

# SAUCO: ESPECIALIZACIÓN Y CONOCIMIENTO EXPERTO PARA POTENCIALIZAR EL NEGOCIO CREDITICIO, DE PRINCIPIO A FIN

**S**ociedad Administradora de Cartera Sauco S.A.S. es una compañía que surge de la necesidad de apoyar el proceso de conocimiento del cliente y recuperación de cartera de una entidad líder del sector financiero, para la que trabajó de forma exclusiva por muchos años. Este enfoque le permitió construir un modelo de negocio basado en el análisis de riesgo del deudor, de su segmento, con un profundo conocimiento del mismo y sus circunstancias, permitiendo estructurar soluciones a la medida de cada segmento de deudores, recaudando la mayor cantidad de dinero en el menor tiempo posible, garantizando el cumplimiento de los objetivos estratégicos de su cliente.

*Paola Andrea Spinel Matallana gerente general de Sauco, y su presidente, Luis Alberto Forero Pombo, resaltan la manera como ese profundo conocimiento de la industria del crédito, la cobranza y las relaciones con los clientes, han consolidado a Sauco como operador integral en el ciclo de negocio crediticio:*



*Luis Alberto Forero Pombo Presidente de Sauco y Paola Andrea Spinel Matallana Gerente general de Sauco*

## **Hablemos de la trayectoria de la compañía**

“Llevamos en el mercado cerca de 25 años, originalmente nos especializamos en la cobranza de vehículos, particulares y productivos, con una fuerte profundización en cada uno de los segmentos, especialización que hoy mantenemos. Sin embargo hace cerca de 12 años, tomamos la decisión estratégica de replicar nuestro modelo a otros segmentos de la cartera; y es así como hoy en día tenemos un equipo capacitado para la recuperación de cartera de consumo, microcrédito, comercial e hipotecaria, tanto para el sector financiero como para el sector real”, explica Luis Alberto Forero presidente de Sauco.

**¿Además del portafolio de productos y la amplia cobertura, que otros factores diferenciadores soportan la propuesta de valor de Sauco?**

Paola Andrea Spinel resalta: “Uno de nuestros factores diferenciadores es que apoyamos el proceso del crédito desde el proceso de verificación y formalización previo al desembolso, hasta la comercialización de activos. Es así como dentro de nuestros procesos misionales contamos con la Administración de cartera que inicia desde el acompañamiento previo a la originación hasta la cancelación del crédito con el acompañamiento al deudor en la atención de su crédito; el Proceso de Cobranza que inicia desde la cobranza preventiva hasta la recuperación de cartera castigada; y la Cobranza Jurídica apoyada por el proceso de saneamiento y comercialización de activos, de tal manera que nuestros clientes tengan apoyo en todo el ciclo hasta la recuperación de su dinero, con cobertura nacional en todos los servicios. Todo esto apoyado en una plataforma tecnológica propia desarrollada por nosotros con base en nuestro conocimiento del negocio, y un soporte operativo que provee lo necesario para el cumplimiento de los objetivos”.

**¿Cuál sería ese atributo para lograr una cobranza exitosa?**

“Es importante entender que el deudor normalmente no paga porque tiene una situación excepcional que se lo impide, y en la medida en que entendamos cuál es su necesidad lograremos la recuperación de la cartera y la conservación del deudor. Por ello, es fundamental contar con un modelo personalizado que nos permita identificar de forma oportuna su necesidad y lo que requiere para su normalización, tarea que de la mano de nuestros clientes hará exitoso el proceso. Por su parte Sauco cuenta con una estructura que nos permite suministrar la información necesaria de forma oportuna para facilitar el proceso de toma de decisión de nuestros clientes”, finaliza Spinel.

**¿Que se vislumbra en el futuro de la industria?**

“Estamos convencidos que el futuro de la industria está lleno de retos y de oportunidades, ya que el modelo tradicional de cobranza ha cambiado y debemos tener la capacidad de entender los cambios y apoyarnos en la tecnología y la experiencia para la profundización del conocimiento de nuestros clientes, sus deudores y problemáticas, transformando ese conocimiento en la capacidad no solo de recuperar la cartera vencida, sino de generar la retroalimentación que los originadores de crédito requieren para afinar sus modelos a las nuevas circunstancias”, es la visión de Luis Alberto Forero.