



Fernando Geijo Director General de Gestimed

“Ofrecemos experiencia, tecnología y una estructura profesionalizada al servicio de las entidades financieras”

Como empresa de servicios, el factor humano constituye el principal valor diferencial de Gestimed gracias a su juventud, experiencia y formación permanente. Sus cuatro líneas de negocio están centradas en la gestión hipotecaria, recuperaciones, gestión patrimonial y bufete jurídico bancario con una trayectoria como entidad de externalización de procesos bancarios superior a los 20 años.

¿Cómo ha sido la trayectoria de Gestimed hasta la fecha?

Los orígenes de Gestimed como empresa de externalización de procesos bancarios comienza en 1993. Hasta el año 2000, se trataba de una pequeña empresa de ámbito local. A partir de entonces, cuando yo me hice cargo de la dirección, experimentamos un crecimiento continuado que nos ha permitido ser hoy una de las empresas referentes de la externalización bancaria en España. Hoy contamos con plena cobertura nacional y disponemos de un equipo humano compuesto por más de 200 profesionales en constante proceso de formación.

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio?

Contamos con cuatro líneas de negocio principales: gestión hipotecaria (gestionamos las operaciones de las entidades financieras), recuperaciones (una parcela en la que llevamos a cabo todos

los trámites relativos a la recuperación de préstamos fallidos), gestión patrimonial (donde ayudamos en la administración de inmuebles, obras, alquileres, etc., de las entidades bancarias) y el bufete jurídico bancario (defendemos los intereses de las entidades bancarias).

¿Por qué una entidad financiera necesita externalizar algunos de sus servicios?

En nuestros inicios, y sobre todo a partir del año 2.000 tras el boom inmobiliario, las entidades financieras necesitaban reorganizarse debido al gran incremento de su volumen hipotecario. En estos momentos, tras la crisis del sector, estos bancos han decidido centrarse en su negocio, que es comprar y vender dinero, y dejar en manos de expertos como nosotros el resto de actividades (backoffice y operaciones), con el valor añadido que supone que, además, podemos hacerlo mejor y a un precio más económico.

¿Trabajan sólo con bancos o tienen también otros perfiles de cliente?

Ofrecemos experiencia, una gran estructura profesionalizada y las últimas tecnologías al servicio de las entidades financieras, pero también trabajamos para las inmobiliarias de los bancos, para fondos de inversión, para grandes despachos de abogados y consultoras que externalizan en nosotros muchos servicios.

En los últimos tiempos el conjunto de la sociedad tiende a criminalizar a los bancos. Como experto que conoce el día a día de estas entidades, ¿qué opinión le merece esta visión tan negativa?

Los bancos son imprescindibles en nuestra sociedad porque facilitan el préstamo de dinero a los ciudadanos. Por tanto, hay que entender que precisen cierta seguridad jurídica a la hora de recuperarlo para que esta labor se pueda reali-

zar con las máximas garantías. También creo que el Estado debe hacerse cargo de aquellas personas que no pueden afrontar sus deudas debido a su mala situación económica y ayudarles en todo lo posible.

¿Hacia dónde se dirigen sus objetivos a corto, medio o largo plazo?

Nuestros objetivos más inmediatos están centrados en profundizar más en los clientes nacionales porque creemos que todavía existe un importante margen de crecimiento, así como diseñar y proporcionar nuevos servicios en base a las cambiantes necesidades del mercado. La internacionalización de la empresa de la mano de nuestros propios clientes y ofrecer nuevos desarrollos tecnológicos a las entidades bancarias son también objetivos a corto y medio plazo muy importantes.



Sr. Antonio García Moro Socio director de Cetefin

“Es el momento de los directivos que han sabido tomar decisiones en tiempo y forma”

Cetefin es una consultora financiera formada por economistas y abogados que desde el año 2006 ofrece una serie de servicios integrales destinados, sobre todo, a las pymes. Están especializados en procesos de internacionalización, concursos de acreedores, reestructuración y financiación empresarial (préstamos sindicados, club deal). Antonio García, socio de Cetefin, nos explica cómo lograr que un proyecto empresarial alcance el éxito en la todavía complicada situación económica actual.

En el complejo y cambiante contexto económico actual, ¿considera que se hace indispensable que la empresa cuente con un servicio especializado en asesoría financiera?

En la época de bonanza, los directivos de las pymes eran multidisciplinarios, llevaban desde la producción hasta las cuentas, pasando por el resto de departamentos. Los errores

quedaban minimizados debido a los volúmenes de negocio, a los márgenes y a la facilidad de financiación existente en aquellos tiempos. Hoy día, un control deficiente o la toma de decisiones erróneas en la producción, costes, márgenes o inversiones, acarrearán problemas difíciles de solventar. Como consultores, recopilamos toda la información que extraemos de la empresa y de su entorno, la analizamos y se la aportamos a la dirección para una correcta toma de decisiones. Tenemos claro que nuestro trabajo se debe traducir en soluciones e incrementos evidentes de resultados.

¿Qué aspectos les diferencian de otras consultoras financieras?

Nuestro principal valor añadido es proporcionar el asesoramiento integral en el área mercantil, abarcando tanto el plano legal como el financiero, y orientación a resultados. La experiencia acumulada por nuestro equipo consi-

que prevenir situaciones de riesgo para las empresas, asesorando al equipo directivo en la toma de las decisiones más importantes de la empresa (inversión, financiación, laboral, tributación...). Estamos muy especializados en la búsqueda de financiación, en su optimización y reestructuración. Utilizamos tanto los canales habituales (bancos) como conductos alternativos como capital riesgo, crowdfunding y business angels. Finalmente, nuestro departamento inmobiliario se encarga de la liquidación de paquetes de activos de las principales entidades financieras, así como de la gestión integral de patrimonios inmobiliarios.

¿Y dentro de los procedimientos concursales?

Asesoramos a las empresas que se encuentran en una situación problemática dándoles el soporte legal y aportando soluciones concretas. El objetivo siempre debe ser la supervivencia de la empresa y tramitación de un convenio con los acreedores. Si esta opción no fuera posible, procedería la liquidación y cierre de la empresa minimizando los daños a acreedores y evitando las eventuales responsabilidades de socios y administradores. Nuestra amplia experiencia como Administradores Concursales, nos permite conocer los pormenores del procedimiento, lo que redundará en beneficio de nuestros clientes.

¿Cuáles cree que son las claves para lograr un negocio rentable y de éxito en la situación de crisis actual?

Resulta fundamental tener experiencia y conocimiento del trabajo que se va a desarro-



llar. Esta premisa tan obvia no sólo abarca la actividad en concreto, sino que se debe ampliar al sector en sí (canales, clientes, competidores...). También es necesario tener un perfil profesional distinto a un trabajador por cuenta ajena, ya que inviertes trabajo y capital, lo que unido a que la incertidumbre es una compañera de viaje, a veces genera ansiedad. No debemos perder de vista nuestro objetivo ni la seguridad de que un buen servicio o producto acaba siendo demandado. Finalmente, es indispensable disponer de un conocimiento financiero enfocado a las necesidades de nuestra empresa o contar con un asesoramiento especializado en este campo, con el fin de no caer en tropiezos irreparables.



www.cetefin.es
www.sociosinversores.es