



Reactivación económica del país:
**Propuestas desde
el sector financiero**



ASOBANCARIA

Reactivación económica del país: propuestas
desde el sector financiero

Hernando José Gómez Restrepo
Presidente

Alejandro Vera Sandoval
Vicepresidente Técnico

Liz Marcela Bejarano Castillo
Directora Financiera y de Riesgos

Miembros del Comité de Reactivación de la Asociación

Funcionarios de la Dirección Financiera y de Riesgos

Agosto de 2021

Si requiere información adicional contáctenos en
vicetecnica@asobancaria.com

Tabla de contenido

Presentación	1
A. Programas de alivios, garantías, redescuento y fondeo con entidades multilaterales	2
Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) Fondo Nacional de Garantías (FNG) Bancóldex, Finagro y Findeter Entidades Multilaterales	
B. Desarrollo de ecosistemas empresariales	10
Cámaras de Comercio y Confecámaras	
C. Transformación digital de las pymes	12
Cámaras de Comercio y Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE) Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) y Alianza Colombia Productiva	
D. Educación financiera para las pymes	15
ProColombia Entidades Financieras	
E. Propuestas sectoriales	17
Sector Turismo Sector Construcción Sector Agropecuario Sector Restaurantes Sector Comercio	
Reflexiones finales	25

Presentación

La pandemia de COVID-19 ha afectado de forma importante la dinámica local, razón por la cual las autoridades han implementado una serie de políticas enfocadas no solo a contener el virus, sino también a la mitigación de sus efectos económicos. En línea con este objetivo, las entidades financieras han jugado un papel fundamental en la ejecución de medidas que buscan aliviar el flujo de caja de los deudores e incentivar el crédito, impidiendo que se profundice la crisis.

No obstante, la pandemia sigue generando efectos adversos sobre la economía y no vemos probable que esto pueda solucionarse ampliamente en el corto plazo. Aunado a lo anterior, se empiezan a materializar las consecuencias derivadas del paro nacional y su incidencia en la producción y comercialización de algunos bienes y servicios a nivel nacional. Sin duda, nos encontramos en un escenario complejo donde la situación de los hogares y las empresas se ha agravado, pues siguen experimentando grandes afectaciones en sus fuentes de ingreso.

Además, se debe tener en cuenta la alta probabilidad de que surjan nuevos picos de contagio que pueden implicar medidas adicionales de confinamiento, las cuales impactan el normal desempeño de los diferentes sectores, pues a pesar de los avances en el cronograma de vacunación, estos aún no son suficientes para alcanzar la “inmunidad de rebaño” que sería un factor determinante en la dinamización de la economía.

Teniendo en cuenta lo anterior, desde Asobancaria creamos un Comité de Reactivación Económica, con el fin de generar una serie de propuestas que permitan impulsar la recuperación de las empresas y los sectores económicos más afectados por la coyuntura. En consecuencia, el objetivo de este documento es presentar y argumentar la necesidad y relevancia de dichas iniciativas, las cuales se encuentran relacionadas con:

- A. Programas de alivios, garantías, redescuento y fondeo con entidades multilaterales.
- B. Desarrollo de ecosistemas empresariales.
- C. Transformación digital de las pymes.
- D. Educación financiera para las pymes.
- E. Iniciativas sectoriales.

Las iniciativas se encuentran organizadas de acuerdo con el interlocutor con el que debe realizarse la gestión respectiva.



**A. Programas de alivios, garantías,
redescuento y fondeo con entidades
multilaterales**

Ampliación y ajustes al Programa de Acompañamiento a Deudores (PAD):

Ante la incertidumbre sanitaria, social y económica, y sin perjuicio de que la vigencia del PAD se extendió hasta el 31 de agosto del presente año, consideramos necesario que la SFC evalúe la posibilidad de **ampliarlo hasta el 31 de diciembre de 2021**. Es importante que este Programa beneficie, no solo a los deudores que tengan una afectación de sus ingresos o su capacidad de pago como consecuencia de la situación originada por el COVID-19, sino que también se ha visto agravada por la situación de orden público y los bloqueos viales registrados por cuenta del paro nacional.

La ampliación de esta medida deberá ir acompañada de un análisis juicioso sobre las condiciones reales del cliente para identificar si su aplicación permitirá una recuperación efectiva o si, por el contrario, el PAD no es la mejor opción y deben emplearse otro tipo de herramientas como la modificación y reestructuración de la Circular Externa (CE) 026/17.

Adicionalmente, para facilitar la implementación del Programa y lograr una mayor efectividad de cara a los clientes, se deben realizar los siguientes ajustes:

a. La reducción de la cuota no debería ser obligatoria. Las entidades financieras han evidenciado que en muchas ocasiones los alivios no son bien recibidos por los clientes debido a este requisito, pues para garantizar una disminución de la cuota, los plazos deben ser muy extensos y, por ende, se termina pagando más intereses. Las alternativas serían mayores plazos de gracia o una reducción de tasa de interés cuando las condiciones del mercado así lo permitan.

