

FINANZAS

Las principales firmas de recobro del sector financiero dicen estar saturadas de expedientes de impagos. Han comenzado a decir *no* a nuevos encargos de bancos y cajas. La mayor parte de las grandes firmas han duplicado y triplicado sus equipos de gestores en los últimos 12 a 18 meses; sin embargo, no dan abasto. Cuentan que un gran banco extranjero que por siete veces había aparcado ofertas de trabajo de una de ellas, llamó hace unos días para pedir cita con su director general para Europa a fin de trasladar una cuantiosa cartera de impagados. Y en otra

firma, el comercial dio cita a una caja de ahorros para dentro de un mes; porque tiene la agenda llena de visitas y porque no podrían asumir más encargos. A esta situación se suma una avalancha esperada de gestión de cobros en hipotecas, que ya acumula la banca en filiales de aparcamiento y venta. Todo el sector prepara sus servicios de gestión hipotecaria, porque sólo el grupo Geslco y Gescobro, a través de 130 Serveis Inmobiliaris, han prestado este servicio tradicionalmente. La CAM, el Citi y Caixa Catalunya ya han vuelto a abrir las pujas hipotecarias.

Las entidades financieras preparan la venta de carteras hipotecarias para sacarlas de balance mientras la CAM y el Citi abren pujas que se suman a las dos vendidas por Caixa Galicia en 2008

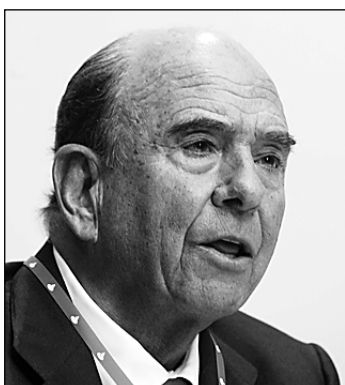
El recobro no puede con más mora bancaria

Más de 15 inversores con acento inglés, alemán, sueco y hasta japonés reunió Caja Madrid en su 'roll show' de presentación para la venta de una cartera de 2.500 hipotecas fallidas. ¡Era la mayor subasta de cartera hipotecaria de España! Sin embargo, tras la primera puja de precios se vió que existían más de 22 puntos de diferencia entre el precio de los compradores y el esperado por Caja Madrid para vender. Y es que los bancarios quieren recuperar un 80% de su deuda fallida, pero los inversores no estiman recuperar tanto y sólo llegan a ofrecer el 40 ó 50% del principal de la deuda como máximo.

Recuerda uno de aquellos inversores que la complejidad de la puja de Caja Madrid era muy grande, ya que puso a la venta una cartera que llaman 'performing'; es decir, que contenía deuda viva aunque con malas expectativas de cobro. Este hecho exigía que quien comprara tuviera ficha bancaria porque tenía que seguir gestionando cobros y pagos, asumiendo los créditos vivos. Pero ni por precio, ni por exigencias, Caja Madrid pudo colocar esta cartera en 2008 y acabó retirándola del mercado.

Ahí murieron los intentos de cajas y bancos por vender cartera hipotecaria vendida antes del cierre de ejercicio de 2008. La principal razón es que había que cerrar balance y no se podía afectar a toda la deuda hipotecaria con una infravaloración dada por el precio de mercado que afloraban estas operaciones de compra-venta de hipotecas fallidas. Dicen en Gesif, Multigestión, Gescobro y otras entidades que la razón es que pedían mucho, "pero también porque sobra trabajo, como para ajustar tanto a las condiciones".

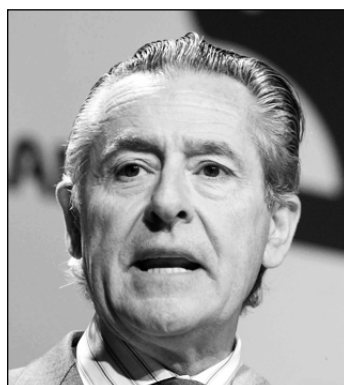
La CAM, Caixa Tarragona y otras cajas catalanas retiraron sus ofertas de venta en 2008 después del trabajo de tasación de los inversores, que se volvieron malumorados a sus países de origen después de pagar el trabajo de auditoría de inmuebles a firmas especializadas españolas como 130 Serveis Inmobilia-



Emilio Botín, presidente del Banco Santander.



