



375
socios
cuenta la UC
de Gasolineros.

18
estados de la
República Mexicana
son en los que tiene
presencia.

10-12.5%
son las tasas
de interés que le cobran
a sus agremiados.

UC GASOLINEROS

Patricia Ortega
patricia.ortega@eleconomista.com.mx

La reforma energética es una gran oportunidad

Cuentan con una estrategia para ampliar su presencia en el centro del país y establecer una oficina en Querétaro o el Estado de México

Desde sus oficinas en Boca del Río, Veracruz, Gilberto de Jesús Bravo Torre, presidente del Consejo de Administración, detalló el origen de la Unión de Crédito de Gasolineros: “En 1991 se forma la unión. Era el año del auge en el crecimiento y el apogeo de las UC, estaban muy de moda y eran figuras en las que el gobierno había encontrado un medio para canalizar crédito a la micro, pequeña y mediana empresa.

“En ese tiempo, se dio el cambio entre la concesión y la franquicia que Pemex estaba impulsando para su modelo de comercialización de combustible. Entonces, al empresario gasolinero le pedía que hiciera modificaciones y adecuaciones a su estructura para formar parte de la figura de la franquicia, y es ahí cuando ellos empiezan a buscar la alternativa de financiamiento. Como no eran tan accesibles los créditos, se conformó la Unión de Crédito”.

SORTEAR LAS CRISIS

Gilberto Bravo nos comentó que en los 24 años de operación de la unión, han sorteado las crisis económicas y han salido adelante; sin embargo, reconoce que algunos de los logros se atribuyen al apoyo que han tenido de Nacional Financiera.

“Nafin había establecido algunos mecanismos de financiamientos y la gran ventaja es que estábamos al calce, es decir, que hay un adecuado procedimiento entre el crédito que recibes y el crédito que colocas, y con ese apoyo enfrentamos los compromisos de corto plazo”, explicó.

Mencionó además que la estrategia para sortear las crisis se refleja al mantener desde el 2008 la calificación crediticia de “BBB” otorgada por Fitch Ratings.

“Es resultado del cuidado que tiene el consejo directivo para que se establezcan todas las medidas de seguimiento para el control de la cartera. No tenemos una cartera muy grande en términos de lo que vale nuestra colocación de crédito, pero sí tenemos una cartera muy sana, y además estimulamos el pago puntual y oportuno”, detalló.

Bravo dijo que su proceso de contratación de crédito establece cerrar una operación de crédito alrededor de 12 o 12.5%, dependiendo de dónde se obtengan los recursos y el perfil del acreditado, y al final del camino se hace un estímulo al pago puntual y oportuno, y con ello, una reducción a la tasa de interés, y por esto “nos viene quedando una tasa final de 10 o 10.5%, que para el sector empresarial, consideramos, es una tasa muy atractiva y no cobramos comisiones por anualidad”.



EN LAS INSTALACIONES de la sala de consejo, en Boca del Río, Veracruz, es donde se toman las decisiones importantes de las UC. **FOTO: CORTESÍA**

EN BUSCA DE FINANCIAMIENTO

El presidente de la UC esclareció que con el Fideicomiso de Fomento Minero tienen línea de crédito calificada para aquellos proyectos que tienen que ver con la explotación de materiales pétreos y lo que tiene que ver con la etapa de comercialización de lo que se procesa con todos estos materiales. “También tenemos una línea con Financiera Nacional de Desarrollo (FND), antes Finrural. Nuestras líneas de crédito están calificadas con la Banca de Desarrollo”.

Aclaró que la capacidad instalada por las fuentes de fondeo ronda los 240 millones de pesos: Nafin, Fifomi, FND y la banca comercial con 150, 40 millones, 20 y 30 millones de pesos, respectivamente.

REFORMA ENERGÉTICA

“Hemos visto el tema de la reforma energética como un área de oportunidad. Si va a haber nuevos actores para la comercialización del producto (la gasolina), definitivamente esos actores van a requerir que el empresario gasolinero les adquiera el producto y a lo mejor por ahí se presenta alguna oportunidad para que nosotros sigamos haciendo la colocación de nuestros créditos para apoyo a capital de trabajo”, refirió.

Indicó asimismo que habrá un crecimiento en la demanda de crédito de algunos empresarios gasolineros que normalmente no lo requerían, porque el nuevo proveedor de combustible les va a dar una condición de operación distinta. Todo eso va a significar oportunidades, obviamente, para que el empresario gasolinero pueda mantenerse en el mercado.



“ No nos interesa ser banco de nicho. Hemos visto algunas experiencias y mejor no. El camino es demasiado complicado”.

Gilberto de Jesús

Bravo Torre,

presidente del Consejo de Administración de la Unión de Crédito de Gasolineros.