

**PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL DE
BANCÓLDEX S.A. OFICINA PASTO 2007- 2008**

MARIA DEL ROSARIO ORDÓÑEZ GARZÓN

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2008**

**PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL DE
BANCÓLDEX S.A. OFICINA PASTO 2007- 2008**

MARIA DEL ROSARIO ORDÓÑEZ GARZÓN

**Trabajo presentado como requisito parcial para optar al título de Profesional
en Comercio Internacional y Mercadeo**

**Asesor
Dr. DUMER DELGADO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2008**

NOTA DE RESPONSABILIDAD

“Las ideas y conclusiones aportadas en el presente trabajo son de responsabilidad exclusiva de su autor”

Artículo 1º del Acuerdo No. 327 del 11 de octubre de 1966, emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma Presidente

Firma Jurado

Firma Jurado

San Juan de Pasto, octubre de 2008

DEDICATORIA

*A Dios porque con su infinito amor hace posible todas las cosas,
A mis Padres por su amor, dedicación, y apoyo demostrado durante toda mi vida,
A mis amigos, protagonistas de grandes momentos de lucha y constancia, gracias: Giselle,
Paola, Diana, Daniel y Ximena.*

*A mi universidad, gratitud inmensa, lo que me llevo de ti son grandes
Enseñanzas, herramientas claves para mi vida.*

*A Bancóldex, por ser mi escuela a quien le debo la gran oportunidad de crecer
Y de ser la gran profesional que hoy soy.*

*Finalmente a mis pequeños ejecutivos júnior de Bancóldex,
Con quienes soñamos llegar muy lejos y con quienes hoy comparto
la dicha de alcanzar mi primer peldaño.*

¡Gracias a todos!

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	17
1. TITULO	19
2. PROBLEMA	20
2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	20
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	22
2.2.1 Formulación general	22
2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	22
3. OBJETIVOS.....	24
3.1 OBJETIVO GENERAL	24
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	24
4. JUSTIFICACIÓN	25
4.1 ESQUEMA DE TRABAJO.....	26
4.2 PROCEDIMIENTO.....	26
5. MARCOS DE REFERENCIA	27
5.1 ANTECEDENTES.....	27
5.1.1 Líneas de crédito y servicios.....	28
5.1.2 Evolución de los desembolsos.....	28
5.1.3 Proceso de transformación de Bancóldex 2002 – 2006.....	29
5.2 MARCO TEÓRICO	30
5.2.1 El redescuento como operación financiera.	30
5.2.2 La operación de redescuento en Colombia.....	33
5.2.3 El papel de la tasa de redescuento y la tasa de interés	34
5.2.4 Las entidades de redescuento en colombia.....	34
5.2.5 Bancóldex como banco de redescuento	35
5.2.6 Otros productos y servicios.....	36
5.3 MARCO CONCEPTUAL	36

	Pág.
5.4 MARCO LEGAL	42
5.4.1 Origen de la función de redescuento	42
5.4.2 Entidades de redescuento	43
5.4.3 Ley 7ª de 1991	49
5.4.4 Aspectos jurídicos del redescuento	50
5.4.5 La operación de redescuento en Colombia.....	52
5.4.6 La operación de redescuento en Bancóldex	55
6. COBERTURA DE ESTUDIO.....	57
6.1 TEMPORAL	57
6.2 ESPACIAL	57
7. PROCESO METODOLÓGICO	58
7.1 TIPO DE ESTUDIO.....	58
7.2 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN	58
7.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	58
7.3.1 Fuentes primarias	58
7.3.2 Fuentes secundarias.....	59
7.3.3 Fuentes terciarias	60
7.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	60
7.4.1 Supuestos de análisis	60
7.4.2 Unidad de análisis.....	60
7.4.3 Técnica e instrumento.....	60
7.4.4 Censo.....	60
7.4.5 Muestro	61
7.5 PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN	62
8. ESTUDIO DE LOS PRINCIPALES INTERMEDIARIOS FINANCIEROS DE LA CIUDAD DE PASTO	63
8.1 DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	63
8.1.1 Mercado objetivo:.....	63

