

“No es solo cuestión de tener los datos, sino de saber interpretarlos”

Carlos Lorenzo, CEO de EOS Spain



Carlos Lorenzo, CEO de EOS Spain, nos ofrece su perspectiva sobre el estado actual y los desafíos del mercado de non-performing loans (NPL) en España

Con un profundo conocimiento del mercado y poniendo el foco en la importancia de la ética y la tecnología en este sector, Carlos Lorenzo, CEO de EOS Spain, nos da un panorama completo de los desafíos y oportunidades que nos deparan los próximos meses.

En los últimos tiempos, la palabra ‘incertidumbre’ siempre acompaña al término ‘economía’. ¿Qué signos de alerta estamos encontrando en la situación real de empresas y particulares en España?

En el mercado español, la situación es de ‘incertidumbre controlada’. Las entidades financieras han mejorado sus balances, aunque el stock de NPL aún es significativo, con España arrastrando 79.000 millones de euros, el 21% del total europeo. De esos, los hogares representan el 57%, unos 44.700 millones de euros. A medida que los tipos de interés suben, estamos viendo un cambio en el precio de las inversiones en NPL. Los datos

sugieren que la inflación en España podría terminar el año por encima del 4%, lo cual impactará en las familias y las empresas, especialmente las pymes, que representan el 64% de la morosidad empresarial. Estos factores hacen que el mercado de NPL sea muy dinámico.

Al formar parte de un grupo internacional, ¿cómo crees que está afectando la volatilidad de los mercados financieros internacionales a las empresas de inversión en nuestro país?

La volatilidad global afecta, pero también ofrece oportunidades. En EOS Spain, tenemos la fortaleza de formar parte del Grupo EOS, lo que nos permite un intercambio fluido de mejores prácticas con otros países. Esto es crucial cuando vemos que los fondos de inversión están haciendo ofertas más conservadoras, especialmente aquellos que están más apalancados. La escalada de los tipos de interés ha cambiado la dinámica del mercado, especialmente en el primer semestre de este año. Esto

“Utilizamos análisis avanzados para tomar decisiones informadas, lo que nos da una ventaja competitiva en el mercado”

ha resultado en una necesidad de reajustar las estrategias de inversión.

¿Qué desafíos afrontan las empresas de inversión financiera y recuperación de crédito en cuanto a la experiencia de cliente?

Para nosotros es crucial poner a nuestros clientes en el centro de nuestra estrategia. Esto significa ir más allá de dar un trato ético y justo a aquellas personas o empresas que, por cualquier situación, han contraído una deuda y en la actualidad se han convertido en nuestros clientes.

Esto lo estamos consiguiendo a través de una comunicación mucho más fluida, cercana, empática y adaptada a sus necesidades y situaciones particulares. Además, estamos creando y formando específicamente a equipos que atiendan cada caso de manera personalizada.

Con la inflación reciente en la zona euro, ¿cómo está afectando este escenario al mercado de NPL en España?

La inflación en la zona euro, al situarse en un 5,3%, y el IPC en España con una tasa de variación anual del 2,6% en agosto y una inflación acumulada del 3% en 2023, indudablemente plantean retos y oportunidades en el mercado financiero y de NPLs. Estas cifras pueden influir en las valoraciones y en las estrategias de inversión y con un aumento del IPC, indudablemente ejerce presión sobre el mercado financiero. Este fenómeno económico podría conducir a ajustes en la valoración de los NPLs y en las estrategias de inversión y gestión. En EOS Spain somos conscientes de la importancia de adaptarnos y reaccionar adecuadamente a estos movimientos macroeconómicos, asegurando siempre una gestión ética y justa en el proceso.

El análisis de datos claramente ayuda a identificar oportunidades de inversión y gestionar riesgos en las empresas. ¿Saben las empresas realmente cómo sacar partido a los datos?

El análisis de datos es fundamental para identificar oportunidades y gestionar riesgos. Pero no es solo cuestión de tener los datos, sino de saber interpretarlos. En EOS, utilizamos análisis avanzados para tomar decisiones informadas, lo que nos da una ventaja competitiva en el mercado. Los datos son cruciales para adaptar nuestras estrategias a un entorno en constante cambio, como el actual.

En pleno ‘boom’ de la inteligencia artificial, ¿qué beneficios pueden aportar los modelos generativos a la inversión financiera?

Los modelos generativos, especialmente en el contexto de

“En EOS Spain somos conscientes de la importancia de adaptarnos y reaccionar adecuadamente a los movimientos macroeconómicos, asegurando siempre una gestión ética y justa en el proceso”

la inteligencia artificial, pueden revolucionar la forma en que se abordan los NPLs. Estos modelos pueden aprender de los datos históricos para prever escenarios futuros, lo cual tiene un valor incalculable a la hora de adaptar estrategias de inversión. En EOS Spain estamos realizando fuertes inversiones en tecnología para desarrollar nuevas herramientas para la gestión de nuestras carteras, y automatizando procesos que incrementen nuestra eficiencia. Todo ello se traduce en un mejor servicio y soluciones más efectivas para nuestros clientes.

¿Cómo ves el futuro de los NPLs en España?

El futuro es muy interesante, pero desafiante. Las nuevas directivas de NPL propuestas por la UE son algo positivo, pero tenemos que estar atentos a cómo se implementan en España. En este sentido, las entidades financieras podrían empezar a lanzar al mercado carteras de deuda en estadios anteriores, como los SPLs y RPLs. Estas carteras presentan más opciones para reestructurar el crédito. Por otro lado, el apoyo de EOS Holding y el intercambio de mejores prácticas con otros países de EOS nos ayudan a mantenernos como líderes en este mercado dinámico.