

La falta de liquidez acelera las ventas de carteras de crédito

Media docena de cajas sacan préstamos al mercado. La oferta comienza a superar la demanda

ESTRATEGIA

E. Contreras

La persistente dificultad para levantar fondos a precios razonables en los mercados mayoristas está cambiando prioridades en el mundo de la banca. Casi media docena de cajas de ahorros han puesto el cartel de venta a carteras de crédito de dudoso cobro para evitarse el laborioso trabajo de tratar de recuperar la deuda y, sobre todo, obtener *cash* con prontitud, indican expertos del sector que eluden descubrir sus nombres porque aspiran a lucrarse con esos contratos.

El fenómeno de la "venta" de *portfolios* de préstamos impagados es relativamente reciente en España, aunque de gran tradición en Estados Unidos, Canadá, los países nórdicos y otros europeos como Reino Unido o Alemania. En España, empezó a tomar carta de naturaleza en 2002-2003. El gran impulso llegaría en 2005 cuando el Santander enajenó deuda fallida por 1.400 millones de euros de valor facial (dinero pendiente de cobro). Y el año pasado fue la gran eclosión con 23 operaciones (carteras de entidades financieras y de telecomunicaciones) por un total de 3.500 millones.

La incursión de las cajas ha sido, sin embargo, muy limitada hasta la fecha. Y las primeras que se han atrevido a tratar de desprenderse de préstamos inmobiliarios

donde hay menos compradores. "Ahora es muy difícil valorar un inmueble y la hipoteca es una estructura más compleja si hay que vender la casa", explica el director general de Intrum Justicia, Luis Salvaterra.

Sin embargo, la ruptura de la vieja reserva a vender las carteras de deuda, sobre todo créditos al consumo o tarjetas, por parte de la banca está provocando una avalan-

Bancos, firmas especializadas y capital privado

Decenas de entidades han recalado en España en los últimos años seducidas por el pujante negocio de la gestión de cobro. Algunas entrando en el capital de firmas españolas: las británicas 1st Credit en Reintegra, del Santander y Cabot Financiar en Gescobro, la alemana GFKL en Multi-gestión o la noruega Aktiv Kapital comprando la española Treym Consulting. Hace tres años, apenas había dos o tres firmas extranjeras y ahora superan la docena. También entraron fuertes bancos como Lehman Brothers, Bank of America o Goldman Sachs, aunque la crisis 'subprime' paralizó a finales de 2007 su ofensiva.

cha de inversores y empresas especializadas en gestión de cobros. En un cortísimo plazo de tiempo, España se ha convertido en uno de los mercados más atractivos. La razón no es otra que el avance continuo de la morosidad, que se traduce en un claro negocio.

El dilema de los costes

Coincide con ese fenómeno, que la banca necesita liquidez y ser más eficiente le obliga a exteriorizar cada vez un mayor número de procesos. "Las entidades no quieren cargarse de recursos y estructura para la gestión de la deuda, no es su *core business*", subraya la directora general de Aktiv Kapital, María Haddad.

Este tipo de compañías con fuerte tradición en países nórdicos y anglosajones pagan entre el 1 y 10% del valor facial. El precio final depende de la antigüedad de los créditos, si son clientes particulares o empresas y si se ha intentado cobrar antes la deuda, detalla el ejecutivo de Intrum Justicia.

En la actualidad casi no hay caja o banco que no haya exteriorizado parte de la gestión de cobro a empresas especializadas, mucho más eficientes en la recuperación de la deuda. La clave de su mayor éxito en el recobro está en la experiencia, con sistemas muy afinados y en el *modus operandi*.

"En Aktiv Kapital tratamos de ver cómo puede afrontar el pago el cliente y le buscamos una solución, porque en la mayoría de los casos el impago es por un problema de solvencia y no por una voluntad de impago", explica María Haddad.