En este sentido, la reducción de la cuota debería ser una alternativa que se implemente de acuerdo con las necesidades de cada deudor.

b. En cuanto al requisito de no aumento de la tasa de interés inicialmente pactada, debería establecerse una excepción para el producto de Tarjeta de Crédito, de aplicar la tasa de política vigente al momento del alivio, pues cuando se otorga el alivio estamos en presencia de una operación de cambio de las condiciones iniciales del crédito, entendiéndose por este cada una de las utilizaciones realizadas con la tarjeta de crédito, las cuales tienen plazos y tasas diferenciales que reflejan la situación económica del momento en que se realizó la operación. En consecuencia, cuando se realiza la redefinición del nuevo plazo para el pago, el intermediario debería poder otorgar el alivio con la tasa de interés de política vigente para el producto de tarjeta de crédito, la cual se establece en función de la certificación mensual que realiza la SFC y refleja las condiciones económicas del momento en el cual se está realizando esa redefinición de las condiciones iniciales.

1. Ampliación y ajustes al Programa “Unidos por Colombia”:

Si bien, la vigencia del Programa “Unidos por Colombia” del FNG se amplió hasta el 31 de diciembre de 2021, consideramos necesario **extenderlo hasta el 30 de junio de 2022**, con el fin de seguir facilitando el acceso a financiación por parte de la industria hasta que la economía muestre señales de una recuperación sostenible. Adicionalmente, creemos necesario realizar los siguientes ajustes:

a. Sustitución de pasivos: Solicitamos que se permita la sustitución de pasivos con el mismo Intermediario Financiero que otorga el crédito y no limitarlo únicamente para los pasivos que el deudor tiene con otros bancos. Lo anterior, facilitaría el proceso teniendo en cuenta que el acreedor es quien conoce al cliente (actividad, flujos, proyecciones financieras, entre otros) y ha construido una relación de confianza. Adicionalmente, considerando la Encuesta de Liquidez a las Empresas, se identifica que la refinanciación de pasivos es la segunda mayor necesidad para mantener la solvencia de las compañías durante la reactivación. No permitirlo impide apoyarlo para continuar con su desarrollo comercial y puede ir en contra del proceso de recuperación del tejido productivo del país que se promueve a través de estas líneas.

Por otro lado, las entidades son conscientes de la necesidad de otorgar recursos nuevos a los deudores y por ello se propone que, el nuevo crédito producto de la consolidación contenga un componente de recursos frescos hasta del 10%, pues en la mayoría de casos la consolidación de obligaciones es la única alternativa para la sostenibilidad de las empresas, al permitirles tener una única salida de flujos y mejorar su caja, por ende, esta debería ser la prioridad del producto en vez de incrementar los niveles de endeudamiento del cliente.

b. Plazo del crédito: Consideramos necesario que los Intermediarios Financieros puedan otorgar créditos a plazos amplios de acuerdo con su análisis de riesgo, sin perjuicio de que las garantías cubran solo un plazo máximo de cinco (5) años. Lo anterior, se debe a que existen proyectos de reactivación que implican inversiones más amplias en el negocio y requieren un mayor plazo para ser amortizadas, por lo tanto, bajo las condiciones actuales no se puede hacer uso de las garantías y solo aplica la opción de crédito por cartera comercial.

Al respecto, es importante aclarar que la garantía debe cubrir los créditos que entren en mora durante los cinco (5) años, aunque el banco efectúe la reclamación después de este periodo.

c. Periodo de gracia: No se debe establecer un periodo de gracia mínimo obligatorio, este debe ser convenido entre el Intermediario

Financiero y el cliente, pues no todos tienen los mismos niveles de afectación. En algunos casos los clientes no necesitan periodos de gracia o requieren unos plazos inferiores a los mínimos establecidos por el Programa, lo cual ha derivado en múltiples rechazos de las garantías.

d. Cupo: Con el propósito de suplir las necesidades del Sector Agropecuario que se ha visto tan afectado por la pandemia y el paro nacional, y evitar que solo algunos sectores consuman todos los recursos de las líneas, solicitamos que se defina un Cupo Global Garantizado permanente para este sector en todas las líneas del Programa. Además, es importante reducir del 20% al 10% la disminución de ingresos que se debe certificar para acceder a estos productos.

e. Comisión: Solicitamos que se mantengan los porcentajes de subsidio a las comisiones anteriormente vigentes para los siguientes productos, los cuales presentaron una reducción a través de la Circular Normativa Externa (CNE) 029 de 2021 del FNG:

- Microempresa (EMP 219), Pequeña Empresa (EMP 223) y Mediana Empresa (EMP 201) de la línea de Capital de Trabajo, así como también el producto Independientes (EMP 203), cuyo subsidio pasó del 75% al 55%.
- Gran Empresa (EMP 205), cuyo subsidio pasó del 70% al 50%.

f. Reclamación: Es necesario disminuir los tiempos de reclamación, para lo cual se debe revisar y ajustar el proceso de radicación que actualmente es complejo. De igual forma, debe hacerse más expedito el cobro en los casos de la Ley 1116 de 2006 sobre el Régimen de Insolvencia Empresarial.

g. Requisitos: Se debe compilar en un solo documento los requisitos para cada una de las líneas del Programa, pues debido a la actualización constante de las condiciones a través de diversas CNE, no se tienen claros los requerimientos. Lo anterior, con el fin de lograr mayor eficiencia en el proceso, facilitar el entendimiento de los clientes y evitar cancelación posterior de garantías.

