

La Nueva España

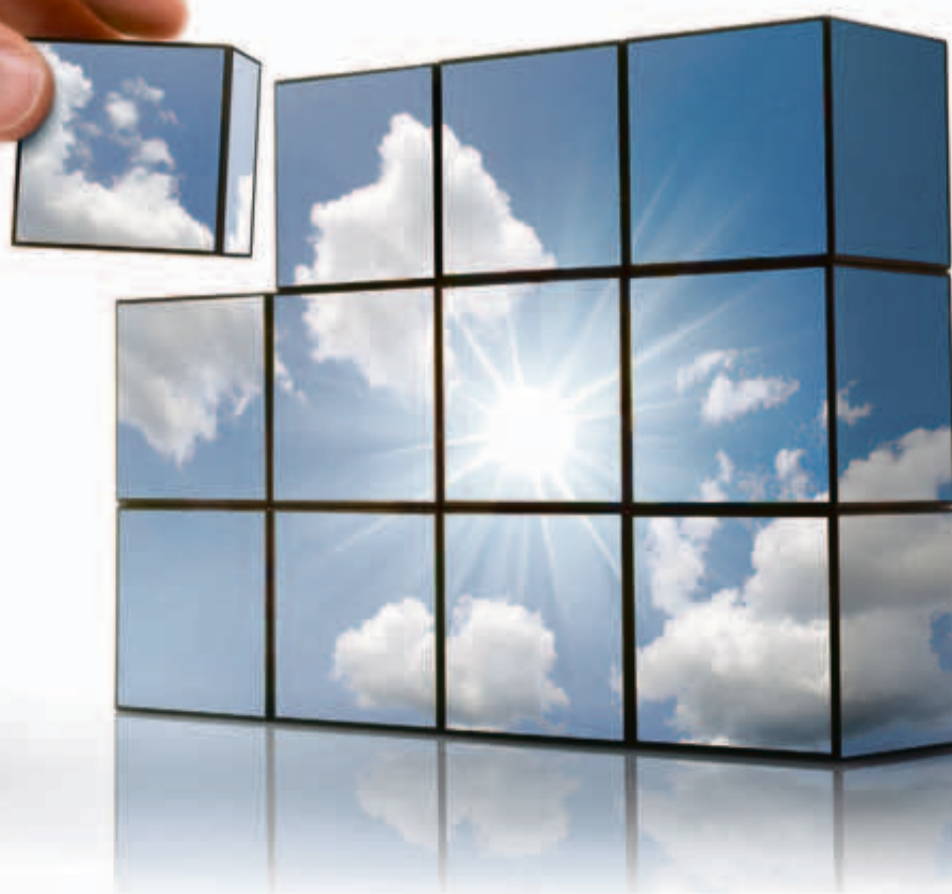
Páginas especiales

30 Aniversario

Unión Financiera Asturiana
Establecimiento financiero de crédito

*30 años haciendo realidad
los sueños de nuestros Clientes*

*30 años a la luz
de la confianza,
la experiencia y
el trato directo*





ALFREDO PRIETO VALIENTE
 Presidente de Unión Financiera Asturiana

«La sociedad civil está siempre por encima de los partidos políticos»

«A principios de los años 60 para abrir una cuenta en el Herrero una persona tenía que ser presentada por otras dos que acreditaran no sólo su solvencia económica, sino también moral»

Oviedo, M. J. RAPOSO
–Nació en Oviedo en 1934, en plena revolución.

–Lo del año me debió marcar los genes, pero sin embargo nací en Oviedo de casualidad. Mis padres vivían en Madrid y veraneaban en Caravia, uno de mis lugares favoritos de Asturias. Tuve la suerte de nacer en verano y convertirme en asturiano de nacimiento.

–¿Cuándo volvió a Asturias?
 –Mis padres regresaron al terminar la guerra. Estudié aquí, en los Maristas, la mitad del Bachillerato, y la otra mitad en los Jesuitas de Madrid. Posteriormente estudié Derecho en Oviedo.

–¿Cómo era entonces la Universidad?

–No tenía nada que ver con la de ahora. Era un poco la prolongación de los colegios. Cada curso tenía unos 60 alumnos e íbamos a clase unos 30.

–¿Por qué Derecho?

–Todo mi ambiente familiar estaba relacionado con el derecho. Mi padre era lo que hoy se llama juez de menores. El padre de mi madre había sido notario. La biblioteca de mi casa estaba llena de libros de leyes.

–Empezó ejerciendo la profesión liberal en unos años difíciles...

–Y tan difíciles. Era casi un suicidio poner un bufete. Estamos hablando del año 56. El país estaba muy retrasado, muy poco dinámico y no había espacio para los profesionales liberales, mucho menos para abogados.

–¿Cómo fue su entrada en el Banco Herrero?

–Mi entrada fue consecuencia del cambio que hubo a finales de los 50 en la economía en España, hasta entonces muy estancada, donde de la banca era «sota, caballo y rey». En ese momento se abrió la banca a la competencia y el director general del Herrero, que era un hombre muy inteligente, se dio cuenta de que las cosas iban a cambiar, y mucho. Sólo contar como anécdota que en aquella época para abrir una simple cuenta corriente en el Herrero una persona tenía que ser presentada por otras dos personas que acreditaran no sólo la solvencia económica de ésta, sino también personal, moral, etcétera. En el año 63 el director general asume que hay que empezar a «correr riesgos» y que va a convenir tener un asesor interno para todo el aspecto legal de la actividad. Es entonces cuando habla con un amigo suyo, decano del Colegio de Abogados de Oviedo,

Eusebio González Abascal, que le da mi nombre. Y ahí estoy a los 31 años como abogado del Banco Herrero, hasta los 48. Empezamos dos personas. Cuando dejé el banco, había seis o siete abogados y unos quince administrativos.

–Su faceta política coincide con estos años...

–Desde los años de Universidad y hasta la muerte de Franco yo participaba en un grupo de oposición civilizada al régimen, por lo tanto ilegal, que se llamaba Izquierda Democrática, cuya cabeza visible era aquí en Asturias Luis Vega Escandón. Teníamos una actividad puramente teórica. El jefe nacional era Joaquín Ruiz-Jiménez, que una vez al año se recorría los grupitos de democracia cristiana.

–Pero llega la muerte de Franco y todo cambia...

–Desde la muerte de Franco, en noviembre del 75, hasta la convocatoria de elecciones, Suárez trabaja con su primer gabinete y Torcuato Fernández-Miranda en la ley para la Reforma Política. Es preparando junio del 77 cuando Suárez se da cuenta de que en España hay un gran grupo de gente que no está con la izquierda ni tampoco con la derecha de los franquistas nostálgicos. Convencido de que ahí está la mayor bolsa de votos del país, decide crear un partido de centro hablando con los líderes de pequeños partidos con ideología moderada que hay por todas las regiones –democracia cristiana, neoliberales, socialdemocracia moderada– y los convence con su gran poder de persuasión para hacer una gran coalición electoral, lo que da origen a la UCD.