	Pág.
8.1.2 Política general de crédito:.....	67
8.1.3 Estrategia comercial:	81
8.1.4 Proceso operativo.....	82
8.1.5 Cobertura y ubicación de la regional:.....	83
8.1.6 Sugerencias para mejorar la gestión entre el intermediario financiero y Bancóldex	83
9. RESULTADOS DE LA GESTIÓN REALIZADA CON LAS EMPRESAS EN CUESTIÓN DE ASESORÍA E IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES ADICIONALES.....	85
9.1 GESTIÓN EMPRESARIAL	85
9.1.1 Número total de empresas visitadas y su tamaño por nivel de activos	85
9.1.2 Empresas visitadas por sector económico.....	86
9.1.3 Necesidad de financiación	88
9.1.4 Tema de reunión.....	88
9.1.5 Lugar de asesoría.....	89
9.1.6 Tipo de asesoría	90
9.2 RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN EMPRESARIAL	91
10. INFORME DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN FINANCIERA Y EMPRESARIAL REALIZADOS.....	99
10.1 EVENTOS DE FORMACIÓN FINANCIERA	99
10.1.1 Intermediarios financiero vigilados y no vigilados	101
10.2 EVENTOS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL.....	101
10.2.1 Conferencias financieras.....	102
10.2.2 Conferencias no financieras.....	103
10.2.3 Jornadas empresariales.....	104
10.2.4 Reuniones.....	104
10.2.5 Capacitaciones	109
10.3 RESULTADOS EVALUACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	111

	Pág.
10.3.1 Resultados evaluación de conferencistas	111
10.3.2 Evaluación general del ciclo II y III.....	112
10.4 RELACIÓN GENERAL DE EVENTOS DE FORMACIÓN FINANCIERA ...	128
11. PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL	
BANCÓLDEX S.A. OFICINA PASTO 2007-2008	129
11.1 PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL.....	135
11.1.1 Gestión financiera	135
11.1.2 Gestión empresarial.....	140
11.1.3 Gestión evento: Programa de formación gerencial para pequeña empresa	141
11.2 MATRIZ PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL	145
12. CONCLUSIONES	149
13. RECOMENDACIONES.....	151
BIBLIOGRAFÍA.....	152
NETGRAFÍA	153

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Modalidades de crédito Bancóldex.....	35
Cuadro 2. Número de oficinas por regional y ciudad de la regional.....	83
Cuadro 3. Clasificación de empresas Año 2007 y 2008	85
Cuadro 4. Empresas visitadas por sector económico	87
Cuadro 5. Actividades desarrolladas con los intermediarios financieros	99
Cuadro 6. Relación de conferencias	102
Cuadro 7. Relación de conferencias no financieras.....	104
Cuadro 8. Jornadas empresariales	104
Cuadro 9. Reuniones realizadas.....	105
Cuadro 10. Capacitaciones realizadas en la ciudad de Pasto	111
Cuadro 11. Total eventos.....	128
Cuadro 12. Año de desembolso.....	132
Cuadro 13. Participación por sector económico.....	132
Cuadro 14. Destino de inversión.....	133
Cuadro 15. Plazos utilizados	133
Cuadro 16. Total monto desembolsado y número de operaciones.....	133
Cuadro 17. Ciudad de inversión.....	134

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Esquema de redescuento.....	33
Gráfica 2. Tipo de Mercado que atienden los intermediarios financieros.....	64
Gráfica 3. Rango por montos.....	65
Gráfica 4. Tiempo de existencia mínimo.....	66
Gráfica 5. Destinos de financiación.....	68
Gráfica 6. Plazos máximos - Capital de trabajo.....	69
Gráfica 7. Plazos máximos – Inversión fija.....	70
Gráfica 8. Plazos máximos – Consolidación de pasivos.....	71
Gráfica 9. Períodos de gracia.....	73
Gráfica 10. Garantía automática para capital de trabajo.....	78
Gráfica 11. Garantía automática para Inversión fija y capitalización.....	79
Gráfica 12. Líneas de crédito bancóldex utilizadas por los Bancos.....	81
Gráfica 13. Días para el desembolso a partir del perfeccionamiento de la.....	82
Gráfica 14. Empresas asesoradas de acuerdo al tamaño.....	86
Gráfica 15. Porcentaje de empresas asesoradas por sector económico.....	87
Gráfica 16. Necesidad de financiación.....	88
Gráfica 17. Tema de reunión.....	89
Gráfica 18. Lugar de asesoría.....	90
Gráfica 19. Tipo de asesoría.....	91
Gráfica 20. Ampliación del conocimiento y claridad sobre los productos y.....	92
Gráfica 21. Adecuado material de apoyo por el Ejecutivo.....	93
Gráfica 22. Calificación de la visita y/o asesoría entregada.....	94
Gráfica 23. Recomendaciones para mejorar la gestión comercial del.....	95
Gráfica 24. Nivel de satisfacción con la visita.....	96
Gráfica 25. Sugerencias.....	97
Gráfica 26. Tipo de actividad.....	100

