

Uniclick, brazo digital de Unifin, busca atender con financiamiento a empresas de menor tamaño



Sergio Camacho, director general de Unifin, se ve un mayor dinamismo del crédito. FOTO: ESPECIAL.

Edgar Juárez
eduardo.juarez@eleconomista.mx

3.3%

CRECIÓ LA CARTERA

de Unifin en el primer trimestre del 2021 contra el mismo periodo del 2020.

Uniclick, la plataforma digital de Unifin, busca atender con financiamiento a empresas de menor tamaño, pero también de una manera más ágil con base en sus características tecnológicas como la Inteligencia Artificial.

Sergio Camacho, director general de Unifin, explica que la meta al cierre del 2021 es financiar con crédito o arrendamiento, a 1,300 pequeñas y medianas empresas (pymes), para lo cual se cuenta con una cartera entre 1,400 millones y 1,500 millones de pesos, ello, independiente de las metas que tiene Unifin.

“Es mucho más rápido, pero estamos atacando a empresas mucho más pequeñas. Probablemente una cafetería que tenga ocho empleados, un mini restaurante, alguna empresa de publicidad que tenga entre cinco y 10 empleados”, dice.

En entrevista, comenta que el préstamo promedio de Uniclick está en el rango de 500,000 a 2.5 millones de pesos, cuando en Unifin el *ticket* promedio es de 7 millones.

“Entonces, teniendo un piso de 500,000 pesos, pues ya puedes acceder a empresas más pequeñas de las que tradicionalmente dábamos servicio”, puntualiza.

Agrega: “para estas pequeñas empresas el tiempo es poder, y en ese contexto, tenemos clara esa necesidad esa importancia de que tengan una certidumbre de si les vamos a prestar o no, y no traerlos a muchas vueltas”.

En este sentido, precisa que con base en las herramientas de Inteligencia Artificial, algoritmos, además de una alianza estratégica con Google, se analiza de forma inmediata la situación financiera de las empresas para ver si son sujetas, o no, del crédito.

“El por qué de la plataforma tiene que ver con de qué manera ayudamos más rápido, de una manera más eficiente, a las pequeñas empresas mexicanas”, expone.

Sergio Camacho menciona que desde hace un par de años Unifin arrancó sus iniciativas en materia digital, incluida Uniclick, pero que, derivado del freno que representó la pandemia del Covid-19, esto se pausó y fue hasta febrero pasado que empezó a impulsarse esta nueva plataforma.

“Uniclick se concentra en el tema de servicio al cliente, en el tema de la agilidad, de poder dar respuesta a las personas interesadas en pedir un crédito en un plazo no mayor a cinco minutos”, detalla.

Comenta que, hasta ahora, los objetivos planteados para Uniclick, van en línea con lo establecido.

Hay necesidad de financiamiento

El director de Unifin —empresa que en el primer trimestre del 2021 registró un crecimiento en cartera de 3.3% respecto al mismo periodo del 2020— destaca que hoy, en un camino de recuperación, hay necesidad de financiamiento, en especial en el sector de las manufacturas, donde ha habido ya un mayor dinamismo ante los datos económicos de Estados Unidos.

“La necesidad de esos sectores ahí está, y se puede ver dentro de las cuentas nacionales, todo lo que es el sector exportador hacia Estados Unidos ha tenido un dinamismo mayor. En ese contexto, consideramos que la necesidad ahí está”, dice.

Reconoce que aunque en el 2020 sí hubo más cautela dadas las condiciones económicas derivadas de la pandemia, hoy ya se ve un mayor dinamismo.

“Aún con la cautela (...) ciertamente ves a varios clientes que están teniendo acercamientos; nosotros proactivamente los estamos buscando porque sabemos que sus negocios van a ir mejor”, señala.