–¿Esto fue todo idea de Suárez?

–Yo creo que sí. De Suárez y de su entorno más próximo. Sin tiempo para poder crear él su propio partido de centro, Suárez tiene la idea de reunir a todos los pequeños partidos que coinciden con el centro sociológico a pocos meses de las elecciones. Con este bloque pretendía contrarrestar aquella dialéctica de buenos y malos que había llevado a la Guerra Civil. Presentó unas siglas que rechazaban las dos Españas.

–De ahí que hubiera tanto barón conspirando en la UCD.

–Desde luego, pero ninguno con el enorme carisma de Adolfo Suárez. Todos aceptaron el pacto de la UCD porque sabían que solos no llegaban a ningún lado.

–¿Cómo llega usted a diputado de las Cortes Generales?

–Cuando se convocaron las elec-



PABLO SOLARES

Alfredo Prieto Valiente, presidente de Unión Financiera Asturiana.

«A la muerte de Franco todos los bancos españoles se compraron un banquito fuera»

ciones, la democracia cristiana asturiana accedió a meterse en la UCD. A Asturias le correspondieron diez diputados –cuatro fueron para la UCD, cuatro para el PSOE, uno para el PC (el de la Pasiónaria) y uno para AP–. Cuando me dijeron que estaba el cuarto en la lista, yo comenté que tenía que pedir dos permisos, uno en mi casa y otro en mi empresa. A mi mujer la convencieron familiares y amigos, y a mi jefe no hizo falta. Me dirigí a hablar con el director general del Banco Herrero, que ya no era el que me había contratado, y le expuse que me habían puesto en el disparadero para Madrid. Su respuesta fue: «Si antes de entrar por esa puerta me hubieran preguntado ¿te gustaría tener a un hombre de la casa, de con-

fianza, metido en ese Congreso de los Diputados que se va a elegir, que dirías?, diría que dónde hay que firmar». Era tanto el miedo que había, tanta la incertidumbre, que todos los bancos españoles a la muerte de Franco echaron un pie fuera, comprándose un banquito en el extranjero. De tal manera que para mi director tenerme en el centro del huracán de la toma de decisiones era una gran baza.

–Se disuelven las Cortes, se convocan elecciones y usted regresa.

–En seguida se constituye el Gobierno preautonómico y se forman gobiernos pluripartidistas presididos por el partido más votado en las generales. En el seno de la UCD me piden que sea consejero y me ofrecen Sanidad o Comercio, Turismo y Pesca. Me decanto por esta última cartera. Guardo buenos recuerdos de esta época, era el momento en que empezaba a hablarse de que el turismo era la alternativa a la minería. En mi ideología, la sociedad civil está siempre por encima de los partidos. La sociedad civil es la protagonista y el poder po-

lítico está para poder suplir allí donde la sociedad civil no pueda llegar. Fiel a los postulados de mi ideología, decido invitar a todos los sectores privados que tengan algo que ver con el turismo y que esté organizado en asociaciones para formar parte de un consejo regional de turismo. Nombré como presidente ejecutivo a Pepe Cosmen. Nos tocó organizar la primera Fitur sin un duro, pero tuvimos una presencia dignísima sólo con un carro del país, un urogallo y 15 pósters de paisajes.

–En aquella época no había derroche de presupuestos.

–Ni hablar. Los pósters los hicimos con las diapositivas que me dejó un amigo mío muy aficionado a fotografiar paisajes de Asturias. Tenía una colección magnífica. Me pasé dos o tres tardes en la Consejería seleccionándolas. El carro había quedado en la Casa de Campo de cuando se organizaba la Feria del Campo el 1 de mayo, y el urogallo, metido en una urna de metal, nos lo prestó Juan Vigón, un amigo que había sido director provincial de Montes.

–Pero lo suyo no era agarrarse al asiento.

–Me presionan para que siga siendo consejero y mi director general del banco me anima para que así sea, pero yo insisto en que sólo estaré año y medio. Llegada la fecha de mi compromiso, presenté mi carta de dimisión al entonces presidente, Rafael Fernández, y volví al banco, pero las cosas ya no eran como antes: habían pasado cuatro años y me costaba adaptarme. Dejé el banco y abrí el despacho en el que todavía trabajo.

–¿Cómo surge su vinculación a Unión Financiera?

–Uno de los fundadores de Unión Financiera Asturiana resultó ser un buen cliente y amigo de mi bufete. Cuando se fundó, integrada por diez empresarios asturianos muy solventes, cada uno adquirió el compromiso de aportar cinco millones a la recién creada sociedad. Yo estaba al margen de esta empresa, pero mi amigo, uno de esos diez socios, me ofreció uno de esos cinco millones y así entré a formar parte de la empresa.

–¿Cómo llega a presidente de la empresa?

–La decisión fue del consejo. Me eligieron precisamente por ser el único de todos los accionistas que no soy empresario. Han pensado que puedo aportar equilibrio y no voy a utilizar la financiera para mis propios intereses.

30 Aniversario Unión Financiera Asturiana



En la fotografía de la izquierda, el equipo directivo de Unión Financiera. De pie, por la izquierda: Antonio Capín, director de impagados; Ramón Iglesias, director comercial, y César Santos González, director administrativo; sentado, Fernando Casero, director general, en 1990. En la imagen de la derecha, la misma directiva, a la que se suma Esther Alonso, directora de sistemas, en la actualidad.

Ejemplo de prudencia

En estos cinco años de crisis las prioridades de la entidad han sido reforzar su balance y retribuir a los accionistas a través de la mejora constante de los márgenes

Oviedo, M. J. R.

Un grupo de empresarios y profesionales reunidos alrededor de la sociedad Progreso Asturiano, S. A. aglutinaron los esfuerzos para fomentar dentro de Asturias la creación de nuevas empresas que tuvieran como objetivo actividades innovadoras o cuya existencia no tuviera representación dentro de la provincia. De esta manera se creó la primera Sociedad de Garantía Recíproca y se constituyó Unión Financiera Asturiana, entre otras.

Al ser una entidad de crédito, se requería de los oportunos permisos del Ministerio de Economía a través de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, que se obtuvieron el 4 de noviembre de 1983 y, tras alcanzar el capital mínimo regulado, 50 millones de pesetas, se celebró el acto fundacional con la constitución de la compañía el 6 de marzo de 1984, siendo nombrados presidente D. Alfredo Prieto Valiente y secretario D. Antolín Luis Velasco Sanz, que actualmente siguen ostentando esta representación.

