nuevos modelos de relación (*partnering*) y de gestión, donde las empresas de recobro y los inversores de riesgo tienen mucho que decir”, explicó Molina.

Según datos de Axesor, se sigue consolidando la caída en el número de empresas que entran en concurso de acreedores, ya que el primer trimestre del año es el quinto consecutivo de caídas, y la tasa de morosidad agregada sigue reduciéndose, aunque lentamente (actualmente está en torno al 11%), como contó Guillermo Cabot, director del área Risk Solutions de Axesor.

Sin embargo, en su opinión sigue habiendo algunas “asignaturas pendientes”, como el desarrollo de nuevos sectores de alta aportación en valor añadido (los relacionados con la innovación y las tecnologías, por ejemplo) y el reparto sectorial por la geografía nacional, debido a que en España existen “desiertos productivos”, es decir, “zonas en las que prácticamente no hay actividad productiva”. Además, explicó que “para que España consolide y asegure un buen futuro económico necesita empresas más competitivas, de más talla y que tengan una capacidad de generar negocio en el mercado global”. En relación a la financiación, aseguró que sería bueno que las entidades financieras llevaran a cabo una “mayor concesión



SALVADOR MOLINA
Presidente del Foro Ecofin

“El gran reto de la actividad financiera actual pasa por la innovación, donde una parte importante es la adaptación a la revolución digital”



GUILLERMO CABOT
Director del área 'risk solutions' de Axesor

“Para que España consolide y asegure un buen futuro económico necesita empresas más competitivas y de más talla”



RAFAEL GONZALO
Director general de Link Finanzas

“Las empresas del sector tienen grandes oportunidades de ver en qué parte de la cadena de valor van a competir”



RAFAEL ECHEVARRÍA
Jefe del departamento de Suscripción de Riesgos de Solucion España

“El recobro ya no es un producto añadido, sino que se ha convertido en un producto estratégico”



PABLO REIGADAS
'Key account manager' de Lindorff

“La financiación no bancaria tiene que ser clave en la recuperación, que ya es una realidad, aunque es necesario ser prudentes”



ALEJANDRO LUCERO
Presidente de Multigestión Iberia

“Las entidades financieras volverán al riesgo, pero lo harán cuando puedan y estén convencidas”

de crédito destinada a la pequeña y mediana empresa para dinamizar la economía enfocando dicha financiación a actividades productivas, no solamente a sanear el pasivo”. Recordó, también, que “el negocio de la financiación pasa por el binomio riesgo-rentabilidad”.

En este contexto, se prevé un incremento del crédito,

como explicó Rafael Gonzalo, director general de Link Finanzas, que señaló que “el crédito va a subir, aunque no tanto como nos gustaría, y tenemos que adaptarnos”. En su opinión, 2015 será un año “muy intenso”, en el que “las estrategias de las distintas entidades van a ser cada vez más diferenciadas”. Además, afirmó que “los focos de innova-

ción no van a ser tanto tecnológicos como de modelo de negocio y de procesos, lo que dará oportunidades y generará retos”.

Pablo Reigadas, Key Account Manager de Lindorff, coincidió con este planteamiento y apuntó que “resistencia a la innovación, más allá de la tecnología, la clave es el cambio de modelo de nego-

cio, ya que la situación de hace diez años no tiene nada que ver con lo que ocurre ahora”. “La financiación no bancaria tiene que ser clave en la recuperación, que ya es una realidad, aunque es necesario ser prudentes”, agregó.

Según explicó Reigadas, en Europa existe una parte muy importante de financiación no bancaria, un sector que

CAÍDAS

La caída del número de empresas que entran en **concurso de acreedores** se sigue consolidando y la tasa de morosidad agregada reduciéndose, aunque lentamente.

puede cubrir la función de concesión de riesgo que ahora mismo las entidades financieras no están asumiendo. “Ahora los bancos no están dispuestos a arriesgarse y hay otras entidades que sí lo están”, aclaró.

Por su parte, Alejandro Lucero, presidente de Multigestión Iberia, explicó que las previsiones de los factores macroeconómicos para 2015 son buenas y que está cambiando el modelo bancario, ya que han aparecido nuevos jugadores. En este escenario, la innovación puede pasar por crear una relación de *partnering* real entre la banca y las entidades de recobro, ya que hasta ahora su relación “ha sido de eficiencia”, apuntó Lucero. En su opinión, las entidades financieras deberían recuperar el activo de riesgo, porque si no, solamente hacen una función de intercambio de producto financiero. De hecho, las entidades financieras volverán al riesgo, pero lo harán “cuando puedan y estén convencidas”, explicó Lucero.

Sobre este tema, Gonzalo, de Link Finanzas, aseguró que las entidades financieras no van a desaparecer, “pero van a tener una mayor incidencia de competidores distintos”. “Las empresas del sector tienen grandes oportunidades de ver en qué parte de la cadena de valor van a competir y en cuáles tiene más sentido hacer un esfuerzo”, añadió. Gonzalo comentó, también, que las entidades financieras cambiarán su modelo de funcionamiento, pero la principal innovación será una mayor diversidad de jugadores.

“El recobro ya no es un producto añadido, sino un producto estratégico”, apuntó Rafael Echevarría, jefe del departamento de Suscripción de Riesgos de Solucion España. En el contexto actual, son preocupantes los plazos medios de cobro, que en España son muy altos y empeoraron en 2014 respecto a 2013.

Estos plazos podrían bajar si se produjera una recuperación del crédito. Echevarría concluyó: “Quizá 2015 sea el alivio y estemos más cerca del resto de Europa”.