



Congreso Centroamericano
de Crédito y Cobro

DebtX: The Debt Exchange

*Kurt Oppermann, CFA
Director – Latin America*

Noviembre 2015



OBJETIVOS A CONSEGUIR Y CONSIDERACIONES OPERATIVAS



Objetivos de la Gestión de Portafolios

- Liberar capital para proyectos estratégicos.
- Distribuir el exceso de capacidad de generación de nuevo negocio.
- Reducir concentración de riesgos y exposiciones.
- Desinvertir en portafolios non-core después de procesos de M&A.
- Proactivamente gestionar los requerimientos de los reguladores.



Consideraciones del Banco & Soluciones

Consideraciones

- Número limitado de staff.
- Competencia de non-core & NPL de otras instituciones.
- Venta de los activos por debajo de su "fair value".
- Como demostrar que el proceso fue ejecutado correctamente.
- Conflicto de interés entre asesores de otras líneas de negocio. (Consultoras, asesores de "buy side", etc.)



Soluciones

- Foco del staff en grandes problemas. Externalización del exceso de trabajo y el proceso.
- Empezar lo antes posible, empezar con pequeños portfolios, crear credibilidad y liquidez.
- Estructurar la venta para conseguir inversores finales.
- Procesos abiertos, transparentes y auditables.
- Contratar asesores dedicados exclusivamente a la venta de préstamos que trabajan en el "sell side".



¿Cómo evitar los “Fire Sales”?



Se puede evitar la venta ‘Fire Sale’ a través de:

Estructura de la venta:

- Tamaño y plazos para maximizar la participación.
- Maximizar la fuerza del vendedor frente a los compradores.
- Procesos eficientes y repetibles que minimizan costes.

Marketing excelente de los activos:

- Foco en todos los potenciales compradores no sólo los Top #10.
- Tensión competitiva en el proceso de venta que aumenta los precios.
- No conflicto de intereses.

Proceso Avanzado de Due Diligence:

- Equipo dedicado a la preparación de la Due Diligence.
- Data Room de última generación.
- Alta seguridad, responsabilidad y transparencia.



Congreso Centroamericano
de Crédito y Cobro

DebtX: The Debt Exchange



Kurt Oppermann, CFA
Director – Latin America
Noviembre 2015