La vocación de Unión Financiera Asturiana se reflejó en su objeto social estatutario, que la definió como «la concesión de préstamos o crédito de financiación a comprador o vendedor destinados a facilitar la adquisición a plazos de los bienes corporales no consumibles que se regulan en la ley 50/1965, de 17 de julio, sobre venta de bienes muebles a plazos...».

Simultáneamente, se procedió a darse de alta en la patronal de su sector, Asociación Nacional de Entidades de Financiación (Asnef), de la que formaban parte 496 entidades de todo el territorio nacional.

Un cambio significativo se produjo en el año 1990, cuando se pasó de depender de la supervisión de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera a la del Banco de España, que, con su rigor, puso orden a un sector que estaba muy atomizado y cuyas normas de funcionamiento no tenían nada que ver con la solvencia y transparencia que

le es exigible a una entidad de crédito.

El Banco de España organizó el sector y por ley se las asimiló al resto de las entidades de crédito y depósito, como son los bancos, las cajas y las cooperativas de crédito, aplicándoles la misma normativa de solvencia, provisiones, formulación de los estados financieros y transparencia que a éstas, lo que produjo un sustancial adelgazamiento del número de entidades de financiación que no pudieron o no quisieron alcanzar los requisitos exigidos.

En esas mismas fechas, la sociedad concluyó un proceso de expansión territorial con la apertura de las oficinas de Gijón y Avilés y la diversificación de su oferta al ampliarla con la intermediación de operaciones de leasing tras alcanzar un acuerdo con Barclays Leasing e Inves-Leasing para la distribución de sus productos, con un equipo humano formado por diez personas se superó la cifra de 1.228 millones de pesetas y 1.333 operaciones realizadas.

Tras las Olimpiadas de Barcelona y la Expo de Sevilla, se produjo una violenta desaceleración de la economía y el sistema financiero español sufrió durante 1992 un crecimiento de la morosidad, sólo comparable al de la crisis del año 2008. El sector de las entidades de financiación se vio afectado por dos importantes problemas: el incremento de la morosidad y la dureza de la drástica adaptación del sector a la normativa emanada de la circular 4/91, de 14 de junio, del Banco de España. Unión Financiera Asturiana, S. A. afrontó la situación reforzando sus recursos propios con ampliaciones de capital y ajustando su estructura a lo que el momento exigía.

Con el fin de ir diversificando los productos que cubrieran todo el objeto social y configurándolo como una actividad de servicios financieros, se fundó el día 27 de enero de 1993 la sociedad filial Asturagentes, S. L., cuya función era fundamentalmente el represen-

tar en la intermediación financiera a sociedades o agencias de valores y Bolsa. Con fecha 4 de febrero del mismo año, suscribió un contrato de representación con Iberagentes Activos, S. A. SVB, filial del grupo francés Credit Lyonnais. Una vez recuperada la senda de la estabilidad tras los ajustes exigidos al sector, éste quedó reducido a 61 entidades asociadas frente a las cerca de 500 existentes diez años antes.

En el año 1997 la sociedad superó su vocación regional abriendo su primera representación en otra provincia

Las denominadas entidades de crédito de ámbito operativo limitado (ECAOLes) que agrupaban las entidades de financiación, como Unión Financiera Asturiana, hipotecarias y leasing, una vez más sufrieron un cambio legislativo importante, reduciendo el número del conjunto de establecimientos financieros de créditos existentes a 52.

Unión Financiera Asturiana había tenido como implantación casi exclusiva desde su constitución la comunidad autónoma de Asturias, en la que primaban factores como el progresivo envejecimiento de la población activa, la baja tasa de natalidad, el mayor índice de paro, sin tener en cuenta otro tipo de condicionantes meramente comerciales, como la progresiva competencia en precios, lo que derivó en el casi abandono de mercados tradicionales como el automóvil y se modificaron las estrategias de captación de la producción necesaria. Asturias era un mercado maduro en el que se estaban estancando las cifras de facturación, por ello se comenzó la diversificación geográfica, ésta

siempre afrontada con parámetros de prudencia. En el año 1997 la sociedad superó su vocación regional abriendo su primera representación en otra provincia. Cantabria fue el primer punto de expansión, que se continuó en el año 1998 con la apertura en Valladolid y León. El modelo de negocio se basa en la colaboración con personas físicas o jurídicas que ostentan negocios abiertos en determinadas plazas que son de interés para la sociedad y que sirven para acercar al cliente final y ofertarle el producto que la entidad de crédito vende. La tipología de los representantes suele ser asesores fiscales o contables, despachos de abogados, corredurías de seguros o intermediarios financieros, con los que no se mantiene ningún tipo de exclusividad.

En la actualidad Unión Financiera Asturiana dispone de 36 representaciones en todo el territorio nacional y la producción realizada en el resto de comunidades autónomas supone el 72,61% del total.

En el año 1998, la sociedad en reñida competencia con otras de mayor tamaño, fue elegida para representar al sector mediante una vocalía en la junta de gobierno de la Asnef, vocalía que sigue ostentando en la actualidad.

Consciente del cambio de los tiempos y que las herramientas comerciales debían apoyarse en las nuevas tecnologías flexibles y rápidas, se potenció la franquicia de marca a través de internet creando en 1999 una página web y una intranet, algo que en la actualidad parece evidente, pero que en aquel tiempo era realmente novedoso.

Tras un ciclo de bonanza de doce años, llegamos a 2008, que se recordará como uno de los más complicados de la historia del sistema financiero internacional. La crisis de las hipotecas subprime del verano de 2007 y el colapso financiero de septiembre y octubre de 2008 a raíz de la quiebra de los bancos de inversión y las grandes hipotecarias americanas instalaron las turbulencias en el tejido económico, a las que Unión

Financiera Asturiana no fue ajena. Una política de prudencia, ralentizando su actividad comercial, imponiendo una rigurosa selección del riesgo y una opción por tener una compañía con elevados ratios de liquidez y capitalización, es el resultado de la supervivencia de la entidad frente a la desaparición de otras muchas. De la previsión de esos tiempos viene la relevante actuación de la filial Asturiana de Prevención y Recuperación de Efectos Impagados, S. L. (ASPRIM), que gracias a su operativa se convirtió en un arma imprescindible para el control de la morosidad, que en otras entidades comenzó a ser imparable.