	Pág.
Gráfica 27. Evaluación de conferencistas.....	112
Gráfica 28. Utilización de talleres para explicar la teoría	113
Gráfica 29. Descripción ciclo II.....	114
Gráfica 30. Descripción ciclo III.....	114
Gráfica 31. Calificación del contenido general de las conferencias	115
Gráfica 32. Duración y horario de la jornada	116
Gráfica 33. Cumplimiento de temas programados.....	117
Gráfica 34. Aplicabilidad del tema en la labor del empresario	117
Gráfica 35. Instalaciones físicas	118
Gráfica 36. Temas a tratar para futuros eventos.....	120
Gráfica 37. Medios de comunicación	120
Gráfica 38. Aspectos por mejorar	121
Gráfica 39. Aspectos por mejorar	123
Gráfica 40. Tipo de empresas asistentes al evento de acuerdo a la.....	124
Gráfica 41. Tipo de empresas asistentes al evento de acuerdo a la.....	125
Gráfica 42. Ventas anuales último año	126
Gráfica 43. Ventas anuales último año	127

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Rango de Montos que atiende la regional.....	65
Tabla 2. Tiempo de existencia por intermediario financiero.....	67
Tabla 3. Amortización a capital y pago de intereses.....	74
Tabla 4. Garantías utilizadas por los intermediarios financieros.....	80
Tabla 5. Temas adicionales	119
Tabla 6. Otro medio de información.....	121

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Encuesta intermediarios financieros.....	155
Anexo B. Encuesta de satisfacción empresarial	158
Anexo C. Encuestas de evaluación programa de formación gerencial ciclo I y II	159
Anexo D. Formato de información visitas empresariales	160
Anexo E. Esquema de trabajo intermediarios financieros bancóldex 2009	161
Anexo F. Presupuesto	163

RESUMEN

Este documento contiene el proceso y logros obtenidos durante el trabajo de grado, realizado en el Banco para el Desarrollo Empresarial y el Comercio Exterior de Colombia BANCOLDEX S.A.

En la actualidad las condiciones de los mercados globalizados son cada vez más dinámicos, factor que ha contribuido a que las empresas locales deban alcanzar niveles competitivos importantes y por ende una gestión financiera dentro de estas empresas mucho mas activa.

BANCOLDEX como banco de segundo piso ha logrado un desempeño representativo no solo frente a desembolsos sino respecto a su cobertura en el departamento de Nariño, utilizando la red de todos los bancos, corporaciones financieras y compañías de financiamiento comercial, así como cooperativas de ahorro y crédito, ONGs financieras y fondos de empleados con cupo en Bancóldex (intermediarios financieros vigilados y no vigilados por la Superintendencia Financiera), para atender las necesidades de crédito de las mipymes y grandes empresas del país, teniendo como punto de apoyo el amplio portafolio de productos y servicios que contiene líneas de financiación con beneficios que posibilitan el acceso a crédito a empresas de todos los tamaños y sectores económicos a la parte financiera.

Las actividades desarrolladas, como única representante del banco en la ciudad, es un esquema de apoyo general a las diferentes áreas constituidas en Bogota y además ofrecer a los usuarios de los recursos BANCOLDEX una mejor cobertura.

ABSTRACT

This document contains the process and achievements obtained during the degree work, realized in Entrepreneurial Development Bank And Foreign Trade Promoter of Colombia BANCOLDEX S.A.

At present the conditions of the included markets are increasingly dynamic, a factor that has contributed to the local companies should reach competitive important levels and for that reason a financial management inside these companies are active.

BANCOLDEX like bank of the second flat, it has achieved a representative not alone performance(discharge) opposite to disbursements but with regard to its coverage in Nariño's department, using the network of all the Colombian financial intermediaries, Foreign financial intermediaries, NGOs, foundations, coops and welfare institutions and insurance and fiduciary companies with quota in Bancóldex (Financial intermediaries been vigilant and not been vigilant over the Financial Superintendence), to attend to the credit needs of the Small, Medium and Big Size Enterprises of the country, taking as a point of support the wide portfolio of products and services that contains lines of funding with benefits that allows attending all the financial needs at different stages of the production line and of commercialization.

The developed activities, as the only representative of the bank in the city, it is a scheme of general support to the different areas constituted in Bogota and in addition to offer a better coverage to the users of the resources BANCOLDEX.