2. Creación de una nueva línea de garantías para el Sector Construcción:

En cuanto al Sector Construcción, los impactos generados por la pandemia sobre los hogares han reducido los aportes a los proyectos en preventa, de igual forma el paro nacional ha provocado desabastecimiento de insumos e incrementos de precios, lo que ha frenado el avance de los proyectos. Teniendo en cuenta lo anterior, proponemos la creación de una nueva línea de garantías para el Sector Construcción con las siguientes características:

a. Destinación: Anticipos para inversión de los proyectos que ya han iniciado su operación, pero que necesitan reactivarse.

b. Monto del crédito: Máximo entre el 10% y el 15% del valor de la obra.

c. Cobertura: Máximo del 90%, pero escalonada dependiendo de los montos.

1. Ajustes a las líneas de redescuento de Bancóldex, Finagro y Findeter:

En seguida se proponen algunos ajustes a estas líneas de redescuento, con el fin de ampliar la financiación para todos los sectores de la economía que necesitan apoyo para impulsar su recuperación. Además, se incluyen iniciativas específicas para los Sectores Agropecuario y Construcción:

a. Beneficiarios: Los programas de Bancóldex y Findeter deberían contemplar todos los tamaños de empresas de los sectores más afectados por la pandemia y el paro nacional. Además, por ser uno de los actores más impactados por la coyuntura, también deben incluirse las microempresas de todos los sectores económicos.

- **Sector Agropecuario:** En el caso de Finagro se deben contemplar todos los tamaños de clientes. Si bien, esta entidad ya lanzó una línea para los productores afectados por el paro nacional de 2021, esta solo aplica para los pequeños y medianos. Adicionalmente, el programa debe cubrir a toda la cadena productiva, es decir, productor, transformador, comercializador y servicios de apoyo.

b. Cupo: Es necesario aumentar el cupo de las líneas de Bancóldex, Finagro y Findeter en COP 300 mil millones cada una, pues se ha evidenciado que muchos programas se agotan con gran rapidez por la baja cuantía de los recursos destinados.

- **Sector Agropecuario:** Finagro debe establecer cupos específicos por actividades para evitar que un solo subsector consuma todos los recursos de las líneas.

c. Destinación: Los créditos deben destinarse a capital de trabajo, inversión y sustitución de pasivos, incluso con el mismo Intermediario Financiero que otorga el crédito. Esto último es necesario, ya que, en la mayoría de casos, la consolidación de obligaciones es la única alternativa para la sostenibilidad de las empresas, al permitirles tener una única salida de flujos y mejorar su caja.

Además, es adecuado permitir que la sustitución se realice con el mismo acreedor, pues es quien conoce al cliente (actividad, flujos, proyecciones financieras), ha construido una relación de confianza y puede apoyarlo para continuar con su desarrollo comercial. Impedirlo puede ir en contra del proceso de recuperación del tejido productivo del país que se promueve a través de estas líneas.

- **Sector Agropecuario:** En el caso de Finagro, la sustitución de pasivos debe permitirse tanto para las líneas que están bajo sus condiciones como para otras líneas comerciales.

- **Sector Construcción:** En el caso de las líneas para pymes de Findeter, los recursos deben destinarse a capitalización, inversión y crédito constructor para proyectos VIS y No VIS.

d. Monto del crédito: Para microempresas hasta COP 500 millones, para pymes hasta COP 3.000 millones y para grandes empresas hasta COP 5.000 millones.

- **Sector Agropecuario:** En el caso de Finagro el monto debería ser máximo de COP 5.000 millones, dependiendo del tamaño del cliente y la actividad.

e. Plazo del crédito: Máximo cinco (5) años con periodos de gracia a capital de hasta 12 meses, sin un mínimo obligatorio, con el fin de permitir el acceso a crédito a un mayor número de clientes.

- **Sector Agropecuario:** En el caso de Finagro el plazo debería ser máximo de tres (3) años para capital de trabajo y cinco (5) años para inversión y sustitución de pasivos, con la posibilidad de que se pueda extender de acuerdo con el ciclo de cultivo.

- **Sector Construcción:** En el caso de las líneas para pymes de Findeter, el plazo debería ser: (i) igual al cronograma de la construcción más 12 meses cuando se trate de crédito constructor; y (ii) máximo cinco (5) años con periodo de gracia, sin un mínimo obligatorio, para capitalización y/o inversión.

f. Tasas de interés: Si bien, entendemos que las tasas se definen de acuerdo con las fuentes de fondeo de los Bancos de Segundo Piso, consideramos necesario establecer tasas de redescuento y comerciales (para el cliente) más competitivas y que se encuentren acordes con el panorama económico actual. Se ha evidenciado que en muchas ocasiones las tasas no han resultado atractivas para las medianas y grandes empresas, lo que ha provocado una mayor preferencia por la financiación a partir de los recursos de los bancos comerciales.