Ángel Ron, presidente de Banco Popular.



Miguel Blesa, presidente de Caja Madrid.

ris. Sólo prosperaron la venta de dos carteras de hipotecas en 2008. El vendedor de ambas fue Caixa Galicia. En un caso se trataba de 600 expedientes de primera vivienda en toda España, y en la segunda cartera figuraban 280 viviendas de segunda residencia en el Levante español. Fue la única entidad financiera española dispuesta a flexibilizar sus precios y la adjudicó a dos fondos norteamericanos.

Vuelven los inversores

Sin embargo, han vuelto los inversores porque esperan que salvado el escollo de la puesta en balance de fin de ejercicio, a partir de marzo se reactiven las operaciones que tanta tradición tienen en Estados Unidos, Reino Unido y Alemania, entre otros países. Dice el gerente de una empresa de recobro que cada mes se reciben tres ó cuatro llamadas desde las grandes consultoras ofreciendo que hay un fondo o un 'hedge fund' interesado en comprar carteras.

Alejandro Lucero, consejero delegado de Multigestión Iberia, dice que hay dos razones que explican que vuelvan las operaciones hipotecarias al mercado. La primera es que el mercado hipotecario español puede estar tocando suelo, lo que permite poner precio a los inmuebles. Y en segundo lugar, que la banca

ha aumentado sus dotaciones por fallidos, por lo que hay menos expectativas de afectar al balance si se aceptan precios más cercanos a los del mercado, porque el banco debe de calcular el coste de manipulación interna aunque lo realice una filial de aparcamiento inmobiliario creada para ello (por ej., Altamira Real State del Santander), pero que consolida.

Es llamativo que no existan inversores nacionales interesados en participar de este pastel, mientras que estos 'hedge funds' o fondos de inversión extranjeros suelen destinar un 50% de sus recursos a la compra de estas carteras morosas tan normal en la operativa bancaria británica o alemana, pero que en España se venden sin luz ni taquígrafos, y con larguísimas cláusulas de confidencialidad.

La mora española atrae a inversores japoneses como el Shinsai Investment, el brazo armado del banco de igual nombre, y a muchos europeos. Los bancos de inversión norteamericanos han sido tradicionales compradores, aunque la quiebra de Lehman Brothers ha quitado al actor más activo en España y a uno de los aliados de la firma Gesif, de capital privado español. Aún queda el Bank of America que opera en alianza con la firma de recobro Multigestión Iberia, ahora propiedad de la firma alemana GFKL, aunque es una entidad que se define 'multi-inversores', ya que también da servicio de valoración y gestión de cobros a otros dos

inversores norteamericanos: el fondo Apolo I y el fondo Carval Investors, que aunque norteamericano opera desde Londres. Igual que DB Investment Bank, que pujó sobre varias carteras.

Además, en España tienen estructura propia de inversión y también de recobro los suecos de Intrum Iustitia, los noruegos de Aktiv Kapital y los americanos de Link Finanzas. Los ingleses de Cabot Financial, ligados a la banca británica, acabaron dejando el mercado español el pasado año tras vender el 20% del capital y las 'joint ventures' compartidas con la catalana Gescobro.

Martí Gelabert, director general de 130 Serveis Inmobiliaris, explica que "tras años buenos en los que sólo se gestionaba venta y era fácil negociar para evitar ejecuciones; ahora vuelven los tiempos que vivimos en los 90 con un largo proceso de negociación para obtener las fincas en dación de pago o en venta durante el proceso de ejecución, pero donde es más difícil vender y recuperar el dinero", una de las especialidades de su firma que trabaja para bancos, cajas y fondos que han comprado cartera inmobiliaria a algún banco español.

