

SOFIPOS

MEJORAN CONDICIONES DE FONDEO CON BURSATILIZACIÓN

TRES INSTITUCIONES NOS PLATICAN LA EXPERIENCIA DE LLEGAR AL MERCADO DE DEUDA EN MÉXICO PARA MEJORAR SUS PROCESOS Y REDUCIR SUS TASAS DE FINANCIAMIENTO



APOYAN EL CRECIMIENTO DE LAS MUJERES JUAN F. FERNÁNDEZ, PRESIDENTE EJECUTIVO DE CREDICLUB

Crediclub nació en el 2005 como un proyecto emprendedor. Cuando iniciaron la búsqueda por el capital, tocaron puertas y consiguieron una estructura de capital de 30 accionistas con experiencia en el sector.

“No hay nadie que tenga control sobre la sociedad financiera popular (sofipo), está pulverizada y todos las acciones tienen los mismos derechos de voto y económicos y eso da pie a un buen gobierno corporativo”, comentó Juan Francisco Fernández, presidente de Crediclub.

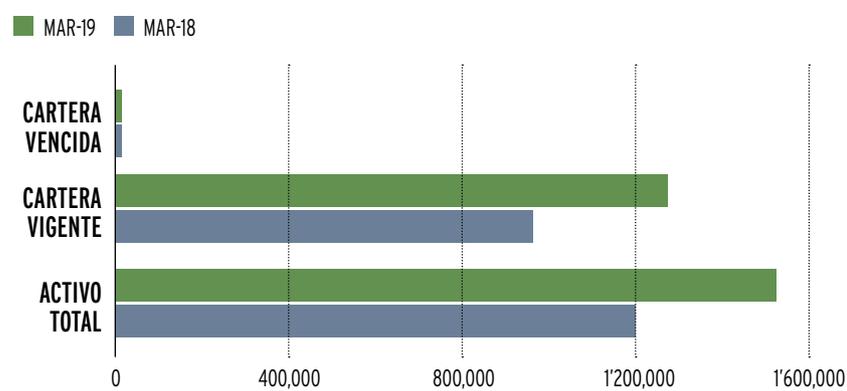
En entrevista con **El Economista**, explicó que uno de sus fundamentos siempre ha sido que los accionistas tengan esa certeza de que los recursos están bien manejados. “Una parte de los accionistas de Crediclub son mexicanos con experiencia en aseguradoras, hipotecarias, bancos, fondos de inversión de capital privado, *venture capital* y, en cuanto a la parte internacional, tenemos a un grupo de personas que están en Capital Group, pero a título personal participan con nosotros”.

Dijo que la sofipo es fuerte y que la mezcla de accionistas ha detonado los más altos estándares de gobierno corporativo, permitiendo alta disciplina y valuaciones constantes.

PRODUCTOS

Su principal producto actualmente es microcrédito grupal. “El 98% de nuestra cartera de crédito es microcrédito enfocado en mujeres con fines productivos y comerciales, ellas son fuentes de ingreso importantes para sus hogares, en este segmento

BUENAS CIFRAS



FUENTE: CNBV (cifras en miles de pesos)

“FUE MÁS FÁCIL SALIR AL MERCADO BURSÁTIL QUE UN BANCO GRANDE NOS PRESTARA”.

destacamos porque tenemos el precio más bajo al cliente final, lo que nos ha permitido tener varios grupos de señoras con un ciclo de cuatro meses, duración de un crédito normal”.

En los últimos seis años, han crecido 60% anual en los mercados, y en un comparativo en el último lustro, aumentaron 10 veces el tamaño de la empresa. Fitch en su último reporte publica que Crediclub tiene mejor calidad crediticia, que da más rentabilidad al accionista. “Somos muy eficientes en la operación de empresas con tamaño similar, tienen 3,000 empleados y nosotros 1,000”.

RUMBO AL MERCADO

Fernández comentó que cuando pasaron de sofom a sofipo ya tenían acceso a la captación de ahorro del público. “El plan era llegar al mercado de deuda en Bolsa para diversificar las fuentes de fondeo, formamos los comités de auditoría y de riesgos. Una lección de las crisis nos dicen que alguno de los componentes puede fallar, pero difícilmente más de uno”.

“Lanzamos nuestro programa de emisión de certificados bursátiles de corto plazo (quiropafario), únicamente con nuestra firma y nuestra calificación. Para nosotros emitir de corto plazo nos funciona muy bien”.

La primera emisión fue por 47 mdp y la segunda por 100 mdp a los 84 días de la primera emisión, donde la demanda se triplicó, “no necesitábamos el dinero pero era un acceso para empezar a bajar los costos”, concluyó.



ENFOQUE EN C PABLO VARELA, DIRECTOR

Con 25 años de experiencia, CAME se ha enfocado en el desarrollo de los micronegocios en México, desde los emprendedores quienes quieren iniciar una actividad productiva o los que ya la tienen y quieren hacerla crecer, así lo platicó Pablo Varela, director general de la sofipo.

Tienen más de 394,000 clientes y presencia en 31 estados de la República Mexicana, además de 239 sucursales donde ofrecen productos y servicios financieros.

