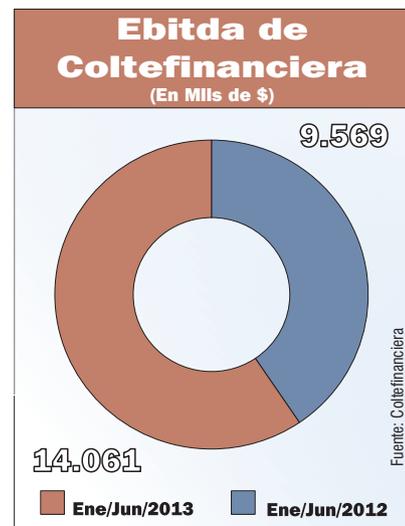


Sinergia

ECONÓMICA EL NUEVO SIGLO

www.elnuevosiglo.com.co ● MIÉRCOLES 7 DE AGOSTO DE 2013



El factoring, la joya de Coltefinanciera /C4-C5



José Fernando Cardona Uribe, Presidente de Nueva EPS/C3

UN NEGOCIO QUE CRECERÁ

El factoring, la joya para Coltefinanciera

● La entidad financiera espera crecer 25 por ciento en



EL PRESIDENTE de Coltefinanciera, Jorge Acosta, se mostró confiado en que este año van a superar los resultados del año pasado. /Foto Cortesía.

Por: Gustavo Veloza Posada
Periodista EL NUEVO SIGLO

EN MEDIO de los cambios que actualmente se presentan en el sistema financiero nacional, hay entidades que ven más allá de lo que pueden apreciar otros. Esa cualidad es clave a la hora de ver las oportunidades y los negocios. Esa señal fue la que hizo que Coltefinanciera, una compañía financiera de las entrañas del Valle del Aburrá, viera en el factoring un negocio ágil, práctico y con mucho futuro.

Fue así que sus directivos, liderados por el presidente de la firma, Jorge Acosta, impulsaron a que la entidad se especializará en este nuevo nicho de negocio, al lado de servicios como el leasing y el comercio exterior. Estos tres pilares, resultaron fundamentales en el fortalecimiento y crecimiento de la firma antioqueña que hoy quiere llegar a las ligas mayores y en el mediano plazo convertirse banco.

Precisamente con esas tres torres, Coltefinanciera fue extendiendo sus cimientos para

construir una gran compañía que hoy, con los productos de ahorro personal y captaciones de CDTS, se está expandiendo por todo el territorio nacional. Puede decirse que su meta de crecimiento no tiene barreras, pero hoy es la reina de las compañías financieras especializadas en el factoring. Su líder, ni más ni menos, es Jorge Acosta, el gestor de una gran compañía siempre rodeado de las mejores ejecutivas en mercadeo y finanzas.

Año positivo

EL NUEVO SIGLO: ¿Cómo va Coltefinanciera este año?

JORGE ACOSTA LONDOÑO: Este año la compañía va muy bien, tuvimos un primer semestre importante, con utilidades de 6 mil millones de pesos contra los 4.300 millones del semestre anterior, es decir un crecimiento del 38 por ciento adicional.

El margen financiero de la compañía pasa de 6.300 millones de pesos, 29 por ciento adicional y el Ebitda creció 4.400 millones de pesos adicional, es decir 47 por ciento, frente al

semestre anterior.

Asimismo, la cartera tuvo un buen crecimiento, las captaciones el 24 por ciento y los activos aumentaron 16 por ciento. Podemos decir que es un buen resultado.

ENS: ¿Qué planes de expansión tiene la compañía?

JAL: Nuestro principal objetivo es expandirnos en Bogotá, donde acabamos de abrir nuestra tercera oficina en Gran Estación. Ya tenía una en el Centro Internacional y otra en la 112 con avenida 19, cerca del Banco Falabella, pero ya estamos pensando en abrir otras. Para el tipo de negocio que manejamos, nuestro interés es fortalecernos en Bogotá, queremos tener mayor presencia allí. A nivel nacional tenemos oficinas en Barranquilla, Cali, Cúcuta, Bucaramanga y en Medellín contamos con cuatro oficinas.

El negocio

ENS: El negocio del factoring es uno de los fuertes que Coltefinanciera maneja. ¿Cómo ve ese producto y su futuro?

