



### **ENTREVISTA AL DR. RICARDO DURÁN**

*Cuál es la naturaleza de los mercados de coopcentral y qué nos hace diferentes respecto a la banca tradicional.*



**Boletín  
#2**

# CUÁL ES LA NATURALEZA DE LOS MERCADOS DE COOPCENTRAL Y QUÉ NOS HACE DIFERENTES (COMO BANCO COOPERATIVO) RESPECTO A LA BANCA TRADICIONAL.

*"Nosotros podemos abrirnos a otros agentes pero la razón de ser nuestra es ante todo, darle financiamiento al sector solidario"*  
Ricardo Durán, Vicepresidente Financiero BCC

Los mercados que tiene Coopcentral son las cooperativas, los fondos de empleados y las asociaciones mutuales: son las principales empresas que integran al sector solidario y de esa atención se derivan unas características muy propias de Coopcentral que no tiene ningún otro banco en Colombia.

Empecemos mirando el activo de Coopcentral, principalmente es la cartera. Coopcentral tiene un cartera de 660.000 millones de pesos aproximadamente y tiene un indicador de morosidad de 1.88% a diciembre de 2015. Es el banco en Colombia que tiene la mejor calidad de la cartera y eso se debe a que atiende un nicho particular de cooperativas, fondos de empleados y asociaciones mutuales, cosa que no hace ningún otro banco en Colombia de la forma intensiva en que lo hace Coopcentral.

Entonces, la primera característica única de este banco es su naturaleza jurídica cooperativa y su principal atributo es tener la mejor calidad de cartera de toda la banca colombiana. Aparejado con la alta calidad de la cartera, tenemos un régimen de provisiones que viene de aplicar un modelo de referencia de la Superfinanciera, ese es un modelo hecho para una cartera de mucho más riesgo que la que maneja Coopcentral gracias a la especialidad de su nicho de mercado y en consecuencia la provisión que nos toca constituir sobre la cartera es mucho más alta frente al riesgo de la misma.

Eso quiere decir que la protección que le da la provisión a la cartera



también es de las más altas del mercado colombiano y esas dos cosas: alta calidad y alto aprovisionamiento, le dan al activo de Coopcentral un atributo que no tiene ningún otro banco.

Por el lado del pasivo de Coopcentral también tenemos características que nos hace únicos en el país. Lo primero es que captamos fondos de liquidez de cooperativas, o sea encaje:

¿Qué quiere decir eso? Que en el sector cooperativo hay la obligación de dejar una reserva del 10% sobre el saldo de depósitos. Esa reserva es una reserva de liquidez y las cooperativas tienen la libertad de escoger en donde la depositan. Gracias a la confianza que ha generado este modelo de negocio las cooperativas nos traen la plata a tal punto que hoy en día el 40% de nuestra captación son fondos de liquidez.

¿Qué atributo especial tiene el fondo de liquidez? Que si bien son



CDT'S a 90 días, llevan renovándose años y años. Desde hace 7 años llegamos a Coopcentral y estamos viendo que ese CDT a 90 días se ha renovado durante ese periodo tan largo. Entonces, ¿cuál es la implicación financiera de esta situación?

Pues que si bien es un CDT a 90 días en realidad es una captación a largo plazo. Podríamos entenderlo como una especie de bono pero en lugar de tener la tasa de interés alta de un bono, tiene la tasa de interés bajita de un CDT a 90 días. Esta característica no la tiene ningún otro banco en Colombia precisamente porque Coopcentral es el Banco de la República de las cooperativas: es su banco de segundo piso y por lo tanto es quien recibe sus depósitos y quien les presta el dinero.

En cuanto al patrimonio, Coopcentral también tiene un atributo único en Colombia. La historia nuestra es larga pero digamos por el momento que a finales de 2008 después de que el Megabanco fue comprado por el Banco de Bogotá y después de que fue pagada la deuda a Fogafín sobraron cerca de 200.000 millones de pesos. Esos 200.000 millones de pesos se iban a perder y el sector solidario vio

la posibilidad de recuperar ese dinero, el cual iba a quedar en manos del gobierno, inyectádoselo a Coopcentral que era un organismo cooperativo de grado superior nacido en Santander. Entonces, a finales de ese año se da la feliz coincidencia, 200.000 millones que ingresaron al patrimonio de Coopcentral por un decreto del Congreso de la República. Por tal razón, hoy en día podemos decir que tenemos un patrimonio supremamente fuerte y de alta calidad. ¿Eso qué implica?, que tenemos espacio para crecer sin necesidad de capitalizarnos cosa que le da mucha confianza a las autoridades y a los depositantes que nos traen sus recursos.

Resumiendo, Coopcentral tiene tres atributos únicos en Colombia:

1. Calidad de la cartera: la mejor.
2. Alta protección mediante provisiones de cartera altas.
3. Pasivo estable de largo plazo pero a tasa de interés de corto plazo y patrimonio muy fuerte que le permite crecer mucho e inspirar mucha confianza en sus depositantes.

### ¿Qué significa tener la mejor calidad de cartera del país?

Lo explicaré por medio de un ejemplo; por cada 100 pesos que colocamos en préstamos en el sector solidario solo hay dos pesos vencidos. En realidad, eso lo que está mostrando es que nuestro nicho de mercado tiene excelente hábito de pago y que por esa razón muchos bancos se disputan prestarle plata a las cooperativas, porque son empresas muy puntuales en sus pagos y es un modelo fuerte que no deja de pagar sus deudas así la situación económica se ponga difícil. Entonces este atributo que tiene Coopcentral es un reflejo de la alta responsabilidad y compromiso que tienen las cooperativas a la hora de pagar sus deudas.