En entrevista con **El Economista**, Varela comentó que poco a poco fueron ampliando sus fuentes de fondeo. “Queríamos tener una alternativa de fondeo que fuera pública y en los mercados.

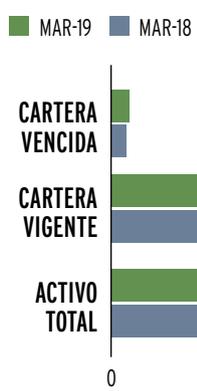
En el 2014 buscamos la autorización con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y nos autorizaron un programa por 1,000 millones de pesos”.

En el 2015 hicieron la primera emisión de certificados bursátiles por 200 millones de pesos en la Bolsa Mexicana de Valores. “Este programa tiene una duración de cinco años, a finales del 2015 se hizo una segunda emisión por 200 millones de pesos y en el 2017 se hizo la tercera emisión por otros 200 millones de pesos y esa fue una emisión a tres años; es la que está vigente actualmente, todavía tenemos el programa y estamos viendo la alternativa de hacer una cuarta colocación”.

ACIERTOS

Pablo Varela consideró que uno de los grandes aciertos de la sofipo que re-

CAUTELA ANTE I



4.2

ÍNDICE DE MOROSIDAD
PUNTOS SUPERIORES

presenta es contar con la Corporación Financional (IFC, por su brazo financiero del

Mencionó que siendo diversificar, pero el apoyo de un fondo banca de desarrollo fondo internacional

“Tuvimos sondeo BlueOrchard, incluso internacionales ron con fondeo”.

“La emisión de los sátiles fue un proceso de siempre ir contando. Es muy valioso que

PATRICIA ORTEGA

patricia.ortega@eleconomista.mx

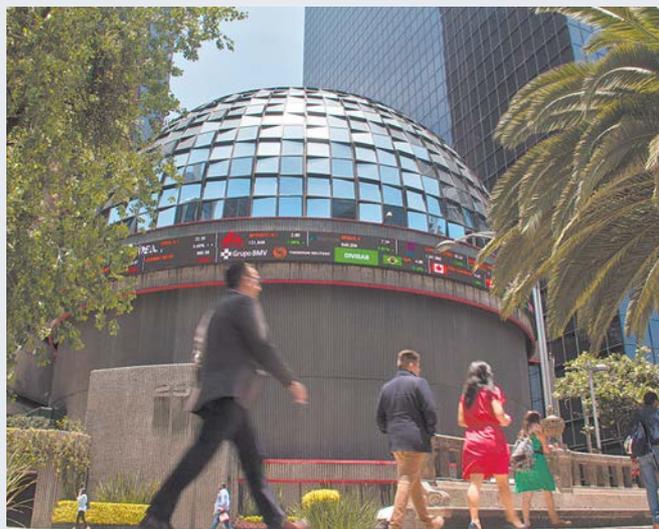
Las empresas medianas en México han encontrado en el mercado de deuda una oportunidad para diversificar sus fuentes de fondeo, las experiencias nos indican que no es sencillo, sin embargo, el reconocimiento de los inversionistas ayuda a encontrar mejores tasas de financiamiento.

Los inversionistas que prefieren participar en este mercado, en general, tienen un perfil conservador o moderado y buscan tiempos flexibles para tener acceso a sus recursos y cubrir sus obligaciones.

BMV

José Oriol Bosh, director de la Bolsa Mexicana de Valores, comentó que, para que durante el proceso de emisión se logre, han firmado convenios de colaboración con asociaciones e instituciones que promuevan las mejores prácticas y las diferentes alternativas de financiamiento para sus empresas. Además de asesoría, seguimiento y acompañamiento durante todo el proceso.

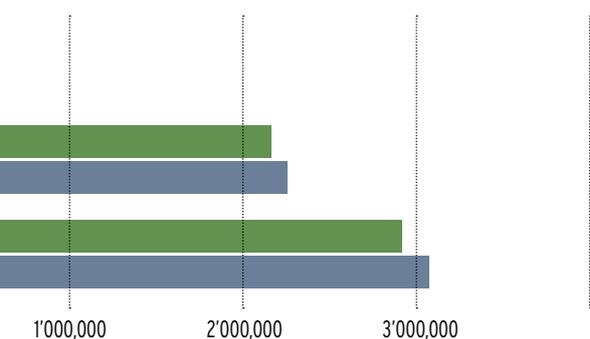
“Sabemos que los primeros reportes pueden asustar, sin embargo, los llevamos de la mano para que conozcan el paso a paso a nivel regulatorio y de sistemas”, mencionó a **El Economista** José Oriol Bosch.



RÉDITOS PRODUCTIVOS

TOR GENERAL DE CAME

LA ADQUISICIÓN



FUENTE: CNBV (cifras en miles de pesos)

29

EN MAR-19, 0.55
OR EN UN AÑO.

on la garantía de
nciera Interna-
igla en inglés), el
Banco Mundial.
mpre están bus-
por ello buscaron
o nacional con la
y también de un
l.
s con el BID, con
so con organis-
s que nos apoya-

conociera y nos reconociera como un emisor público cumpliendo todos los requerimientos”, dijo Varela.