INTRODUCCIÓN

Las empresas colombianas han tenido que afrontar las diversas dificultades presentes al momento de acceder a crédito, limitando llevar a cabo sus proyectos de inversión, los cuales tienen como fin ampliar su capacidad productiva y aportar al desarrollo económico del país. “Con la recesión que se presentó en los años anteriores, el riesgo crediticio aumentó en gran medida y como consecuencia el sistema financiero cerró las puertas al sector industrial, generando roces entre dichos sectores ya que mientras la industria pide recursos nuevos para el avance de sus actividades, el sector financiero disminuye su crédito y se abstiene a prestar sin garantías”¹

Ante dichas dificultades aparecen entidades como Bancóldex, fuente de financiación para el cumplimiento de los planes empresariales, quien actúa bajo un esquema de banca de segundo piso para apoyar a la industria, a través de créditos de fomento que puede otorgar a los diferentes sectores de la economía, mediante el mecanismo de redescuento y sus alternativas de financiación.

Bancóldex, en su misión de ser el banco para el desarrollo empresarial, busca contribuir a la competitividad de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas colombianas, facilitando la modernización empresarial y la reconversión del aparato productivo colombiano, mejorando la productividad de la oferta del país, extendiendo así los beneficios mediante su estructura financiera, cubriendo las principales necesidades de crédito para aquellos grupos que no tienen opción de crédito en el sistema financiero tradicional. Uno de los principales objetivos de la entidad se concentra entonces en: obtener mayor cobertura entre los usuarios de sus recursos, minimizando aquellos vacíos de mercados existentes, convirtiéndose en un eslabón para la bancarización, es decir generar mayores y mejores condiciones para que la banca llegue aquellos espacios donde actualmente se encuentra ausente.

Partiendo de este concepto, Bancóldex diseñó un programa de gestión comercial, el cual es desarrollado por un ejecutivo en la ciudad, quien en su condición de representante del banco, contribuye al cumplimiento de la misión institucional, orientada a brindar apoyo a las empresas dedicadas al mercado nacional e internacional que adelantan actividades de inversión bajo apalancamiento financiero, el fortalecimiento de las acciones establecidas con los canales de distribución (intermediarios financieros) que busquen dinamizar la colocación de recursos de redescuento y el trabajo que a continuación se desarrolla, el cual propone en su primer capítulo: la elaboración de un estudio identificando el perfil

¹ Crédito a la Industria y la figura de banca de segundo piso en Colombia. Alejandro Jáuregui. Economía Pública 2001.

de los intermediarios financieros de la ciudad, con el fin de precisar el mercado objetivo que atienden, la política general de crédito, la estrategia comercial definida, procesos operativos y financieros que efectúan y debilidades detectadas en ambos procesos, conduciendo hacia un esquema de asesorías más acertado y una gestión mas efectiva, en el segundo capítulo: la realización de un plan de asesorías dirigidas al sector empresarial, el cual permita en primer lugar dar a conocer los productos y servicios del banco y analizar las necesidades adicionales que tenga el usuario final de crédito, en el tercer capítulo: la ejecución de eventos como: diplomados de formación gerencial diseñados para las Mipymes del departamento, los cuales buscan formar una estructura financiera más sólida, dando mayores posibilidades para que la banca comercial a través de la cual trabaja Bancóldex, otorgue los recursos solicitados con mayor nivel de confianza; capacitaciones financieras, jornadas financieras, cursos, conferencias y seminarios que logren la vinculación del intermediario financiero, permitiendo difundir los productos y servicios del banco y en el cuarto capítulo: la elaboración de un Plan Estratégico que permita formular estrategias para optimizar la gestión que adelanta Bancóldex en los sus tres niveles: empresarial, financiero y formativo.

1. TITULO

**PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL DE
BANCÓLDEX S.A. OFICINA PASTO 2007- 2008**

2. PROBLEMA

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según la OMC², en la actualidad los servicios entre ellos los del sector financiero, representan más del 60% de la producción y del empleo mundial. En términos comerciales, suponen más del 20% del comercio total. Sin embargo, este porcentaje, aparentemente pequeño, viene incrementándose año tras año. El sector terciario en la economía colombiana ha venido adquiriendo una importancia muy significativa en los últimos años. En efecto, en línea con lo sucedido en el mundo, la participación en el Producto Interno Bruto PIB del sector de servicios se ha incrementado del 58% en 1992 a más del 63% en 2005. Para este último año, el sector que obtuvo la mayor participación dentro del PIB de servicios es el de servicios sociales, comunales y personales, con un 32%, seguido por el sector de establecimientos financieros.