En octubre de 2009 se firmó el proyecto de fusión por absorción de Unión Financiera Asturiana sobre Financiera Oviedo. La fusión se llevó a cabo con la finalidad de acumular las actividades desarrolladas por las sociedades que intervenían en el proceso, optimizando e incrementando los recursos de todas clases, consiguiendo menores costes de gestión por unificación de sociedades, obteniendo una coordinación más eficiente y ahorros notables en los costes. Una vez obtenidas todas las autorizaciones necesarias, se materializó el 6 de abril de 2010 la fusión por absorción de Financiera Oviedo S.A.E.F.C. De esta manera se amplió la fortaleza de la compañía en sus tres ejes estratégicos: solvencia, liquidez y negocio.

El año 2011 estuvo marcado por una intensa actividad de reguladores y supervisores que precipitan la reestructuración del sistema financiero español, que ha llevado a la práctica desaparición de las cajas de ahorros.

En los cinco años de crisis financiera y económica internacional la empresa ha mantenido una gran resiliencia en la generación de ingresos y beneficios marcando récords históricos, al tiempo que ha tenido como principales prioridades reforzar su balance y retribuir al accionista a través de una mejora constante de casi todos los márgenes, eficiencia, rentabilidad y solvencia.



FERNANDO CASERO ALONSO

Director general de Unión Financiera Asturiana

«Somos una entidad asturiana referente a nivel nacional»

«La confianza, la experiencia y el trato directo son las claves que hacen funcionar nuestro negocio desde hace treinta años»

Oviedo, M. J. RAPOSO

–Llevan tres décadas en el mercado económico asturiano y nacional, por lo tanto, Unión Financiera es una empresa vinculada a los vaivenes económicos que ha sufrido este país en los últimos años. ¿Cómo es la Asturias que encontraron al empezar y cómo es la Asturias de hoy?

–La Asturias que nos encontramos en el año 1984 poco tiene que ver con la actual, la sociedad asturiana se ha modernizado, ha crecido, tiene una capacidad formativa y económica totalmente diferente. Somos una sociedad mejor, más formada, con una renta per cápita muy superior, pero con unos problemas estructurales relativos a las grandes empresas que no nos hemos podido quitar. Cuando yo empecé en este sector Ensidesa y Hunosa eran casi el 60% de la actividad económica asturiana; y de aquella sólo Hunosa tenía 22.000 empleados; hoy tiene 2.800 y el problema sigue sin resolverse.

–¿Cómo ha vivido todos estos momentos como empresa, el «boom» de la burbuja inmobiliaria, la tremenda crisis de la actualidad...?

–Hemos tenido la suerte de ver con anticipación los problemas que acechaban al país y hemos ido poniendo flotadores a las incidencias que podían sobrevenir. Ésa ha sido una de las claves de nuestro éxito como empresa. Durante la última crisis de 2008, que ha sido la más intensa, afortunadamente no nos metimos dentro del mercado inmobiliario. No nos gustaba porque veíamos que los precios de los inmuebles estaban sobretasados y los tipos de interés a los que se ofrecían esos inmuebles eran excesivamente bajos. En cualquier caso, Unión Financiera ha vivido, que yo recuerde, tres crisis nacionales, no de la propia empresa, la de 1987, la de 1994 y la actual, que está siendo la más larga, y de todas hemos salido más reforzados.

–Habla usted de su capacidad de anticiparse a los acontecimientos. En este momento son la empresa más fuerte de Asturias de sus características, ¿qué diferencia, cómo se consigue llegar tan lejos con los tiempos que corren?

–Creemos que una de nuestras fortalezas es, precisamente, poder anticiparnos a los ciclos económicos con un poco de antelación a que se produzcan las graves consecuencias de los mismos y, al mismo tiempo, somos extremadamente transparentes, muy prudentes y con las ideas muy claras. Cuando te metes en asuntos que no dominas o no



Fernando Casero, director general de Unión Financiera Asturiana.

«Una de nuestras fortalezas es poder anticiparnos a las crisis económicas y a sus consecuencias»

lo tienes claro es cuando te equivocas y pierdes el objetivo final. Nosotros somos una empresa que lo que pretendemos es captar dinero a un precio adecuado, prestarlo al mayor número de personas posible, ofrecerlo al mejor precio y obtener una rentabilidad. Si ese norte no se pierde, la mayor parte de las cosas se consiguen.

–¿Es difícil ganarse la confianza de los asturianos?

–Creemos en los asturianos cuando concedemos el crédito y, al mismo tiempo, los asturianos confían en nosotros cuando lo solicitan. Llevamos treinta años, somos una entidad referente a nivel nacional y muy conocida. Hoy es más difícil la supervivencia que el tamaño en empresas como la nuestra. Cuando se creó Unión Financiera existían quinientas sociedades de nuestras características y en este momento hay sólo cincuenta y siete, de las cuales, independientes, quedamos tres.

–En los últimos años han abierto oficinas por otras comunidades de España, ¿cómo ha funcionado el resto del mercado

español? ¿Es diferente del asturiano?

–Hay una línea divisoria dependiendo del tipo de producto. Tenemos que reinventarnos cada día. Nuestro producto tradicional ha sido el préstamo personal, pero nos hemos transformado a lo largo del tiempo. Cuando las condiciones del mercado nos han dicho que el préstamo personal no era lo más adecuado porque la morosidad era muy alta, hemos buscado otros nichos de mercado diferentes. En estos momentos el 70% de nuestra facturación se canaliza a través de la venta de prescriptores, es decir, gente que pone sus comercios a nuestra disposición para financiar a sus clientes.

–Ustedes trabajan con el cliente directamente, cara a cara, con un trato personalizado. ¿Hasta qué punto es fuerte la competencia de las empresas que operan a distancia, como algunas multinacionales?

–Nosotros nos definimos como una financiera artesanal. Esto tiene unas limitaciones, que son las que conlleva tratar al cliente directamente. No somos un «call center» y nos gusta entablar una conversación con nuestro cliente para buscarle la mejor financiación posible. Es más, a pesar de que hacemos más de diez mil operaciones al año, tenemos contacto con el cliente siempre que hacemos la venta para saber si está de acuerdo con el pro-

ducto que ha comprado, con el tipo de financiación que recibe, si las cuotas son las adecuadas, etcétera. Entendemos que así el cliente estará más satisfecho y pagará de manera más adecuada.

–¿Qué papel juega en su negocio la página web? ¿Qué porcentaje de negocio supone el cliente de internet?

–En el año 1999, que internet estaba prácticamente recién extendido como mercado en España, nosotros ya creamos una página web de nuestro negocio. Para Unión Financiera es un escaparate muy bueno, recibimos miles de solicitudes, pero, como nuestro negocio es recibirlas y luego ser artesanos, internet es sólo una vía de contacto con el cliente. Por eso uno de nuestros principales eslóganes es «A la luz de la confianza, la experiencia y el trato directo». Necesitamos, imperiosamente, el contacto con nuestros clientes.

