

Fecha 18.02.2021	Sección Uniones	Página 11
---------------------	--------------------	--------------

EXPERIENCIAS EN EL SECTOR

INCERTIDUMBRE, LA PREOCUPACIÓN MÁS GRANDE

LA ENTIDAD
FINANCIERA NOS
PLATICA LOS RETOS Y
LAS OPORTUNIDADES
QUE SE HAN GENERADO
ANTE LA PANDEMIA Y
LA DESACELERACIÓN
ECONÓMICA

PATRICIA ORTEGA

patricia.ortega@eleconomista.mx

Actualmente vivimos una época atípica, por un lado, se empezó con el cambio de Gobierno, y, por otro lado, la pandemia. Para nosotros son etapas de retos y oportunidades, así lo consideró Benjamín Sacal, director general de la Unión de Crédito El Águila.

Mencionó que en cuanto a los retos han percibido que algunos de sus socios han resentido más la situación de sus negocios que otros, y también han contemplado oportunidades que se generan con nuevas necesidades en el mercado que requieren capital de trabajo y ahí es donde apoyan.

“Tenemos socios que han logrado impulsar sus ventas por medio de plataformas de venta en línea, debido a que ya lo tenían como parte de sus objetivos antes de la pandemia y que por lo mismo, se convirtió en un acelerador, esto los ayudó a compensar las ventas potencialmente pérdidas debido al cierre de los puntos de venta físicos”, comentó Sacal, quien se convirtió en el director general de la UC en abril del 2020.

Explicó que en la UC El Águila están enfocados en optimizar procesos, “para

mejorar nuestra operación y adaptarnos a la actual normalidad que nos obliga a ser más eficientes conforme nos vemos cada vez más de forma virtual y menos de forma presencial”.

FONDEO CORPORATIVO

Cuando fueron creadas las Uniones de Crédito (UC), el objetivo es estar segmentadas por industria, sin embargo, a lo largo de los años varias entidades han desaparecido y otras han sido enajenadas, es decir, han sido compradas por nuevos socios.

“El grupo de socios de El Águila hizo un historial en donde la UC estuvo principalmente orientada en los sectores textil y construcción, sin embargo, en los últimos tres años hemos diversificado nuestra segmentación de fondeo con otros giros, fondeamos otras instituciones financieras, así como empresas enfocadas en el consumo masivo y de producción aunado por nuestra división de arrendamiento, que no está segmentada”, mencionó Sacal.

Dijo que hay socios que dentro de su actividad en donde sus competidores están sufriendo al nivel de cerrar sus puertas, lo que están logrando es mantener una operación sana aunque por debajo de una normalidad que antes se conocía y están aprovechando para generar el negocio que perdieron aquellos competidores que no pudieron mantener sus operaciones a flote. “Eso nos está permitiendo colocar créditos sanos con aquellas empresas que están creciendo y diversificando la segmentación de giros dentro de la Unión”.

Insistió, “nuestro crecimiento orgánico es el de crecer nuestra cartera con colocaciones sanas, en la medida que nuestros socios están creciendo sus operaciones y expandiendo sus ventas vía los canales de las plataformas de ventas en línea, hay algunos que su crecimiento ha sido un poco más acelerado de lo planeado, y en la medida que cre-

Continúa en siguiente hoja



Página 1 de 2
\$ 80620.00
Tam: 580 cm2

Fecha 18.02.2021	Sección Uniones	Página 11
----------------------------	---------------------------	---------------------

ce su demanda de producto por parte de los clientes, ellos también empiezan a requerir más capital de trabajo para poder soportar ese crecimiento”.

OPERACIÓN

La **Unión de Crédito** El Águila opera con un sistema RP enfocado a la industria del **sector financiero**, tienen diferentes módulos donde gestionan. “La pandemia nos ha obligado a realizar ciertas reestructuras con algunos socios que estén batallando con sus recursos, pero que tienen operaciones sanas, y en la medida que, también salen disposiciones que nos rigen por parte de la **CNBV**, nosotros damos las facilidades a nuestros socios”.

En las disposiciones publicadas en abril del 2020, ahí permitieron hacer ciertos diferimientos de pagos sobre **créditos**. “En algunos casos se pudieron hacer diferimientos de pagos de capital sólo pagando intereses”.

Dijo que en las disposiciones de octubre les permitieron hacer reestructuras con una serie de fórmulas o bien irnos a la reestructura tradicional bajo los criterios B-5”, dijo Benjamín Sacal.

DECISIONES DE NEGOCIO

En cuanto a la colocación de nuevos

créditos, la UC El Águila decidió establecer un enfoque más conservador y más estricto en la evaluación, conforme empezó el encierro y hubo una desaceleración muy importante en prácticamente todos los giros.

“No cerramos la llave, lo que hicimos fue tomar medidas con precaución y enfocándonos en mejorar el comportamiento de la cartera”, dijo el directivo.

Decidieron establecer como prioridad a la cobranza, además de, mantener la cartera sana, supervisar y una comunicación continua con los socios para poder anticipar cualquier problema.

“Internamente, nuestros objetivos los enfocamos en pasos y a plazos cortos, proyectando con base a un trimestre y actualizando sobre la marcha a medida que se desenvuelve el movimiento económico del país en general”, concluyó Benjamín Sacal en entrevista exclusiva con **El Economista**.

“CUANDO AUTORIZAMOS UN CRÉDITO, TENEMOS QUE CONSIDERAR QUE UN CRÉDITO COLOCADO ES UN CRÉDITO COBRADO PARA QUE TODO

FUNCIONE”

BENJAMÍN SACAL,
DIRECTOR GENERAL DE LA UNIÓN DE CRÉDITO EL ÁGUILA.

440.48

MILLONES DE PESOS

SUMÓ LA CARTERA TOTAL DE CRÉDITO EN LA UC EL ÁGUILA AL CIERRE DEL TERCER TRIMESTRE DEL 2020.

14.43

MILLONES DE PESOS

REPORTÓ LA UNIÓN DE CRÉDITO EN EL RUBRO DE MARGEN FINANCIERO AL CIERRE DE SEPTIEMBRE DEL 2020.



BENJAMÍN SACAL DIRECTIVO DE LA UC EL ÁGUILA DESDE HACE 10 MESES. FOTO: PATRICIA ORTEGA