Por otro lado, se deben eliminar los topes de tasas que no son controlables, pues estos se entienden como restricciones para acceder al crédito.

- **Sector Agropecuario:** En el caso de Finagro proponemos una reducción sobre la tasa comercial que tradicionalmente los bancos establecen para cada segmento de clientes.

- **Sector Construcción:** En el caso de las líneas para pymes de Findeter, proponemos una tasa de redescuento en UVR, IBR o IPC con un spread de 0%, y una tasa comercial a convenir con el cliente, con un spread máximo de 6%.

g. Vigencia de las líneas:

- **Sector Agropecuario:** En el caso de Finagro, ampliar la vigencia hasta diciembre de 2022, pues la afectación ha sido importante por lo que se requiere un periodo holgado de apoyo para que los clientes puedan recuperarse.

- **Sector Construcción:** En el caso de las líneas para pymes de Findeter, consideramos necesario que el programa tenga una vigencia de: (i) 48 meses con desembolsos parciales de acuerdo con el avance de la obra para crédito constructor; y (ii) hasta agotar los recursos para capitalización y/o inversión.

h. Cambio de condiciones: Consideramos necesario que en las diferentes líneas de redescuento se permita el cambio de las condiciones inicialmente pactadas, con el fin de aliviar el flujo de caja de los clientes. Ante la coyuntura actual, muchas veces se hace necesario realizar algunos ajustes y no parece adecuado obligar al banco a recoger con recursos propios estas obligaciones cuando por temas debidamente sustentados se tenga que reestructurar la deuda.

i. Pagarés: En el caso específico de Findeter, se deben flexibilizar las políticas de entrega de pagarés para que no tenga que hacerse de forma física, lo cual es complejo debido a la coyuntura y la tendencia a la virtualidad.

j. Domicilio: Es importante que en las circulares se indique claramente el alcance del domicilio de las empresas (principal o secundario) y cuál es el medio verificable, para que el cliente identifique fácilmente si puede o no acceder a la línea.

k. Autorizaciones: En el caso de las líneas para el Sector Construcción de Findeter, consideramos importante que no se requiera autorización del Ministerio de Vivienda para realizar las operaciones, pues esto genera grandes demoras en el proceso.

2. Creación de una nueva línea de redescuento de Bancóldex para el Sector Turismo:

Se ha identificado que tanto la vacunación como la mayor financiación por parte del sector financiero son determinantes para la recuperación del turismo a nivel nacional e internacional. En cuanto a este último factor, proponemos la creación de una nueva línea de redescuento de Bancóldex destinada exclusivamente para el Sector Turismo con las siguientes características:

a. Cupo: COP 200.000 millones, de los cuales el 70% sea para Mipymes y el 30% restante para grandes empresas.

b. Beneficiarios: Con el propósito de atender a todo el ecosistema de turismo, esta nueva línea debe contemplar todos los tamaños de empresas que cuenten con Registro Nacional de Turismo (RNT) vigente al momento de realizar la solicitud.

c. Destinación: Capital de trabajo y sustitución de pasivos, incluso con el mismo Intermediario Financiero que otorga el crédito.

d. Monto del crédito: Hasta COP 5.000 millones por empresa.

e. Plazo del crédito: Hasta 60 meses con periodos de gracia máximos de 12 meses, sin un mínimo obligatorio.

f. Tasas de interés: Como se mencionó anteriormente, consideramos necesario establecer tasas de redescuento y comerciales más competitivas y que se encuentren acordes con el panorama económico actual.

g. Vigencia: Hasta junio de 2022 o hasta que se agote el cupo de la línea.

3. Ajustes a las condiciones de las garantías del Fondo Agropecuario de Garantías (FAG):

Con el propósito de promover la utilización de esta herramienta por parte de los productores que se han visto gravemente afectados tanto por la pandemia como por el paro nacional, consideramos necesario realizar algunos ajustes a las condiciones de este Programa:

a. Sustitución de pasivos: Como se mencionó anteriormente para las líneas del FNG, solicitamos que se permita la sustitución de pasivos con el mismo Intermediario Financiero que otorga el crédito.

b. Destinación: Ampliar la opción de garantizar operaciones de leasing para grandes productores.

c. Cobertura: Ampliarla para Mediano Productor Ordinario al 70% y para Microcrédito Agropecuario y Rural con Microtecnología Financiera a 80%.

d. Comisión: Reducirla de 2,5% al 1% para microcrédito agropecuario, con el fin de facilitar la atención y colocación de este tipo de cartera.

1. Emisión de bonos por parte de las empresas más afectadas:

Buscar apoyo de entidades multilaterales para la emisión de bonos con garantías del FNG por parte de las empresas más afectadas, con el fin de mejorar las condiciones en cuanto a comisiones y subsidios.