–El crédito personal instantáneo es uno de sus productos estrella. ¿Ha aumentado su demanda con la llegada de la crisis?

–Todo lo contrario. La gente piensa que tenemos más solicitudes de crédito porque la banca no da y no es cierto. La banca no da crédito porque no puede dar. A las entidades bancarias les interesa también dar créditos, lo que pasa es que quiere darlos a un precio razonable y que le devuelvan el dinero. En este momento empieza a haber clientes que pueden pedir crédito, lo que

sucede es que la falta de confianza en el futuro hace que estén retraídos. Todas las familias conocen casos de hogares con miembros en paro, dramas de despidos, etcétera, incluso las bien posicionadas; esto genera un miedo escénico que hace que se retraigan a la hora de pedir un crédito, incluso las más solventes. Esto lleva afectando seriamente al consumo los últimos años, aunque parece que empieza a cambiar la tendencia. Sólo la confianza en el futuro dinamizará el consumo.

–Sin embargo, existen estos anuncios en televisión que ofrecen dinero casi con sólo una llamada.

–Los créditos compulsivos no son los más adecuados. La Unión Europea, a través de las asociaciones de consumidores, deben impulsar el control de estos temas. Nosotros, en este sentido, defendemos que la concesión de un crédito debe ser responsable, no compulsiva. La evolución al crédito responsable cada vez es mayor. La ley atiende cada vez más en ese sentido y las entidades que estamos supervisadas por el Banco de España tendemos a que el crédito sea responsable. Estamos viendo en los anuncios de televisión empresas que se dedican a dar microcréditos a precios desorbitados, pero esas empresas no están controladas por el supervisor. Nosotros tenemos que cumplir las órdenes de solvencia, transparencia y estados financieros. Hemos salido adelante muchas veces gracias al Banco de España, ya que nos ha puesto determinadas circulares directivas que nos han impedido a ser más prudentes y transparentes.

–¿Qué perfil tiene la persona que solicita este tipo de microcréditos?

–Una persona urbana, con un puesto de trabajo estable y varios años de antigüedad que necesita algo de liquidez en un momento dado. Muchas veces ya tiene una hipoteca y un crédito de coche. Nosotros no pedimos domiciliación bancaria, ni que contrates seguro para la casa, ni otros productos financieros que te pide un banco, por eso somos algo mucho más libre e interesante para el cliente.

–¿Cuáles son las necesidades más populares de sus clientes a la hora de pedir un crédito?

–El 70% de nuestros créditos del año pasado fue venta de productos, muchos de ellos a tipo cero. Incluso hasta sesenta meses

–Uno de los mayores riesgos de una entidad financiera de crédito es la morosidad. ¿Los asturianos son morosos?

–Afortunadamente estamos implantados en la totalidad del país. Asturias es sólo un 26% de nuestra facturación, el asturiano es un buen pagador.

–¿Cómo se financia la empresa?

–Con recursos propios y ajenos. Los recursos propios son su capital y sus reservas, que en este momento alcanzan casi los trece millones de euros, que es una cantidad muy respetable y conforma un coeficiente de solvencia del 42,12%; y los recursos ajenos, basados fundamentalmente en la emisión de pagarés que emite la sociedad desde el año 1987, y los bancarios, en menor proporción.



Un ciclo de éxito

El año 2013 ha supuesto para Unión Financiera una mejora de sus cifras en aspectos como el crecimiento de su cuota de mercado, el aumento de recursos propios y la liquidez

Oviedo, M. J. R.
Pese a la crítica situación exterior, a la merma de márgenes y a la rentabilidad de negocio de las entidades bancarias del pasado año y a la drástica bajada de los tipos de interés, el balance y la cuenta de resultados de Unión Financiera Asturiana del año 2013 son una continuación de un ciclo de éxito que durante los últimos cuatro años ha marcado unas cifras mejoradas sobre los años precedentes.

La traducción de esta afirmación se plasma en un balance de 2013 cuyos aspectos destacados son los siguientes:

1. Crecimiento de la cuota de mercado. La partida de crédito de la clientela se incrementó un 31,83% impulsada por la incorporación de 10.183 nuevas operaciones, un 44,28% más que en 2012, que ha elevado la producción generada en el ejercicio a 26.566 miles de euros, fijando el importe invertido en préstamos neto de provisiones para insolvencias en la cifra de 25.998 miles de euros y sin éstas en 31.095 miles de euros. En su conjunto el activo de Unión Financiera Asturiana se situó en 33.095 miles de euros, un 19,96% más que el año anterior.

2. Posición holgada de liquidez. La fortaleza de la sociedad permite financiar la mayor parte de sus créditos con sus recursos propios y la captación de pagarés, al tiempo que mantiene una cómoda apelación a la financiación bancaria a través de pólizas y descuentos, que está prácticamente intacta y que podrá ser utilizada en cualquier momento para seguir con una política de crecimiento prudente. Unión Financiera Asturiana mantiene en depósitos a su favor en entidades bancarias una cifra de 6.531 miles de euros, más

un acceso a pólizas de crédito por la suma de 2.200 miles de euros adicionales.

3. Apuesta por la retribución al accionista y el aumento de los recursos propios. El consejo de administración propondrá a la junta general que, después de retribuir a los accionistas con un dividendo del 15% de las acciones ordinarias y un 20% a las preferentes tipo B y C, que podemos considerar muy atractivo, se destinen a reservas 2.237 miles de euros, el 75,88% del beneficio neto, que elevaría el patrimonio a la cifra de 12.945 miles de euros. En el período de 2012 a 2013 se incrementaron las reservas de Unión Financiera un 59,60%, cerrando con un patrimonio neto de 10.558 miles de euros.

Como es conocido, los requerimientos mínimos de Basilea III exigen un 8% de coeficiente de solvencia, Unión Financiera Asturiana llegaría a un 42,12%, más de cinco veces el solicitado, uno de los más altos del sector de las entidades de crédito.

4. Prudencia en riesgos y gestión activa del recobro. La apuesta por el crecimiento no debe desenfocar el hecho de que la principal actividad de una entidad de crédito es prestar dinero, pero recobrándolo a su vencimiento. Por ello la entidad ha tenido como objetivo la diversificación de riesgos, fragmentando los préstamos en importes pequeños y entre muchos titulares; esta política se fundamenta en una adecuada selección del riesgo crediticio, un seguimiento exhaustivo de aquellos que tengan alguna incidencia y una cobertura excelente cuando se vuelvan problemáticos. Unión Financiera cuenta con una gestión de riesgos ágil y con modelos ajustados a cada segmento de cliente.

