

El mercado de libranzas en Colombia vale cerca de \$50 billones y representa casi 40% del crédito de consumo.

# EL BANCO QUE NO ES BANCO

Credivalores, una institución financiera no bancaria, atiende créditos para los segmentos de bajos ingresos y entró a las grandes ligas del financiamiento internacional, con más de US\$900 millones en bonos en los últimos años. Este es su modelo de negocio.

**E**ntre los nombres de las empresas colombianas que han logrado financiarse con bonos internacionales en operaciones de más de US\$300 millones, por lo general están marcas tradicionales de gran tamaño. Entidades del Grupo Aval, Bancolombia, Ecopetrol, Sura o Davivienda, entre otros.

Por eso sorprende que una empresa, Credivalores, un nombre no tan habitual para el mercado en Colombia, haya logrado

a principios de febrero colocar una tercera emisión de bonos ordinarios en el mercado de capitales internacional por un monto de US\$300 millones, que tuvo una demanda de casi dos veces ese valor. Ya está en el índice de bonos de alto rendimiento de países emergentes.

En junio de 2017 había emitido un bono por US\$250 millones, y unos meses después hizo un incremento del mismo bono por US\$75 millones. Además, realizó otra emisión por US\$300 millones. Es decir, en los últimos

años se ha financiado en el mercado internacional por más de US\$900 millones.

Pero, ¿qué hace Credivalores para atraer a los inversionistas del exterior? Esa empresa nacida hace 17 años en Cali se dedica al crédito de consumo enfocado en ciudades medianas y pequeñas del país, y en clientes de los estratos 1, 2 y 3.

Tiene casi \$9 billones en créditos otorgados, 830.000 clientes y una cartera por \$1,5 billones. Pero, a pesar de otorgar créditos y financiar a la gente de esos mercados, no la vigila la Superintendencia Financiera, sino la de Sociedades. Eso se explica por que no capta recursos del público y sus recursos vienen de los mercados de valores y de la banca: 90% del mercado internacional y el resto del local,



David Seinjet  
Neirus  
Presidente de  
Credivalores

financieras. Y lo que era una gran amenaza para el sector, se convirtió en una oportunidad para que la empresa se consolidara.

Las libranzas son uno de los modelos de crédito más grandes y efectivos en el país. Hoy representan cerca de 40% del crédito de consumo y vale unos \$50 billones, con el sector financiero de protagonista. La cartera vencida es de 2,5% aproximadamente, una de las más sanas del mercado.

En promedio, el crédito de libranzas está por encima de \$10 millones. En el caso de Credivalores, se ubica en unos \$2 millones y sus 25 clientes más grandes solo representan 0,56% de su cartera. Trabajan en un mercado atomizado que disminuye el riesgo, pero también vuelve más compleja su operación. Esto los ha llevado a desarrollar plataformas tecnológicas ágiles que hagan más amigable el proceso de pedir los créditos.

Hoy, cerca de 60% de sus créditos tienen origen digital. Además, cuenta con alianzas con 20.000 puntos de recaudo con redes de bajo monto.

Su otro negocio es el de tarjetas de crédito. Se llama Crediuno y opera en alianza con las empresas de servicios públicos. Busca productos de crédito de consumo

que tengan un recaudo diferenciador. Tal como la libranza, cobran por nómina, y en la cuota de la tarjeta viene incluida la factura del servicio público.

Hoy en libranzas Credivalores opera 613 convenios que le dan acceso a 3,2 millones de clientes. En tarjeta de crédito tiene 7 convenios con los que puede llegar a 4,2 millones de usuarios. Esos 7,4 millones de personas son, hoy por hoy, su mercado objetivo.

En el negocio de seguros, cerca de 75% de los créditos de libranza van con un seguro voluntario y en tarjetas de crédito es 80%. Hace estos negocios por medio de un aliado: Metlife.

En medio del revólucion del sector financiero con el desarrollo de las *fintech* y la búsqueda de mecanismos para llegar a nuevos mercados, algunas entidades han tocado la puerta de Credivalores para comprarla.

“Por ahora, nos estamos consolidando. Mientras logremos aumentar nuestro portafolio al 20% anual y acceder al mercado de capitales nos da unos años para seguir creciendo”, dice Seinjet.

Hoy, 65% de Credivalores está en manos de dos fondos de capital privado del exterior: Acon y Gramercy. El resto es de los administradores y la gerencia.

La empresa sigue como una alternativa para llegar a la base de la pirámide, en un mercado que busca accesos a créditos y que, como dice Seinjet, es buena paga. **ID**

**60% DE LA CARTERA DE CREDIVALORES SE CONCENTRA EN LIBRANZAS Y 7% EN TARJETAS DE CRÉDITO. TAMBIÉN TIENE SEGUROS.**



representado en bancos y fondos de inversión colectiva.

“Los bancos del país ven a Credivalores como la compañía que llega a segmentos a los que ellos no alcanzan. No somos su competencia, por el contrario, muchas entidades financieras nos ven como un posible aliado porque es la forma de acceder a ese segmento. En la mayoría de los casos somos la primera exposición al crédito formal de esa población”, dice David Seinjet Neirus, presidente de la firma.

Credivalores concentra sus operaciones de crédito en dos mercados: el de libranzas, con 60% de su cartera, y el de tarjetas de crédito, que participa con 33%. El otro 7% está en un negocio de seguros. Precisamente el negocio de libranzas hace pocos años sufrió por casos de corrupción y malos manejos. Casos como Estraval o Elite, empresas no vigiladas por la Superintendencia Financiera, recogían recursos de inversionistas y vendían en muchos casos más de una vez los pagarés.

Credivalores en ese difícil momento dio ejemplo de manejo de las libranzas de entidades no