2. Fondo para proyectos sostenibles:

Profundizar las opciones de fondeo con entidades multilaterales para proyectos que reduzcan huella de ozono y/o proyectos con beneficios sociales. Estas alternativas son claves para líneas de crédito blandas que apoyen la financiación de proyectos sostenibles con el mínimo de requisitos. Para ello se puede avanzar en las siguientes iniciativas:

- a. Utilizar indicadores medibles y coordinados entre la entidad financiadora y el cliente.
- b. Llevar a cabo acercamientos con la Oficina de Cooperación Internacional de Bancóldex para obtener asesoría sobre el trabajo realizado con las entidades multilaterales.



B. Desarrollo de ecosistemas empresariales

Se busca profundizar los ecosistemas empresariales, con el fin de conectar a las pymes entre ellas y con la gran empresa para encontrar oportunidades comerciales cruzadas, lo cual debe realizarse a través de *Market Place* digitales. Con este propósito se realizan las siguientes propuestas:



1. Realizar eventos de **Networking:**

Coordinar la realización de eventos de *Networking* empresariales por sector y que se lleven a cabo de forma virtual, para lo cual se puede evaluar el uso de diferentes plataformas y promover las más confiables para las entidades financieras como, por ejemplo, TU360Negocios.

2. Crear redes sociales:

Se puede impulsar la creación de redes sociales que faciliten la interconexión empresarial y el intercambio de mejores prácticas para fortalecer la gestión de las empresas.

Cámaras de Comercio y Confecámaras



C. Transformación digital de las pymes

En seguida se relacionan las propuestas de la Asociación, por medio de las cuales se busca impulsar la transformación digital de las pymes, con el fin de fortalecer su operación y hacerlas más competitivas de cara a la dinámica actual de la economía.

Cámaras de Comercio y Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE)

Apoyar la masificación de las pasarelas de pago:

Con el propósito de apoyar la transformación digital de las pymes, se propone impulsar la masificación de las pasarelas de pago. Para ello se puede avanzar en las siguientes iniciativas:

- a. Contar con descuento de precios o periodos de no cobro por empaquetamiento de productos como adquirencias, PSE, botón de pagos, pasarelas y otros productos no financieros como asesorías sobre marketing y ventas digitales. Algunos bancos ya han avanzado en esta materia; sin embargo, se busca generalizar dicha práctica.
- b. Buscar que se subsidie una parte del costo de la transacción a través de las Cámaras de Comercio, para fomentar el acceso a la virtualidad.
- c. Promoción y acompañamiento en el uso de herramientas de aceptación de pagos digitales, tanto desde los comercios como en la punta pagadora.

1. Brindar apoyo a las pymes de software:

Con el fin de dar soporte a la transformación digital de las pymes, se propone brindar un apoyo especial a las pymes de software. Para ello se pueden realizar acercamientos con el MinCIT y la Alianza Colombia Productiva, con el fin de coordinar eventos de *Networking*.

2. Generar plataformas digitales para promover productos:

Buscar que desde el Gobierno Nacional se generen plataformas digitales que permitan dar mayor visibilidad a las pymes y promover sus productos. Con este propósito se puede avanzar en las siguientes iniciativas:

- a. Aprovechar desarrollos de plataformas existentes y escoger una, por medio de algún mecanismo, para que el Gobierno la promueva.
- b. Crear plataformas como Amazon que permitan la interacción directa de las pymes con los clientes finales para incentivar el comercio electrónico en todos los sectores económicos.

3. Impulsar la transformación de los negocios en la era digital:

En la actualidad es necesario que los modelos de negocio se transformen y adapten a las nuevas dinámicas sociales caracterizadas por los ecosistemas digitales, lo cual ha cobrado mayor relevancia desde el año pasado debido a las restricciones que supuso la pandemia de COVID-19. Con el objetivo de ayudar a los negocios en este proceso, se proponen las siguientes iniciativas:

- a. Los bancos podrían hacer uso de sus bases de datos de clientes para generar contacto con proveedores, cumpliendo con las normas de reserva bancaria y Habeas Data.
- b. Ofrecer programas de mentorías con expertos en temas claves como la transformación digital y las ventas digitales. Para ello se puede trabajar con empresas como Platzi, HackU o Udemy.
- c. Brindar capacitaciones a los pequeños y medianos comercios en relación con las herramientas de fraude y ciberseguridad, así como la normatividad respectiva.



D. Educación financiera para las pymes

En seguida se relacionan las propuestas de la Asociación, por medio de las cuales se busca fortalecer la educación financiera para las pymes y, de esta forma, ayudarles a lograr una mayor eficiencia en la gestión de sus negocios en el marco de la coyuntura desafiante que atraviesa el país.

ProColombia

Promover el acceso a mercados internacionales:

Se propone realizar acercamientos con ProColombia para incentivar el uso masivo de los programas que han diseñado para ayudar a que las pymes accedan a los mercados internacionales. En este sentido, se puede:

- a. Coordinar charlas donde se brinde una guía detallada sobre el proceso de exportación de acuerdo con el tipo de producto.
- b. Habilitar una línea o un chat para asesoría personalizada a cualquier empresario que tenga intención de exportar.