Aspectos destacados del balance 2013

Total activo

En miles de euros



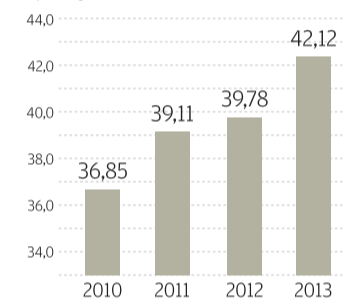
Recursos propios

En miles de euros (tras reparto propuesto a la junta general)



Ratio de solvencia

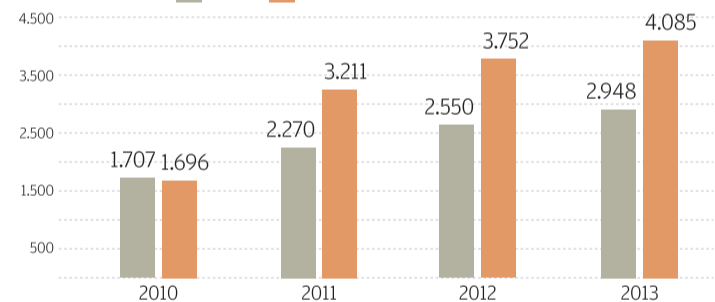
En porcentaje (tras reparto propuesto a la junta general)



Departamento de recobros de Unión Financiera Asturiana

Resultado del ejercicio

En miles de euros



La cobertura de dudosos en 2013 de Unión Financiera alcanza la totalidad de los mismos: el 100,63%.

Una buena gestión del riesgo se plasma en la cuenta de pérdidas y ganancias al incorporar directamente

al resultado las cantidades recuperadas de fallidos, aquellas que se entendió que tenían valor cero, y que el año 2013 aportó 1.324 miles de euros frente a los 973 miles de euros de 2012, un 36,07% más.

5. Autonomía financiera. Desde el año 1987 Unión Financiera Asturiana pone a disposición de accionistas, empleados y personas que tengan interés por los mismos una emisión de pagarés con una atractiva rentabilidad, merced a la confianza depositada en su sociedad, así como a las ofertas existentes en el mercado; el saldo de este instrumento ha alcanzado la cifra de 15.832 miles de euros, un 23,69% más, lo que permite una mayor autonomía financiera al no tener que depender exclusivamente de los recursos ajenos proporcionados por las entidades de crédito y de depósito.

El resultado de las políticas anteriores se refleja en una cuenta de resultados que en 2013 se ha comportado arrojando el beneficio más alto de toda la historia de Unión Financiera: un beneficio bruto de 4.085 miles de euros, un 8,90% más que en 2012, y un beneficio neto de 2.948 miles de euros, un 15,63% más.

A. El resultado de la actividad de explotación ha crecido 4.118 miles de euros, un 7,83%, como consecuencia de la aportación de las recuperaciones de fallidos, la contención de los gastos y el mantenimiento del ratio de eficiencia, magnitud que compara los gastos de explotación con el margen bruto.

B. Crecimiento sostenido de los beneficios.

Desde el año 2010 Unión Financiera Asturiana ha caminado por una senda en la que los beneficios brutos y netos se han superado año a año, marcando récords históricos, que, como se ha comentado, alcanzaron 4.085 miles de euros y 2.948 miles de euros, respectivamente. La rentabilidad neta después de impuestos sobre recursos propios fue del 27,53% y del 62,19% sobre el capital.

Comprometidos con el deporte asturiano desde 2012

La sociedad patrocina al Club Oviedo Baloncesto, que lleva su nombre

Oviedo, M. J. R.
Como empresa asturiana comprometida con la sociedad en la que lleva treinta años ejerciendo su actividad, Unión Financiera incluye en su ideario el objetivo de trasladar a la sociedad parte de las rentas que ha obtenido.

Con este espíritu, desde la temporada 2012-2013, la compañía ha dado un paso adelante comprometiéndose con causas sociales y deportivas, siendo la más significativa el patrocinio del Club Oviedo

Baloncesto, que desde entonces lleva su nombre.

La elección de este deporte no ha sido casual para Unión Financiera. Sus responsables han pensado que el baloncesto está considerado como el segundo deporte en aportación de contenidos y vivencias y es una adecuada plataforma para aportar valor a un posicionamiento de marca. En segundo lugar, porque esta acción de patrocinio tiene una elevada notoriedad y transmite un claro atributo de liderazgo. En ter-



ÁLVARO MUÑOZ

Un partido del Unión Financiera Oviedo Baloncesto.

cer lugar, porque la percepción social del baloncesto conecta y refuerza eficazmente algunos de los principales atributos de Unión Financiera Asturiana.

● Es un deporte inteligente en el que se enfrentan estrategias muy di-

ferentes y cambiantes en cada partido.

● Es un deporte innovador y moderno a cuyo reglamento y organización se incorporan de manera constante importantes novedades para hacerlo más atractivo.

● Es un deporte que potencia claramente la importancia de la relación y el trabajo en equipo por encima de las individualidades.

● Es un deporte cercano, con un fuerte componente familiar y juvenil.

● Es un deporte con valores, «deportivo», en el que son excepcionales los incidentes violentos.

En cuarto lugar, porque da una respuesta muy eficaz al propósito declarado de Unión Financiera Asturiana de que sus acciones publicitarias institucionales proporcionen una importante aportación a su estrategia comercial y viceversa.

Los objetivos de Unión Financiera Asturiana con este acuerdo han sido profundizar en el proceso de reforzamiento y reposicionamiento de la marca. El gran objetivo es, pues, consolidar la percepción de la sociedad como empresa comprometida con proyectos que interesan y benefician al conjunto de la sociedad y obtener un elevado retorno en términos de notoriedad.

30 Aniversario Unión Financiera Asturiana

Resultados históricos

El modelo de negocio de Unión Financiera se basa en desarrollar relaciones duraderas y rentables con los clientes manteniendo la prudencia en riesgos y la disciplina de capital

Oviedo, M. J. R.

En treinta años de andadura, no siempre el camino ha sido fácil para Unión Financiera. En el complicado mundo de las finanzas sólo sobreviven los más fuertes y los que trabajan duro, con solvencia y seriedad. Cuando se fundó Unión Financiera, allá por 1984, el sector estaba sumido en el caos y sin apenas supervisión, lo que permitió que existieran en el país unas mil sociedades de financiación que no eran bancos o cajas de ahorros; de todas ellas, sólo quedan 57. La entrada del Banco de España a regular el sector fue decisiva. En la actualidad, estas entidades financieras se rigen por las mismas normas que un banco y suelen tener altísimos coeficientes de solvencia. En el caso de Unión Financiera, el coeficiente de solvencia es del 42,12% siendo el mínimo exigido del 8%. Asimismo, están obligados a tener la misma dotación de insolvencia que bancos y cajas de ahorros que, en el caso de estos últimos suele andar por el 50-55%, mientras que en el caso de Unión Financiera es del 100% en la actualidad.