JAL: El negocio del factoring está creciendo mucho, yo creo

Se fortalece margen financiero

En el primer semestre de este año, el EBITDA (margen operacional) cerró en \$14.061 millones, frente a \$9.569 millones del mismo periodo en 2012, representando un incremento de \$4.492 millones de pesos, correspondiente a un 47 % adicional. De igual manera, el margen financiero acumulado del mismo periodo se ubicó en \$28,441 millones, representando un incremento del 29%.

Al cierre de junio de 2013, el activo total de la compañía, ascendió a \$694,886 millones frente a igual periodo del año anterior, creciendo en un 16%. En cuanto al rubro de cartera de crédito y de leasing bruta éste presentó un saldo de \$611,257 millones, dejando una variación positiva del 14%. Las operaciones de captación de recursos monetarios a través de CDT y cuentas de ahorros presentan un incremento del 24% pasando de \$414.465 millones a \$515,397 millones, así mismo el patrimonio en este periodo fue de \$65,616 millones, incrementando en \$5,809 millones (10%), con

referencia al igual periodo del año anterior.

Frente a estos resultados, Jorge Acosta Londoño, afirmó que “este primer semestre de 2013 ha representado para Coltefinanciera logros muy importantes en todos los rubros fundamentales del negocio. Las utilidades se incrementaron en forma significativa, la cartera registra un crecimiento por encima del promedio del mercado, los nuevos productos como la tarjeta débito, las transferencias interbancarias y el servicio enlaces han sido muy bien recibidos por nuestros clientes y continuamos avanzando en nuestro propósito de crecimiento con la apertura de una nueva agencia en Bogotá en el Centro Comercial Gran Estación”.

“En el primer semestre de este año hemos alcanzado las utilidades que logramos en el primer semestre de 2012, de manera que este ha sido un semestre muy exitoso para la Compañía, y gracias a estos resultados, esperamos finalizar el año duplicando las utilidades obtenidas en el año anterior”, sostuvo Acosta.

que está creciendo por encima del 30 por ciento y en el mundo está teniendo mucha aceptación. La gente lo está entendiendo, es un tema cultura que ya se está asimilando esa figura que ya es importante para los empresarios. Aquí todavía hace falta desarrollarlo mucho, apenas crecemos el 1 por ciento cuando en Chile, por ejemplo crece más del 20 por ciento. Es un producto actual pero también del futuro.

ENS: ¿Qué crecimiento les está dando el factoring?

JAL: El factoring no es como otros tipos de productos que se pueden medir y sacar estadísticas porque se confunde con otro tipo de créditos o préstamos. Pero en nuestro caso, el facto-

ring está creciendo cerca del 50 por ciento al año.

ENS: ¿Hay muchos riesgos con ese producto?

JAL: En todo el sistema financiero los productos tienen riesgos y en el caso del factoring, el riesgo es comparado como que nos falsifiquen facturas, que no se realicen bien los procesos. Es un negocio de mucho cuidado por la rapidez en que se mueve, pero asimismo se ven buenos resultados. Ahora que se realiza la mayor parte mediante mecanismos electrónicos, con facturas electrónicas, eso facilita todo ya que se debe es confirmar la orden de pago y las fechas de vencimiento.

ENS: ¿Es tipo de producto

A 50 POR CIENTO ESTE AÑO

Proya de la corona financiera

Este año y muy pronto quiere transformarse en banco

facilita la liquidez de los empresarios?

JAL: Desde luego, ya que el empresario lo que requiere es que se transen sus facturas con rapidez ya que requiere del efectivo y de liquidez, y en eso nosotros nos especializamos. Aquí damos soluciones rápidas y eficientes. Además manejamos unas tasas de interés muy competentes, es te es un mercado que está regulado y tampoco se puede abusar, además los clientes cuando requieren el servicio ya están referenciados de los intereses. Eso es normal en el negocio financiero.

ENS: ¿Cuál es el monto mínimo de las facturas?

JAL: Transamos facturas desde los 500 mil pesos en adelante, pero si algunos clientes tienen facturas por una menor cantidad de grandes empresas como por ejemplo El Éxito, lo atendemos.

Expansión

ENS: Se rumora que Coltefinanciera será pronto un Banco. ¿Eso cuando sucederá?