Entidades financieras

Asegurar la sostenibilidad financiera de las pymes:

Se busca brindar herramientas a las pymes para que realicen una gestión más eficiente de sus negocios. Al respecto, se pueden desarrollar las siguientes estrategias:

- a. Acompañamiento desde las entidades bancarias a través de sus programas de educación financiera.
- b. Crear programas de educación financiera virtual y ofrecer asesorías financieras estructuradas a los clientes para que identifiquen brechas y establezcan planes de acción que les permitan asegurar su sostenibilidad. Con este fin, se puede hacer uso de modelos de autodiagnóstico y ofrecer alianzas con actores que puedan ayudar a solucionar dichas brechas.



E. Propuestas sectoriales

En seguida se relacionan las propuestas de la Asociación, por medio de las cuales se busca impulsar la reactivación económica de los sectores más afectados por la pandemia y el paro nacional



Sector Turismo

Se llevaron a cabo discusiones con la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo (ANATO) y la Asociación Hotelera y Turística de Colombia (COTELCO), con el fin de conocer cuál era la situación actual del sector, sus principales preocupaciones y necesidades. Con base en este trabajo, se definieron las siguientes propuestas:

1. Generar esquemas especiales de amortización (a cargo de las entidades financieras):

Se propone que las entidades financieras, de acuerdo con su nicho de mercado y apetito de riesgo, establezcan esquemas especiales de amortización para los créditos que se otorguen a las Mipymes del sector, con condiciones que se encuentren acordes a la situación actual y se ajusten cuando se normalice la actividad turística.

2. Crear un Gran Programa de Turismo (articulación entre la Banca y los gremios del sector turismo):

Con el propósito de reactivar el consumo en el sector, se busca crear un Gran Programa alrededor del turismo nacional y/o departamental impulsado por el sector financiero, donde se contemplen las siguientes estrategias:

a. Ofrecer promociones entre las agencias y los

bancos para impulsar el consumo, por ejemplo, a través de las compras con tarjetas de crédito.

b. Entendiendo la caída en el poder adquisitivo de los colombianos, se pueden crear programas de financiación con destinación específica para turismo, a partir de alianzas entre los hoteles, las agencias de viajes y los bancos.

c. Los bancos pueden actuar como promotores del turismo con sus clientes financieros, impulsando los planes y programas existentes para contribuir con la reactivación del sector en el marco del cumplimiento de las medidas de bioseguridad.

d. Se propone promover temporadas de turismo por regiones a través de campañas y festivales.

e. Los bancos pueden estructurar y aportar el plan de marketing relacionado con todas las estrategias de este Programa de Turismo.



Sector Construcción

Se llevaron a cabo discusiones con la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL), con el fin de conocer cuál era la situación actual del sector, sus principales preocupaciones y necesidades. Con base en este trabajo, se definieron las siguientes propuestas:

1. Desarrollar iniciativas que promuevan el uso de la fiducia (articulación con Asofiduciarias):

Se busca generar acercamientos con Asofiduciarias para discutir iniciativas que permitan subsanar el bajo uso de la fiducia por parte de las pymes del sector constructor en relación con temas como:

a. La necesidad de mayor agilidad en: (i) los procesos de dispersión del desembolso y las subrogaciones; (ii) la revisión y firma de los documentos, así como la emisión de las certificaciones; y (iii) la vinculación de clientes fiduciarios.

b. La importancia de generar cobros más competitivos (comisiones y gastos, entre otros).

c. El mejoramiento de la calidad de la información reportada por las fiduciarias a las entidades de crédito sobre: (i) la evolución de la cartera a nivel desagregado e individual mes a mes; y (ii) prácticas como canjes o anticipo de utilidades en un proyecto.

Así mismo, la importancia de que el Informe de Rendición de Cuentas Homologado contenga los puntos más importantes del último periodo en cuanto

a movimientos, cumplimiento y verificación del presupuesto, avance de obra, pagos realizados y cartera recaudada.

d. Impulsar la obligatoriedad de contar con esquemas fiduciarios para las preventas y la construcción.

e. Demostrar mayores beneficios de la fiducia en relación con aspectos como el control de la cartera y la reportería permanente, entre otros.

2. Solucionar inconvenientes con las Oficinas de Registro de Instrumentos Públicos (articulación con CAMACOL y SNR):

Se han evidenciado demoras e intermitencias en las Oficinas de Registro de Instrumentos Públicos que derivan en afectaciones importantes para el constructor y los hogares, por ejemplo, los atrasos en la expedición de los reglamentos de propiedad horizontal impiden avanzar en la legalización de las escrituras y, por lo tanto, de los desembolsos.

En este sentido, es necesario realizar acercamientos con CAMACOL y la Superintendencia de Notariado y Registro (SNR) para explorar soluciones que contemplen:

a. Habilitar un canal para reportar los casos más urgentes y buscar que se les dé celeridad.

b. Identificar las oficinas y los procesos donde los

Sector Construcción

inconvenientes son más críticos y acompañar la solicitud de presupuesto de la SNR ante el Gobierno Nacional, para solucionar dichas problemáticas.

c. Realizar el registro a nivel nacional, no solo local. Así mismo, avanzar en el proceso de registro digital de la hipoteca.