A partir de 2013 a nivel macroeconómico mundial se aprecia que la economía mostró un crecimiento modesto y los países desarrollados experimentaron una mejoría a lo largo del año. El Fondo Monetario Internacional se muestra preocupado por el hecho de que pueda darse un período de lento crecimiento mundial, caracterizado por la persistencia de un crecimiento modesto en la zona euro debido a su continua fragmentación financiera y el aún fuerte endeudamiento privado y advierte de que unos niveles de deuda pública excesivamente elevados en todas las grandes economías avanzadas podrían desencadenar nuevas crisis.

Por lo que se refiere a nuestro país, parece que 2014 empieza con signos de recuperación. El PIB ha vuelto a crecer aproximadamente un 0,3%. El paro afianza su tendencia ascendente, aunque esto se explica en su mayor parte por la disminución de la población activa, y junto a ello se ha producido una bajada importante de la prima de riesgo, que permite una financiación más barata, y se han producido presiones inflacionistas, con IPC del 0,3% en 2013.

Es en este panorama macroeconómico en el que Unión Financiera Asturiana mantiene un modelo de negocio basado en desarrollar relaciones duraderas y rentables con los clientes, prescriptores y pasivistas, aumentando su vinculación con su compañía y manteniendo la prudencia en riesgos y la disciplina financiera y de capital, que se ha visto reivindicado con la crisis y permite a la compañía, de nuevo, ofrecer un balance y cuenta de resultados históricos en los 29 años de vida de la sociedad.

Además de los resultados numé-



PABLO SOLARES

El departamento de administración de Unión Financiera Asturiana.

ricos, durante 2013 se han llevado a cabo una serie de acciones necesarias para transformar los procesos comerciales de la empresa, haciéndolos más sencillos, eficientes y accesibles para el prescriptor, y que se apoyan con herramientas de inteligencia comercial y una mejor gestión de la información.

Sabiendo que cada vez un mayor porcentaje de los clientes de Unión Financiera opera mediante internet, la sociedad ha potenciado durante

2013 sus comunicaciones invirtiendo cantidades significativas para que sean eficientes y seguras.

Se ha fomentado, también, la divulgación de la marca Unión Financiera Asturiana con el patrocinio de actividades deportivas, culminando con el acuerdo con el equipo de baloncesto de la ciudad.

Destacar el interés de la sociedad por seguir generando en el futuro valor para los accionistas, alcanzando mayores cotas de beneficio por

su actividad y repartiendo dividendos, siempre manteniéndose en la misma línea de trabajo, haciendo las cosas con rigor, con honestidad, con anticipación, aunque siempre dentro de la prudencia, utilizando la tecnología a su favor para mejorar la calidad de servicio y la eficiencia. Y todo ello sin perder la perspectiva de sus grupos de interés: empleados, clientes, pasivistas y accionistas, pues son ellos los destinatarios de su misión como empresa.

Equipo ganador y siempre comprometido con la mejora constante

Oviedo

Unión Financiera cuenta con un equipo de profesionales que diariamente llevan a cabo un considerable esfuerzo por mantenerse formados, comprometidos con los resultados de negocio y con el reto de dar lo mejor de sí mismos en cada momento.

La empresa considera que las personas son la clave del éxito y desde sus inicios todas sus políticas de recursos humanos han girado en torno a las mismas, apostando por las personas en cada una de sus iniciativas a fin de conseguir un máximo de motivación, cumplimiento de objetivos y para que cada empleado sienta ilusión por la labor que desempeña en la empresa, trabaje en colaboración con los demás y comparta una identidad.

En la compañía, los directivos son los responsables de generar compromiso en sus equipos y colaboradores. Cada uno de los responsables se desarrolla para asumir un liderazgo, dialogando con sus colaboradores, formándoles y motivándoles de forma permanente.

Contar con superiores que se ocupan y preocupan por sus colaboradores es, además, la principal palanca para mejorar la rentabilidad de Unión Financiera.

Una gran fiesta de celebración

El hotel de la Reconquista acogerá hoy un interesante almuerzo-coloquio destinado a amigos y clientes de la entidad financiera

Oviedo

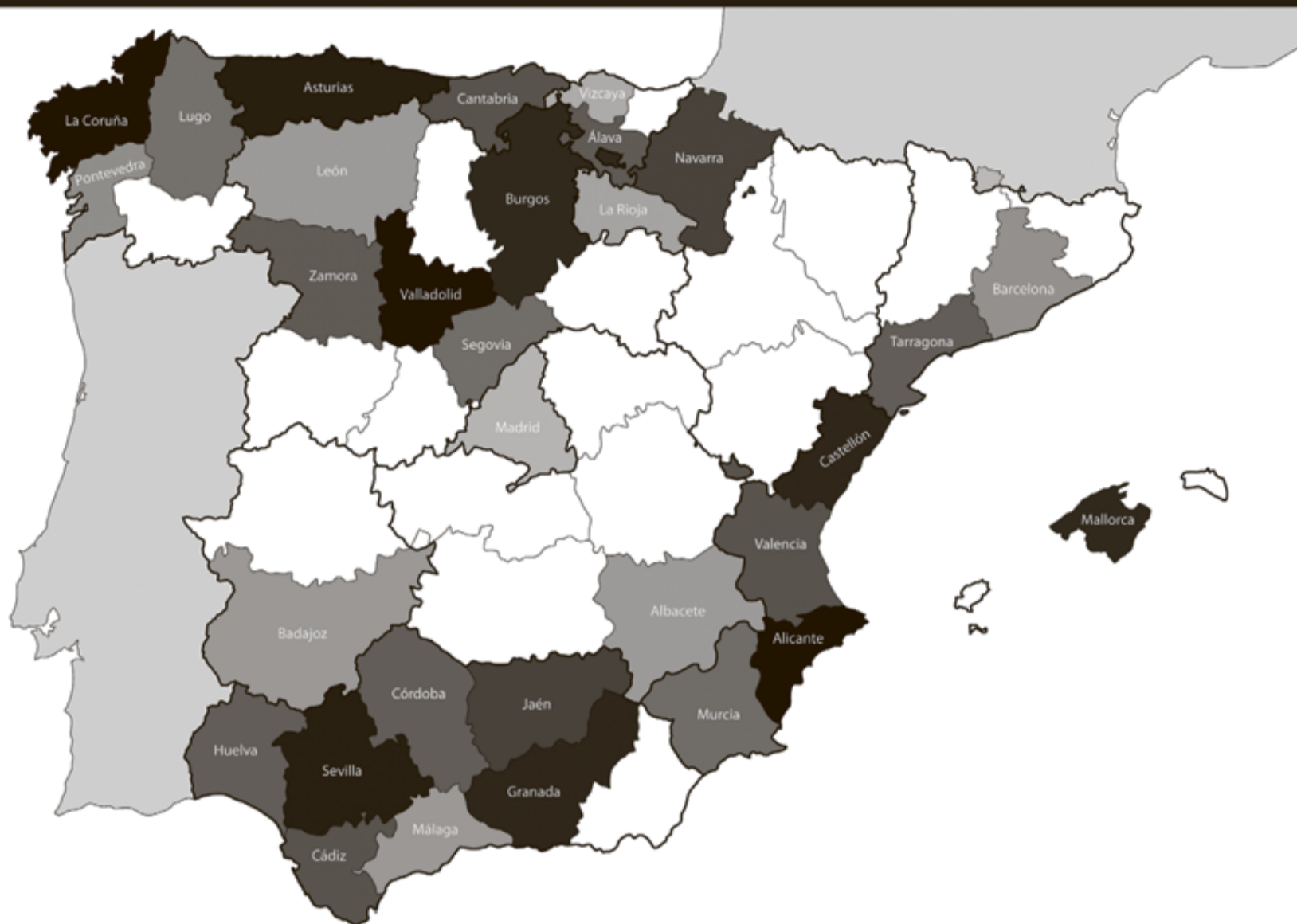
El hotel de la Reconquista de Oviedo acogerá hoy, a las 13.00 horas, un almuerzo-coloquio para celebrar el aniversario de su fundación con todos los amigos y clientes que la han acompañado a lo largo de estos treinta años de trabajo y esfuerzo.