Para el director general de CAME, “es más fácil llegar a realizar una emisión de deuda, aun con todos los trámites que se necesitan hacer, sin embargo, el apoyo del IFC ha sido fundamental porque ellos tienen la experiencia de acompañarte durante todo el proceso”.

Consideró que quieren realizar otro tipo de emisión. “Ahora tenemos vigente el programa que tiene una duración de cinco años, pero puede renovarse y estamos buscando un buen momento en los mercados para hacer las emisiones”.

“Afortunadamente, CAME tiene un alto componente de fondeo por parte de la parte de captación, sin embargo, se está evaluando a raíz de la integración con Te Creemos para una emisión de acciones”, concluyó.



SUSTENTABILIDAD Y RENTABILIDAD, LA CLAVE

JUAN MANUEL GONZÁLEZ, DIRECTOR GENERAL DE TE CREEMOS

Te Creemos se fundó hace 14 años, nació como sofipo, porque era la figura que permite la captación del ahorro, con lo que complementaron sus servicios financieros.

“La captación de recursos del público como una fuente de fondeo que ha sido muy importante en épocas difíciles de México. Recuerdo en el 2008 cuando vino el tema del *subprime* en Estados Unidos y en diferentes parte del mundo, se cerraron las fuentes de fondeo, pero la posibilidad de captar ahorro fue un salvavidas para que pudiéramos mantenernos a flote y seguir creciendo”, comentó Juan Manuel González, director general de Te Creemos.

Te Creemos ofrece diversos créditos para el negocio, la vivienda y para negocios de las mujeres. Además de seguros, ahorro, remesas y pagos de servicios.

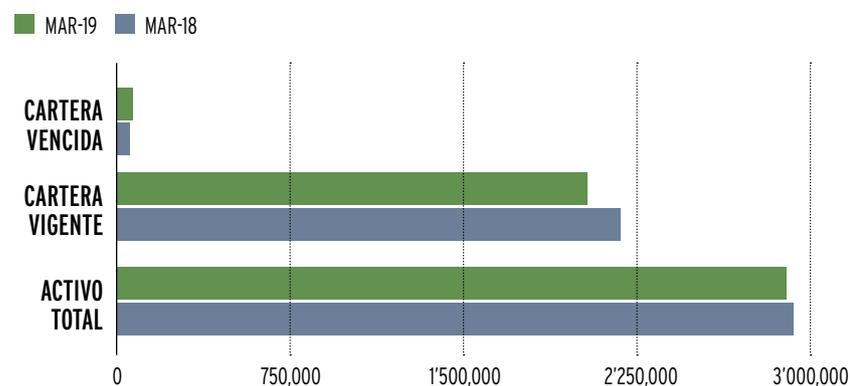
“Nosotros nos fijamos en prestarle a un microempresario que va aplicar el recurso en su negocio o a una persona que quiere construir o ampliar su casa, siempre estamos atentos a cómo y para qué lo utilizará”, dijo.

RUMBO A LA BOLSA

“El camino hacia la Bolsa fue largo; teníamos que adquirir escala y una vez que la alcanzamos empezamos a buscar líneas alternas de financiamiento, además de la captación y los medios tradicionales de fondeo”, narró Juan Manuel González.

El equipo de Te Creemos diseñó un mecanismo para descontar los flujos futuros de sus portafolios en una especie de *factoring* para traerlos a va-

AMPLIANDO EL PANORAMA



FUENTE: CNBV (cifras en miles de pesos)

“CON LA CRISIS FINANCIERA DEL 2008 ESTUVIMOS MUY CERCA DE TOCAR EL PISO”.

lor presente. “Nos acercamos con un estructurador del proceso, creamos un fideicomiso y se calificó, fue un proceso largo, nos llevó casi cuatro años porque en una etapa en la que estábamos avanzando, necesitábamos una garantía de IFC”, dijo Juan Manuel González.

Explicó que durante el camino a la emisión sortearon diferentes obstáculos, pero lograron la primera bursatilización con una demanda de 313 millones de pesos, de los 500 millones que lanzaron en certificados bursátiles, no se llenó el libro en esa ocasión, pero era un buen principio.

“Cuando hicimos la segunda emi-

sión fue de 500 millones de pesos, se sobredemandó, y fue fundamental porque era un reconocimiento del público inversionista, que nos veía como una opción segura y atractiva para depositar sus recursos y su confianza”, dijo el directivo.

SITUACIÓN ACTUAL

Actualmente, Te Creemos cuenta con 230 oficinas y tiene 419,927 clientes en diversos puntos de la República Mexicana.

“Hemos integrado a nuestro financiamiento un seguro que va a cubrir las cuotas de nuestro préstamo, mientras permanezca inhabilitado para trabajar tendrá una cobertura, si es que así lo decide, que lo apoya en enfermedades graves como cáncer, no te va aliviar el cáncer pero te va a facilitar un poco el camino para sobrellevarlo”, explicó Juan Manuel González.