3. Apoyar a las pymes de la cadena de abastecimiento (a cargo de las entidades financieras):

Otros de los grandes afectados por la coyuntura actual han sido las pymes que hacen parte de la cadena de abastecimiento del Sector Construcción. En este sentido, se plantean las siguientes iniciativas para impulsar su recuperación:

a. Incentivar el uso de productos de *Confirming* y *Factoring*. Para este último, buscar que el FNG respalde las operaciones.

b. Estructurar créditos atados al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS's) establecidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Con este propósito se pueden analizar indicadores como, por ejemplo, el porcentaje de compras a pymes locales y de pymes proveedoras de grandes constructores.

c. Otorgar cupos de crédito destinados exclusivamente al pago de proveedores.



Sector Agropecuario

Se llevaron a cabo discusiones con la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), con el fin de conocer cuál era la situación actual del sector, sus principales preocupaciones y necesidades. Con base en este trabajo, se definieron las siguientes propuestas:

1. Facilitar la integración vertical en este sector (articulación el con Gobierno Nacional, otros gremios e iniciativas propias de las entidades financieras):

Se ha encontrado que para aumentar la competitividad de este sector es necesario incentivar las integraciones verticales. Con este propósito se puede avanzar en las siguientes estrategias:

a. Articulación con el Gobierno Nacional y otros Gremios para impulsar:

- La democratización de la información que hoy manejan los gremios.
- La identificación y priorización de brechas en los sectores productivos, con el fin de organizar las líneas programáticas sobre las cuales se enfocarán los planes de acción.
- Facilitar la participación de los productores en programas de aceleración de los proyectos.

b. Construir *Market Place* donde puedan encontrarse integradores, proveedores y clientes finales. Además, generar incentivos en cuanto a tasas de interés y comisiones para quienes se unan a estas iniciativas.

c. Buscar un mecanismo que permita subsidiar permanentemente la tasa de interés o la garantía para las líneas de créditos verdes, líneas de adaptación al cambio climático y de innovación agropecuaria, con el fin de reducir la huella de carbono, mitigar los riesgos asociados a los sistemas de producción y generar valor agregado a los productos agropecuarios.

De igual forma, promover garantías subsidiadas para los pequeños productores o productores de la agricultura campesina, familiar y comunitaria de carácter nacional, que hagan parte del nuevo marco normativo de compras públicas locales de alimentos.

2. Impulsar la bancarización (articulación con el Gobierno Nacional y otros Gremios e iniciativas propias de las entidades financieras):

Debido a las características propias de este sector, es imperativo que se realicen esfuerzos para promover la bancarización de toda la cadena productiva, a través de las siguientes propuestas:

a. Proponer líneas especiales de crédito con tasas subsidiadas por parte de la Banca de Segundo Piso y que estén dirigidas a la mujer y al joven rural. Estas líneas deben ser permanentes para tener continuidad en los programas de atención integral a esta población.

b. Promover el uso de coberturas para asegurar el

Sector Agropecuario

precio de venta y así poder costear correctamente.

c. Trabajar articuladamente con el Gobierno Nacional y otros gremios para hacer que los grandes pagadores incentiven a sus pequeños proveedores a recibir el pago a través del sistema financiero y generar beneficios cuando esto suceda.

d. Realizar acercamientos con el Gobierno Nacional para impulsar iniciativas de conectividad que permitan llevar internet a zona rurales.

e. Explorar oportunidades que faciliten la vinculación a productos y servicios financieros a través de medios digitales.

3. Fortalecer al sector en materia de comercio exterior (articulación con Banca de segundo piso y otros gremios):

Es necesario generar iniciativas que promuevan la realización de operaciones de comercio exterior en este sector como:

a. Realizar acercamientos con las entidades de redescuento para:

- Procurar mayor estabilidad en los recursos de las líneas de comercio exterior de Bancóldex, pues suelen agotarse rápido. Así mismo, buscar la forma de lograr condiciones más favorables en cuanto a precios.
- Permitir financiación en moneda extranjera para las líneas de Finagro.

b. Hacer visible las ofertas transaccionales de comercio exterior que tienen las entidades financieras.

c. Trabajar en conjunto con otros gremios para impulsar las certificaciones que exigen los mercados internacionales (buenas prácticas, origen, sostenibilidad, entre otros).

d. Incluir al sector financiero como actor

fundamental dentro de la estrategia de “*Diplomacia Sanitaria*” como principal fuente de recursos con líneas de crédito especiales y diseñadas para aquellos productos que cuentan con potencial para la oferta agropecuaria internacional.

4. Ampliar el subsidio al seguro agropecuario (articulación con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural):

Realizar acercamientos con este Ministerio para solicitar la ampliación del subsidio al seguro agropecuario destinado a los pequeños productores a COP 100.000 millones.