## ¿Por qué es mejor venir al Banco Cooperativo Coopcentral que ir a un banco comercial tradicional? ¿Cómo se refleja ese beneficio?

Pues en un banco tradicional la cooperativa es un cliente como cualquiera otro. La gran diferencia entre Coopcentral y la banca comercial, por ejemplo, es que hay dinero invertido por la cooperativa dentro del patrimonio de Coopcentral a través de aportes sociales. ¿Qué quiere decir eso? Que la cooperativa es la dueña de Coopcentral, entonces por un lado hay un aporte de capital que le está dando la asociada a Coopcentral y naturalmente cuando Coopcentral desembolsa un crédito a ese cliente tiene en cuenta esa calidad de socio de la cooperativa lo que se traduce en una tasa de interés muy competitiva que incluso, puede ser inferior a la que le ofrecen los otros bancos a las cooperativas.

Por lo tanto, los clientes que tengan aporte de capital en Coopcentral son los dueños del banco y adicionalmente son beneficiarios de todos sus productos, principalmente del crédito, pero además reciben tasas de interés bastante competitivas en los pasivos de Coopcentral que son los fondos de liquidez y los excesos de liquidez de las cooperativas. Entonces, aquí lo que hay es un matrimonio virtuoso entre unas cooperativas que robustecen el



capital del banco. Gracias a ese fortalecimiento el banco puede retribuir ese aporte de capital a través de crédito barato y captaciones con tasas altamente competitivas.

La otra característica de Coopcentral se enfoca en el PYG, y aquí la historia no es tan bonita como la del activo, el pasivo y el patrimonio porque por su razón de ser, la de financiar cooperativas y de obtener fondeo de estas pero a tasas competitivas, hacen que el margen de intermediación de Coopcentral sea estructuralmente bajo. ¿Qué es el margen de intermediación? La diferencia entre la tasa que se cobra por los préstamos y la tasa que se paga por las captaciones. Ese margen se mueve entre 5 y 5.5 puntos y está bastante por debajo del margen de 8 o 9% que tienen los bancos normalmente, eso redundando en que el nivel de excedentes de Coopcentral sean bajitos comparados con los demás y que la rentabilidad patrimonial sea baja en parte porque el patrimonio es muy grande fruto de esa herencia que obtuvimos de Coopdesarrollo y que el banco todavía no se ha desarrollado completamente, comercialmente.

A pesar de que hay un margen de intermediación estrecho, unos excedentes bajitos, y una rentabilidad patrimonial baja, eso a su vez genera más PyG en las cooperativas. Si uno entiende bien el negocio de Coopcentral debe saber que los excedentes que no obtiene, a la larga están en los excedentes que si genera la cooperativa por haber podido obtener una tasa de interés de los préstamos, pequeña, y una tasa de interés por las captaciones, muy competitiva. Entonces, la rentabilidad que no tiene el banco si está en las cooperativas, y eso tratamos de mostrarlo siempre en el balance social. Es decir; que Para conocer nuestro PYG, debe mirarse a todo el sector y a todas las entidades que se benefician a través del servicio financiero que les presta.

Otra característica nuestra es que somos dueños de una

sociedad de pagos de bajo valor que se llama Visionamos, es el switch autorizador de las operaciones débito que hacen los asociados de las cooperativas que están integradas dentro de la red. ¿En qué consiste esta red? básicamente, son 60 cooperativas que están conectadas a Visionamos y que le pueden ofrecer a sus asociados tarjetas débito cuyos movimientos vienen a ser compensados por Coopcentral como el banco compensador de todas las operaciones. En realidad lo que esto significa es que el banco a través de Visionamos está logrando el anhelo del sector de mucho tiempo, consolidar una red transaccional del sector solidario en donde, estas 60 entidades, representan más de 300 oficinas y que vinculan a más de un millón de asociados.

Este papel que tiene Coopcentral de ser el integrador de la red solidaria no lo tiene ningún otro banco en Colombia y eso hace de este modelo de negocio único e irreplicable en el país. Entonces, hacia donde va orientada la planeación estratégica de Coopcentral, es a seguir atendiendo al sector a través de las captaciones y del crédito como lo ha venido haciendo siempre. Ahora bien, lo que pretende lograr a con la red, es poblarla de nuevos productos, de manera que los asociados, por intermedio de sus cooperativas, puedan acceder a productos que estas no le pueden ofrecer y que ayudan a la satisfacción de ese asociado que hoy en día trata de ser seducido por los bancos para compras de cartera, tasas más bajas, en fin.

La idea es que entre las cooperativas y el banco, a través de la red, logremos frenar esa competencia que viene de los bancos tradicionales.

En este sentido Coopcentral ha desarrollado productos que van encaminados concretamente a ese objetivo, evitar la bancarización de los asociados. Entonces para poner un ejemplo tenemos: Unidos para Ganar; la tarjeta de crédito; el Pymes Solidario, entre otros, que son productos que le generan PYG al banco y PYG a la cooperativa logrando esa unidad de negocio que queremos tener nosotros con nuestros clientes y con los asociados en todo lo que no pueda proveerles su cooperativa. Aquí estamos hablando es de armar un círculo de negocios en donde cerramos el circuito económico porque las cooperativas teniendo su propio banco ya no necesitan acudir a otro u otra entidad, sino que nosotros en el sector solidario podemos manejar su dinero dentro de nuestros círculos. Todo esto solo puede lograrse con una red que integre todos los servicios y que esté conectada en tiempo real, tal y como ocurre actualmente con Visionamos. Esa característica tampoco la tiene nadie en Colombia y tampoco la tendrá.



**En nuestro próximo boletín conoceremos un poco más acerca del Reporte Anual de Costos y la libertad de escogencia de aseguradoras.**

