

IBM, Steria, TecnoCom, Panel Sistemas o Ydilo apuestan por esta área para 2009

La escalada de la morosidad da alas al software de control de riesgos

M. J. / S. M. Madrid

La morosidad de los créditos concedidos por bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito a particulares y empresas en España subió en septiembre hasta el 2,543%, la tasa más alta desde abril de 1998, cuando se situó en el 2,55%, según el Banco de España. Este dato supone un incremento de 0,103 puntos respecto a la tasa de agosto, que se situó en el 2,44%, y es más de tres veces superior a la de septiembre de 2007 (+1,772 puntos), cuando se colocó en el 0,771%. Este aumento de la morosidad es la decimoquinta subida consecutiva.

Unos datos poco alentadores para el conjunto de la economía, pero de los que el sector tecnológico puede encontrar una vía de crecimiento para 2009. Y es que una de cada diez empresas españolas (el 10,3% del total) tiene un elevado riesgo de incumplir con sus compromisos de pago a lo largo del próximo año, según los datos que maneja la firma española Panel Sistemas, quien comercializa una solución de riesgos de crédito denominada Rizqalia.

Esta predicción incluye, dicen, no sólo las compañías que ya vienen incumpliendo sus obligaciones, sino nuevas compañías muy vulnerables a las variaciones negativas del entorno, y para las cuales una situación como la actual las hace más propensas al incumplimiento, con una probabilidad de generar un impacto superior al 70%.

Los expertos consultados por **CincoDías** aseguran que con la actual crisis económica

ca se ha pasado de un modelo comercial donde primaba el "vender a toda costa" a otro donde se apuesta por la "calidad del cliente". Un cambio de criterio que va a multiplicar por 10 o por 15 la cantidad de expedientes que tendrán que evaluar los analistas de riesgo de las compañías.

En esta tarea de vigilancia exhaustiva, que ya no se circunscribe al sector financiero o de *telecos*, sino que se ha extendido hasta las editoriales, las compañías de venta por catálogo, las centrales de compra o incluso "los distri-

ATENCIÓN DE LAS BOLSAS

● **Los productos de gestión de riesgos** están bien valorados en las Bolsas. Experian, uno de los actores del sector, ha visto cómo sus acciones subían un 55% desde octubre. La demanda de sus soluciones impulsó los ingresos un 13% en su primer trimestre.

buidores de lencería", es donde quieren posicionarse las compañías tecnológicas. Para algunas de ellas estas soluciones informáticas contra la morosidad se han convertido en una de sus grandes apuestas de negocio para 2009. Steria, Panel Sistemas, Experian, IBM, TecnoCom (Getronics), Ydilo, Everis o Indra aspiran a hacerse un hueco, unas con productos propios y otras integrando soluciones de terceros.

La filial española de la consultora Steria anunció hace unos días que ha cerrado un acuerdo con la holandesa Everest para traer al merca-

do una solución que suma las ventajas de sus respectivas herramientas (Sedas y Aquima) para la gestión del recibo de deuda. Entre los clientes de esta última están entidades como ING y Aegon.

Pablo Rivera, director de operaciones de la española Panel Sistemas, explica que el problema actual es que muchas empresas utilizan información económica muy antigua de sus clientes. "Además la mayoría no tiene soluciones que automatizan las decisiones en función de su política de riesgos y que estén integradas con sus sistemas informáticos, con lo que la mayor parte de las operaciones se controlan manualmente y dependen en muchos casos de criterios subjetivos".

El directivo, que explica que su empresa está negociando con Indra para que distribuya su solución, cree que la gestión de riesgos "está en pañales en España", y apunta que la solución que propone su empresa, Rizqalia, resuelve esos problemas y ofrece en tiempo real ("en pocos segundos") una valoración de la calidad crediticia del cliente.

"Facilitamos la vida al analista de riesgos, que puede hacer una tarea más consultiva, porque ponemos en su mano una pasarela de acceso a cualquier fuente de información, ya sea interna (los propios sistemas *Legacy* de las compañías como sistemas de preclasificación, cobros, facturación, listas negras...) o externa (agencias de información comercial, Bureaus de Crédito...)". Esta solución permite también que los comerciales de una empresa re-

ciban en sus móviles, PDA o portátil antes de ir a ver a un cliente información sobre si cumple las condiciones óptimas para hacer con ellos una operación, o simular cómo una campaña comercial puede elevar sus ventas y su morosidad antes de lanzarla.