5. Incrementar el porcentaje de desinversión en TDAs (articulación con Finagro y la Comisión de Crédito Agropecuario):

En relación con la Cartera Sustitutiva, la desinversión de TDAs está en el 150% del crédito contabilizado si el beneficiario es pequeño productor, 50% si es mediano y 25% si es gran productor. Al respecto, se propone incrementar el porcentaje de desinversión de los TDAs para medianos y grandes productores lo que generaría mayor liquidez y posibilidad de mejora de la tasa de interés para el cliente.



Sector Restaurantes

Se llevaron a cabo discusiones con la Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica (ACODRES), con el fin de conocer cuál era la situación actual del sector, sus principales preocupaciones y necesidades. Con base en este trabajo, se definieron las siguientes propuestas:

1. Crear un Gran Programa de regreso a los restaurantes (articulación con ACODRES):

Se identificó que la principal necesidad del sector no es el crédito, la prioridad es aumentar el flujo de caja, para lo cual se debe estabilizar la operación y elevar el nivel de ventas. Con este propósito se busca crear un Gran Programa de regreso a los restaurantes impulsado por el sector financiero donde se contemplen las siguientes estrategias:

- a. Ofrecer promociones a través de los productos financieros para incentivar el consumo, por ejemplo, descuentos para compras con tarjetas de crédito.
- b. Fortalecer la gestión del marketing, así como el uso de herramientas digitales ya existentes para atraer a los clientes y promover el consumo y la reactivación del sector.

2. Robustecer el modelo de negocio de domicilios (a cargo de entidades financieras):

Se encontró que la mayoría de pequeños y medianos

restaurantes no están preparados ni cuentan con la capacidad para implementar un esquema de domicilios de forma exitosa. Para subsanar esta situación, se proponen las siguientes estrategias:

- a. Realizar capacitaciones y brindar asesorías sobre la gestión de este tipo de negocio.
- b. Crear líneas de crédito blandas que permitan consolidar este tipo de servicio.

3. Ofrecer servicios no financieros (a cargo de entidades financieras y en articulación con ASOCAPITALES):

Con el fin de suplir las necesidades que tiene el sector, se propone ofrecer una serie de servicios no financieros como:

- a. Realizar acercamientos con la Asociación Colombiana de Ciudades Capitales (ASOCAPITALES) para impulsar el posicionamiento de marcas y productos a nivel regional.
- b. Ofrecer servicios de valor agregado como, por ejemplo, paquetes de marketing digital que incluyan:
 - Asesoría de expertos para posicionar los negocios digitalmente y encontrar nuevos clientes.

Sector Restaurantes

- Gestión de la pauta a través de Google Ads, Facebook Ads o Instagram Ads.
- c. Brindar asesoría personalizada en el proceso de registro de marca en Colombia; así como otro tipo acercamientos con aliados que se requieran.
- d. Contar con una Asesoría Legal de expertos en derecho societario y laboral, que estén siempre disponibles para el sector de los restaurantes, en relación con los siguientes temas:
- Laboral - sobre empleados.
 - Comercial - sobre los clientes, proveedores y otros aliados.
 - Societario – sobre los accionistas o dueños de empresas.



Sector Comercio

Se llevaron a cabo discusiones con la Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO), con el fin de conocer cuál era la situación actual del sector, sus principales preocupaciones y necesidades. Con base en este trabajo, se definieron las siguientes propuestas:

1. Iniciativas de marketing digital, comercio electrónico y *Market Place* (a cargo de las entidades financieras):

A través del programa de Bonos de Reemprendimiento que está construyendo el Gobierno Nacional para apoyar al sector por medio del otorgamiento de capital semilla, se puede avanzar en estrategias: (i) de marketing digital para promover las ventas; (ii) que permitan impulsar el comercio electrónico; y (iii) para apoyar la creación de un *Market Place*.

2. Impulsar el uso de productos de Factoring (a cargo de las entidades financieras que tienen el producto).

3. Alianzas entre el sector financiero y los Subsectores de Comercio más afectados:

Promover este tipo de alianzas para ofrecer promociones a través de los productos financieros que incentiven las ventas, por ejemplo, descuentos para compras con tarjetas de crédito (articulación entre la Banca y el gremio de comerciantes).

Reflexiones finales

Sin duda, 2020 será recordado como uno de los años más difíciles para el mundo, y en particular para el país, debido a los impactos generados por la pandemia de COVID-19. La pérdida de vidas humanas ha sido lamentable y el retroceso en los indicadores económicos y sociales tardará algunos años en recuperarse y volver a niveles pre-pandemia; sin embargo, la banca seguirá trabajando incansablemente para mitigar los impactos que la crisis ha generado sobre los hogares y las empresas, promoviendo el flujo del crédito, aliviando la situación de los deudores y garantizando la estabilidad del sistema.

En consecuencia, el presente documento recopila las discusiones que se han llevado a cabo al interior del Gremio para buscar alternativas que coadyuven al proceso de reactivación del país. No obstante, del interés, compromiso y coordinación entre las entidades públicas y privadas dependerá que las iniciativas anteriormente expuestas se materialicen de forma exitosa, generando también beneficios sociales, mientras se garantiza el autocuidado y el cumplimiento de todos los protocolos de bioseguridad, porque la pandemia no ha terminado.



ASOBANCARIA