JAL: Esa es una de nuestras metas a mediano plazo. Tenemos el interés de desarrollar ese tipo de compañías pero antes que nada estamos fortaleciendo nuestra vocación que es fortalecer el negocio del factoring, atender las necesidades de las empresas en comercio exterior y avanzar en productos de aho-

rro personal y en captaciones de CDTs.

ENS: Frente al desarrollo de los TLC que Colombia ha firmado, ¿Coltefinanciera va a aprovechar esa coyuntura para expandirse?

JAL: Eso es lo que venimos desarrollando en el último año y que estamos fortaleciendo para poder atender las exigencias de nuestros clientes. Actualmente tenemos 1.100 clientes empresarios y estamos seguros que vamos a incrementar. No manejamos productos de consumo pero si estamos avanzando también en las captaciones de personas naturales y en CDTs, ese es nuestro fuerte.

ENS: En la parte de desarrollo tecnológico, ¿cómo se encuentra la compañía?

JAL: Estamos avanzando a grandes pasos. Acabamos de brindar a nuestros clientes el canal web como un servicio que le permite a la gente poder consultar sus cuentas de ahorros, CDTs, además como estamos afiliados a Redeban, ofrecemos un desarrollo tecnológico aceptable. Pero eso es algo que vamos adelantando paso a paso.

ENS: ¿Qué valor agregado le ofrece Coltefinanciera a un nuevo cliente?

JAL: Le ofrecemos una atención personalizada ágil y eficiente. Como no somos un banco, todavía podemos tratar a nuestros clientes con esa aten-



ción personalizada que no es cuento, es real, ya que nuestros clientes son conocidos y tradicionales. Además en la parte de factoring somos muy rápidos ya que la requiere de la plata y se debe entregar inmediatamente.

Ahorro y CDTs

ENS: ¿Cómo se han desarrollado los otros productos de la entidad?

JAL: Actualmente captamos ahorro cercano a 20 mil

millones de pesos con 3 mil clientes y en CDTs tenemos unos 7 mil clientes que pueden transar con nosotros por medio de las oficinas o en le Bolsa de valores, donde está inscrito nuestro título.

ENS: ¿Coltefinanciera participará en la venta de acciones de las compañías como Isagen?

JAL: Desde luego, creemos que podemos participar sin ningún tipo de problemas, eso lo podremos hacer tanto direc-

Seriedad y trabajo

En 1980 un grupo de soñadores, convencidos de invertir en el país, imaginaron una compañía financiera capaz de generar todos los días oportunidades para los clientes a través de sus servicios, una entidad que fuera reconocida en el mercado por su profesionalismo, seriedad y honestidad.

Contefinanciera nació como una compañía de financiamiento para dar soporte y apoyo en las operaciones a la industria en general del país, con especial énfasis en la industria textil; y en estas tres décadas, ha ido ganando espacio en sectores de gran importancia para la economía, a la calidad de los servicios y a la especialización en las líneas de Factoring, Leasing y Comercio Exterior.

Hoy, más de 30 años después, los directivos están orgullosos de haber honrado los valores que les permitieron nacer, crecer y posicionarse en el mercado como una compañía seria y comprometida con sus clientes.

tamente como por medio de la Bolsa de Valores.

ENS: ¿Cuál será el crecimiento de la compañía durante este año?

JAL: Creemos que vamos a tener un crecimiento del 25 por ciento este año, con utilidades por 12 mil millones de pesos. En el primer semestre de este año ya tuvimos un resultado positivo de 6.300 millones de pesos, yo creo que incluso podremos llegar a los 12.500 millones de pesos.

PIONERO EN SOLUCIONES DE TELECOMUNICACIONES PARA SU NEGOCIO
LE DA LA BIENVENIDA A LOS SERVICIOS DE LA NUBE

IFX CLOUD SERVER

servidores en la nube totalmente independientes, con las mejores condiciones, la mejor infraestructura y un equipo altamente capacitado a su disposición 24x7

WWW.IFXNETWORKS.COM / INFO@IFXCORP.COM



CLOUD SERVICES

ifx Networks

La forma más sencilla de alojar su información y aplicaciones corporativas, con:

FLEXIBILIDAD · AHORRO DE COSTOS · CRECIMIENTO ON DEMAND
ALTA DISPONIBILIDAD NON-STOP · FÁCIL ADMINISTRACIÓN · SEGURIDAD



INTERNET & DATA



VOICE & VIDEO



SECURITY & MANAGED SERVICES



DATACENTER