También IBM ha situado en su oferta la ayuda a las entidades financieras para controlar riesgos y optimizar recuperaciones de deuda. "Nos dimos cuenta en mayo de su importancia en la medida que la situación económica empeoraba", explica Gema Faura, responsable de la Práctica de Riesgos de IBM Consultoría, quien indica

Las empresas tecnológicas han desarrollado nuevas aplicaciones para el seguimiento de las facturas.

que la filial española se ha aprovechado de los desarrollos hechos por otras divisiones del grupo. La ejecutiva aclara que el gigante azul ofrece aplicaciones para el diagnóstico de la solvencia de los de las entidades financieras. Además, integra en los sistemas de bancos y cajas he-

rramientas de terceras compañías (como Experian, Polaris y Fair Isaac) que les ayudan a gestionar la deuda contraída por los clientes con las propias firmas. "Estas soluciones realizan tareas como ejecutar llamadas de manera automática", continúa Faura, que añade que también proporcionan soluciones para almacenar y filtrar toda la información obtenida de los trabajos diarios que se hacen con los clientes.

Getronics España, controlada por TecnoCom, también tratará de impulsar su presencia en este área gracias a su sistema de gestión del riesgo de crédito, llamado Diana.



IBERCAJA & EMPRESAS

Información de Ibercaja para Empresas

Póliza Multiproducto

Conduzca su circulante como necesite en cada momento

En los tiempos actuales la empresa debe trabajar la optimización de su riesgo financiero. Las épocas en las que un alto porcentaje de líneas de descuento, de financiación de extranjero o de cuentas de crédito estaban ociosas para un "por si acaso" han terminado.

a través de su Póliza Multiproducto(*), una única póliza que ofrece todas las soluciones necesarias para financiar el circulante de las empresas. Una de sus ventajas fundamentales es que el cliente decide en cada momento en qué producto utilizar la financiación concedida.

Si usted desea más información, puede solicitarla a través del correo electrónico en negocioempresas@ibercaja.es

Aproveche su crédito al 100%. Ibercaja facilita esa optimización del riesgo financiero



- A Descuento comercial
- E Anticipo de análisis norma 88
- C Importaciones
- D Exportaciones
- E Contingencia
- F Créditos documentarios
- G Avales
- H Cuenta de crédito



902 11 55 33 • negocioempresas@ibercaja.es

iberCaja Empresas

...porque la vida es crecer.

(* Sujeta a los requisitos de concesión de créditos de Ibercaja.

Un 'cobrador del frac' automático

La española Ydilo ha creado una solución de voz automática que permite a las empresas que la usan informar a los clientes deudores a través del teléfono sobre las deudas pendientes y facilitar la gestión de sus pagos. David González, responsable de Desarrollo de Negocio de la empresa, señala que la aplicación permite agilizar el seguimiento de esos clientes y al ser un canal automático (es decir, un interlocutor virtual) "evita la incomodidad de otros métodos de cobro más

violentos", añade refiriéndose al Cobrador del Frac. El sistema ofrece al usuario opciones para hacer el pago vía tarjeta visa o bien puede dar instrucciones para hacerlo mediante transferencia o abono en cuenta. González señala que esta solución telefónica reduce la carga de trabajo para los *call centers* de las empresas, además de mejorar la información que reciben sus integrantes al filtrar los datos obtenidos de las llamadas.

En España, la gestión de riesgo genera un negocio de

unos 350 millones de euros anuales. La cifra, que no incluye a las empresas dedicadas al recibo, se refiere a las firmas que tienen soluciones propias para gestionar el riesgo y aquellas que tienen bases de datos con información comercial, como Axesor (que acaba de lanzar un informe sobre el riesgo comercial en el sector de la construcción), Iberinform, Equifax o Informa. Ésta se ha hecho famosa tras lanzar recientemente una campaña publicitaria en radios de gran audiencia.