Durante el almuerzo, intervendrá en presidente del Instituto de Estudios Económicos, D. José Luis Feito Higuera, que hablará sobre la «Situación y perspectivas de la economía española». Además de presidir el IEE, Feito es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, técnico comercial del Estado y embajador del Reino de España. Preside también las patronales de autopistas españolas (ASETA) y europeas (ASECAP) y la comisión de política económica y financiera de la CEOE.



El hotel de la Reconquista.

NUESTRAS DELEGACIONES EN ESPAÑA



ANDALUCIA

Cádiz - Jerez de la Frontera
JEREZANA DE SEGUROS 2003 S.L. - Telf.: 956 326 338

Córdoba
SEGURICOR S.L. - Telf.: 957 232 480

Granada
ILUSIONA SERVICIOS INMOBILIARIOS Y FINANCIEROS S.L. - Telf.: 958 086 283

Huelva
A. S. Y. L. ASESORES S.L. - Telf.: 959 231 153

Jaén
MOSCO SO TORRES S.L. - Telf.: 953 238 908

Málaga
MARIO J. BERNAL DÍAZ - Telf.: 952 361 311

Sevilla
SOLUCREDIT S.L. - Telf.: 954 561 785

ASTURIAS

Ojón
MARTÍN JULIO FERRERO ÁLVAREZ - Telf.: 985 171 351

Oviedo
OFICINA CENTRAL - Telf.: 985 277 427

JOSÉ ANTONIO ANTUÑA POLLEDO - Telf.: 985 221 431

RIAL GESTIÓN FINANCIERA S.L. - Telf.: 985 287 080

CANTABRIA

Santander
MARÍA ÁNGELES LANTERO SERRATS - Telf.: 649 250 456

CASTILLA LA MANCHA

Albacete
PROFESEGUR S.L. - Telf.: 967 210 007

CASTILLA Y LEÓN

Burgos
ESTÉBAN GUTIÉRREZ MANSILLA S.C. - Telf.: 947 239 194

León
ASESORÍA FINANCIERA 21S.L. - Telf.: 987 243 659

Segovia
JESUS MARTIN ESTEBARANZ - Telf.: 921 463 513

Valladolid
ASEDOSSA ASESORES S.L. - Telf.: 983 262 879

MARÍA TERESA BERMEJO GÓMEZ - Telf.: 983 445 071

Zamora
ASEDOSSA ASESORES S.L. - Telf.: 980 531 946

CATALUÑA

Barcelona
FRAM - GESTIÓN DE CRÉDITO S.L. - Telf.: 934 576 100

Tarragona
VEIFERIG SERVEIS S.L. - Telf.: 977 241 590

COMUNIDAD DE MADRID

Madrid
PROFESIONALES, FISCALES Y DE SERVICIOS S.L. - Telf.: 914 139 847
FINANCIAL ISLAND E-BUSINESS S.L. - Telf.: 915 488 325

COMUNIDAD DE MURCIA

Murcia
ROYAL MEDIADORES S.L.U. - Telf.: 968 931 900

COMUNIDAD VALENCIANA

Alicante
PRIMITIVO SIRVENT QUIÑONERO - Telf.: 965 211 143

Castellón
JUAN CARLOS ROMERO MARZA - Telf.: 964 260 905

Valencia
PEDRO PARDO UNCIO - Telf.: 963 916 542

EXTREMADURA

Badajoz
JOSÉ MANUEL ÁLVAREZ GAMERO - Telf.: 924 103 410

GALICIA

La Coruña
F&F ASOCIADOS LA CORUÑA S.L. - Telf.: 981 209 800

Lugo
LUJAMA C.B. - Telf.: 982 801 080

Ribadeo
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE - Telf.: 982 120 043 - 619 045 351

Vigo
FERNÁNDEZ Y RODRIGO ASESORES S.L. - Telf.: 986 430 786

ISLAS BALEARES

Mallorca
TRENAS SOBRINO S.L.L. - Telf.: 971 905 946

LA RIOJA

Logroño
INTER RIOJA S.L.U. - Telf.: 941 200 378

NAVARRA

Pamplona
ACXON CORREDURÍA DE SEGUROS S.A. - Telf.: 948 207 739

PAÍS VASCO

Álava - Vitoria
AHER 2005 S.L. - Telf.: 945 145 197

Vizcaya - Bilbao
KEEP BILBAO S.L. - Telf.: 630 380 880

30 Aniversario

Unión **Financiera** Asturiana
Establecimiento financiero de crédito

30 años junto a ti



*En Unión Financiera Asturiana
sabemos que cumplir
30 años junto a ti es el mejor regalo
que podemos recibir; por eso
te damos las gracias por la confianza
que has depositado en nosotros*

Tenemos el préstamo personal que necesitas,
la ayuda que tu empresa está buscando
para vender tus productos y
la mejor rentabilidad para tu dinero

Visítanos en www.unionfinanciera.es