

# ESPECIALIZACIÓN, PROFESIONALIDAD E INNOVACIÓN ES LA OFERTA DE GESCOSA EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS DE RECOBRO

JAVIER SÁNCHEZ FERNÁNDEZ, DIRECTOR GENERAL DE GESCOSA, INTEGRAL DE SERVICIOS, S.L.



***La primera impresión que se percibe con los índices de morosidad actuales es que es un buen momento para las empresas de recobro.***

Hay que matizar mucho esa impresión. Tenemos casi veinte años de experiencia muy cerca de la economía real y ya hemos vivido más de una crisis. Sin embargo, lo que venimos detectando ya desde el verano de 2007 no tiene precedentes. Es cierto que hay una gran morosidad en términos generales, pero el recobro es cada vez más difícil. Hay personas y empresas que lo están pasando realmente mal, pero también ha cambiado la actitud en general hacia la deuda, lo que tiene que ver con el cambio de los valores sociales: antes el no pagar suponía una deshonra para casi todos los deudores, ahora mucha gente lo ve con más relajación, culpando al sistema de su situación. Por otro lado, como en todo mercado en el que aumenta la demanda, acuden cada vez más ofertantes de servicios: despachos de abogados, gestores autónomos, nuevas iniciativas de Entidades Financieras, etc. Además, se están dando casos de intrusismo y las prácticas de alguno de los operadores - tristemente conocidas- han dejado y dejan mucho que desear desde el punto

de vista ético. En suma, más dificultad en el recobro, más competencia y posiblemente y en general, resultados y rentabilidad en descenso.

***¿Dónde se sitúa Gescosa dentro del sector del recobro?***

Gescosa es una compañía independiente, sin vinculación con entidades financieras o multinacionales. No tiene vocación de gran call center ni tampoco de microempresa de ámbito local. Su presencia es nacional, con unos servicios centrales situados en Santiago de Compostela y una red nacional de gestores muy bien dimensionada. Su actividad principal es la gestión integral de los impagos en todas sus fases: desde la verificación previa de datos de los deudores hasta la judicial pasando por la vía amistosa y precontenciosa. De manera complementaria o independiente, según los casos, se ofrecen otros servicios como la realización de informes y verificaciones comerciales, auditorías de stock, consultoría y asesoramiento en materia de recobro y valoración de carteras y asesoramiento en refinanciación y renegociación de deudas. Gescosa está especializada en Entidades Financieras y, dentro de estas, en Entidades de Financiación del sector de la automoción, que buscan recobro de deuda y recuperación de vehículos.

***¿Cómo pretende Gescosa diferenciarse de la competencia?  
¿Cuáles son sus ventajas competitivas?***

Gescosa combina la eficacia de sus servicios centrales con una buena red nacional de colaboradores, encargados del trabajo de campo, a lo que se unen las alianzas estratégicas con firmas de primera fila que le permiten completar su oferta de servicios en áreas que requieren una alta especialización. Gescosa no es un gran call center pero puede asumir grandes volúmenes de expedientes y zonas, sin que se vea mermado el nivel de servicio. Cuenta con metodología propia, que se apoya en un uso intensivo de la tecnología, está certificada en la norma ISO 9001 (lo cual no es habitual en el sector y menos aún para empresas

de su tamaño) y la actividad de todo el equipo se ajusta a un Código Ético y Deontológico.

Los resultados de gestión mantenidos a lo largo de los años, el cumplimiento de objetivos que se nos plantean y la anticipación en numerosas ocasiones a las necesidades del cliente explican

***“Gescosa es una compañía independiente, sin vinculación con entidades financieras o multinacionales”***

que Gescosa haya conseguido no sólo permanecer en el mercado durante muchos años junto con grandes empresas del sector, sino también ser la primera empresa por índice de recobro y eficacia para nuestros clientes. Además, y como un planteamiento estratégico, Gescosa ofrece a sus clientes su capacidad de innovación en servicios y procesos. El objetivo es siempre reducir el tiempo que media entre la entrada del expediente y su conversión en recobro dinerario y ofrecer nuevos servicios conexos.

***Aunque radicados en Santiago, Gescosa presume de una fuerte presencia en Madrid. ¿En qué se concreta?***

El ámbito de actuación de Gescosa es claramente nacional. Tenemos gestores externos en toda España. No obstante, Madrid es especial. Aquí se encuentra la sede de nuestros principales clientes (Entidades Bancarias y filiales financieras de las multinacionales de la automoción), tenemos un fuerte equipo de gestores con capacidad de absorber aún más carga de trabajo, aliados estratégicos muy especializados y una presencia habitual



del equipo directivo. Una ilusión que esperamos que se concrete a corto plazo es disponer de una oficina, donde no sólo se gestione la carga de trabajo local sino que sirva también para la generación de negocio.

***“Es cierto que hay una gran morosidad en términos generales, pero el recobro es cada vez más difícil”***