Juancho Vizcaíno, gerente de Gesif Hipoges Iberia, explica que hasta ahora "en España no había deuda hipotecaria, por lo que no se había desarrollado la industria de recobro hipotecaria, pero ahora se crea un cuello de botella por la demanda de bancos y cajas que no puede ser satisfecha". Razón por la cual el grupo Gesif está creando ahora esta nueva filial.

Dicen fuentes del sector y de la patronal ANGEKO que antes de fin de año nacerán diez nuevas firmas especializadas que invertirán cinco millones de euros en dotarse de una red de especialista en recobro, en refinanciación y en 'real state'. A ellas se sumarán otra veintena nacidas como desarrollo de negocio desde las principales agencias de gestión de cobros del país, que invertirán en torno a veinte millones de euros en dotarse de estos servicios. Todo un sector en crecimiento bajo demanda.

Salvador Molina

Banco Santander, BBVA, Popular y Caja Madrid, al frente de la venta de carteras morosas

✓ La venta de carteras sobre créditos fallidos es algo normal en muchos países y, desde hace cuatro años, también en España. El Santander, BBVA, Popular y Caja Madrid son las entidades más activas, aunque una decena de cajas, casi todos los bancos y todas las financieras de consumo ya lo hacen. En 2005, Banco Santander abrió la veda al colocar 250.000 expedientes de deuda fallida por un valor nominal de 1.400 millones de euros. Cobró por ella 50 millones de euros de manos de la multinacional sueca Intrum Jus-

titia, que lideró esta compra de carteras en los primeros años. BBVA retiró el año pasado la que tenía en venta, pero en 2007 había colocado ya una cartera de deuda fallida de más de diez años de antigüedad por un valor nominal de 720 millones de euros. La gestiona Multigestión Iberia, aunque la compró el fondo norteamericano Carval Investors. Banco Popular lidera el ránking de quien más cobró por una venta de cartera, ya que recibió 70 millones de euros por una cartera que gestiona también Multigestión y que incorporó como

novedad deuda de empresa en el 50% del total de la misma. Lo normal es que se trate de fallidos de crédito consumo, tarjetas, descubiertos bancarios, etc. Por eso, suelen ser vendedores permanentes Finanmadrid (Caja de Madrid), Santander Consumer Finance, Barclays Card y Citi; pero también todas las financieras de auto, de distribución (Carrefour, Alcampo), de tarjetas de crédito y de crédito al consumo (Banco Sigma, Cetelem) y gran parte de las cajas. Antonio Luque, presidente de Actividades de Recuperación,

explica que ellos aportan valor por su especialización y reducen costes a la banca con su 'outsourcing'. Como dice él, "cada uno debe dedicarse a su 'core bussines' para ser eficiente". Dicen fuentes del sector que ahora hay abierta más de media docena de operaciones de venta de cartera, que podrían proceder de Santander Consumer, Finanmadrid, Caja Granada, Banco Sigma, Cetelem, Citi y alguna caja catalana pequeña. A ellas hay que sumar las carteras hipotecarias que intentan vender Citi, la CAM y Caixa Catalunya.

SUBRAYADO

Faltan cobradores, sobran disfraces

👁 El sector del recobro en España está perseguido por una mala imagen innata a un negocio 'made in Spain' como es la gestión de cobro mediante la coacción de un disfraz: monjes, payasos, panteras rosas... o frac. Por contra, las empresas de gestión de cobros que dan servicio a las entidades financieras acogidas en la patronal ANGEKO son modernos departamentos de teletrabajo dotados de herramientas informáticas similares a los 'call centers' de telemarketing en el que quedan anotadas las incidencias, los datos y las horas de llamada que el sistema selecciona y reparte. Y en todos los casos, los gestores de cobro bancario tienen un seguimiento 'on line' a tiempo casi real.