Multigestión, el líder del recobro

CON 400 EMPLEADOS, INGRESA 25 MILLONES AL AÑO Y MANEJA UNA CARTERA DE CRÉDITO A RECUPERAR DE UNOS 700 MILLONES DE EUROS

F. RODRIGUEZ
MADRID

En España hay un montón de empresas de recobro conocidas por sus dudosas regulación legal y profesionalidad, a veces acompañadas por nombres llamativos y por el aspecto atrabiliario de sus cobradores, que llegan a presentarse disfrazados ante los morosos.

Éste no es el caso de Multigestión Iberia, que, junto con una decena de compañías más, lidera el mercado de recobro nacional de las grandes empresas.

Operativa desde 1992, Multigestión Iberia tiene 407 empleados y nueve delegaciones en España y Portugal, factura al año 25 millones de euros y maneja una cartera total de deuda a recuperar que suele oscilar entre 500 y 700 millones de euros. El 60% de sus ingresos proviene del recobro por cuenta ajena; el 30%, de la gestión de carteras de deuda adquirida; y el resto, de dos negocios colaterales, el recobro para el sector de la sanidad -sobre todo, grandes laboratorios- y la auditoría de stock para fabricantes de automóviles y concesionarios.

Multigestión Iberia trabaja con unos 25 o 30 grandes grupos españoles, entre los que se encuentran, sobre todo, casi todas las instituciones bancarias y muchas de las grandes cajas de ahorros nacionales. «Desgraciadamente, las pyme no han acudido a nuestros servicios porque la decena de grandes compañías que estamos muy reguladas somos conocidas sólo por la gran empresa, y el resto, ya que el sector está muy atomizado, tiene mala publicidad», explica el presidente y consejero delegado de la compañía, Alejandro Lucero.

Además de estar interesada en ofrecer sus servicios a las pyme, Multigestión Iberia -que sólo cobra comisión si recobra la deuda que se le ha encomendando, aunque sólo admite encargarse de la que «es cobrable»- quiere abrirse a otros segmentos de mercado como son los del seguro, las mutualidades y la distribución, además de las compañías suministradoras de otras actividades donde ya está presente como es la relacionada con el automóvil. «Mientras el paro sea elevadísimo, los impagos tienen que seguir creciendo: este año se tocará el tope, pero la morosidad será alta en 2010 y 2011 y comenzaremos a volver a la situación anterior un año después», vaticina. Este directivo de Multigestión Iberia opina que hasta 200 o 250 empresas morosas, «las compañías no necesitan externalizar la gestión de su deuda». ⊠

Jesús Umbría

EL PRESIDENTE. Alejandro Lucero

Las claves del recobro

1.- Conocimiento del Deudor: localización física; perfil económico del mismo; características socio-demográficas; experiencias crediticias positivas/negativas del deudor.

2.- Conocimiento del Producto y/o Contrato: posibilidades financieras que ofrece; marco legal del documento; refinanciaciones dentro del marco financiero/legal.

3.- Rango de Negociación: plazo; importe; tipo de interés, quitas, etc.

4.- Experiencia del Gestor de Cobro: habilidades individuales; técnicas de negociación; capacidad de persuasión, generación de confianza/empatía.

5.- Competencia con otros impagos: rapidez de acción, flexibilidad.

1.- Soluciones universales o globales para problemas particulares.

2.- No utilización de la potencialidad total del deudor y/o producto.

3.- Inexperiencia del gestor de cobros.

4.- Escasa flexibilidad durante la negociación.

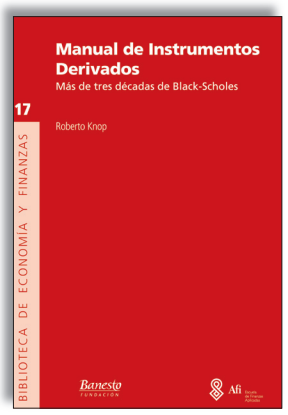
5.- Excesiva tardanza en el contacto efectivo con el deudor.

La butaca
Recomendaciones

Libros

MANUAL DE INSTRUMENTOS DERIVADOS
Roberto Knop
Ediciones Empresa Global
30 euros

■■ La crisis ha definido un nuevo orden en el mundo financiero de los derivados. El libro analiza las últimas transformaciones de estos instrumentos e incorpora herramientas para su análisis. ⊠



PUNTO Y SEGUIDO
VV. AA.
Ediciones Urano
14,90 euros

■■ A través de las experiencias de los autores, este volumen recoge recomendaciones para afrontar el desempleo y aprender a gestionar la nueva situación de una manera constructiva. ⊠

TRIBUNA

TOMEMOS LAS RIENDAS DEL CRECIMIENTO

PINO BETHENCOURT
SOCIA DIRECTORA DE BETHENCOURT STRATEGIC DEVELOPMENT

Lo que más me preocupa de la difícil situación económica nacional es la espera y la pasividad que muestran muchos negocios españoles. De hecho, es algo que muchos intuimos y comentamos en nuestros intercambios, pero, ¿cómo ponerle remedio?

No es evidente arreglarlo porque se trata de un problema emocional, y no nos gusta admitir que las emociones se inmiscuyen en nuestros negocios. El 80% de los frenos actuales a la toma de decisión efectiva en las empresas españolas son de carácter emocional. Pero, aquí todos somos tan racionales y tan listos que 'las emociones no nos afectan'.

Sin embargo, un colectivo de empresarios y directivos que acaba de perder todas sus expectativas de crecimiento, que ha tenido que reducir bruscamente su estructura de costes y que tiene que rogar más tiempo a bancos y proveedores, está pasando un proceso enorme de pérdida. Los expertos nos dicen que hay dos formas de enfrentarse al luto emocional: por las buenas y por las malas.

Para pasarlo por las buenas hay que dejarlo salir y sentirlo lo antes posible. El empresario debe vaciar su agenda de compromisos y darse un tiempo para expresar la rabia, la pena, la angustia y el horror.
Por las malas quiere decir que uno finge que no le importa. Se ducha por la mañana, se pega una sonrisa de plástico en la cara y se va a la oficina a encerrarse en el despacho o a entretenerse con problemas operativos, a poder ser, muy absorbentes sumamente distractores de la dura realidad.

Los empresarios que ya han sufrido pérdidas en el pasado han podido comprobar que hay que aceptar la nueva situación empeorada para poder pensar en cómo volver a crecer. Es preciso que todos tomemos las riendas de nuestros negocios. Tomemos de una vez las decisiones difíciles y dejemos atrás el lamento. Sólo así podemos volver a crecer. ⊠