A nivel regional el sector conformado por: banca, seguros, servicios empresariales y alquileres de vivienda registra un crecimiento en todo el período. Su participación en el PIB Departamental presenta la siguiente información para los tres años: año 2002 \$50.394,6 millones con una contribución del 10.1%, año 2003 \$ 52.067.3 millones con el 10.5% y el año 2004 \$54.566.2 millones con una contribución del 10.3%. (A precios constantes de 1990). “El valor agregado del sector se distribuye en el año 2004, entre lo siguientes subsectores así: subsector de alquileres de vivienda con el 42,7%, subsector bancos y seguros con el 46.9% y subsector de servicios a las empresas con el 10.4%”³.

De acuerdo a las estadísticas mostradas, el sector financiero tanto a nivel mundial, nacional y regional es uno de los que presentan mayor dinamismo a medida que el país avanza en políticas de inversión extranjera. “Hoy el 25% de los activos del sector financiero está en manos de entidades extranjeras, cuando en 1991, antes de la expedición de la ley 9 de ese año que autorizó la entrada libre de la inversión extranjera en el sector, era del 10%”⁴.

De igual manera y con la ejecución de programas que lidera la banca de segundo piso, facilita el acceso a crédito para el fortalecimiento empresarial a través de las líneas de fomento que como Bancóldex contribuyen a la competitividad de las

² Organización Mundial del Comercio OMC

³ Cuentas Económicas de Nariño 2002 – 2004 p

⁴ Tomada pagina www.mincomercio.gov.co

empresas colombianas, satisfaciendo sus necesidades de financiación a través de los servicios especializados (modalidades de crédito).

El total de desembolsos de Bancóldex durante el periodo de enero a julio de 2007 ascendió a COP 2,111.796 millones; de los cuales el Departamento de Nariño participa con el 1% (COP 28,129 millones) en 1.182 operaciones de crédito. Presentando un crecimiento en sus desembolsos del 153%, con respecto al año anterior. A julio de 2007, la ciudad de Pasto entregó COP 500 millones para la gran empresa; COP16, 927 millones para pymes, en 138 operaciones; y COP 5,831 millones para las microempresas en 618 operaciones. “Como lo indican las cifras, el mercado objetivo lo conforman Mipymes”⁵, donde se concentró el mayor número de colocaciones, puesto que según las cifras de Confecámaras, a 31 de diciembre de 2004, existían en Colombia 151.425 sociedades, 98% de las cuales corresponden a Mipymes de acuerdo con la Ley 905 de 2004 que regula esta materia. El 71% del total son microempresas, el 22% pequeñas empresas, el 5% medianas y solamente el 2% se consideran grandes empresas.

“Llevando ésta realidad a un contexto más cercano de acuerdo a los estudios estadísticos realizados por la Cámara de Comercio de Pasto, tomando cifras del 2002 a 2005 se observa un incremento significativo en el número de empresas generadas en el departamento. En el año 2002 se registraron un total de 9660 empresas. Para el año 2005 este valor alcanza un número total de empresas correspondiente a 13.511”⁶. Esta situación hace que el gobierno continúe orientados sus esfuerzos para fortalecer éste segmento encargado del jalonamiento de la economía del país.

Se han elaborado varios estudios tendientes a identificar los problemas de las Mipymes y a ayudar a mejorar su desempeño, entre los cuales se destaca el de Astrid Genoveva Rodríguez de la Fundación para el desarrollo sostenible de las pequeñas y medianas empresas en América Latina, FUNDES, denominado “Realidad de la Pyme Colombiana Desafío para el Desarrollo”. Planteando como los tres principales obstáculos para el desarrollo de las pymes, entre otros, los siguientes: acceso al financiamiento, calidad y disponibilidad del recurso humano y acceso a mercados externos.

Es por eso que a pesar del crecimiento del sector financiero, del aumento en colocaciones de la banca de segundo piso y la importancia de la participación de las Mipymes dentro de la actividad real de la economía colombiana, no ha minimizado una de las dificultades que con mayor frecuencia se enfrentan las micro y pequeñas empresas para llevar a cabo sus proyectos de inversión, la cual concluye en el acceso a crédito.

⁵ MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas.

⁶ Anuarios Estadísticos 2002-2003-2004-2005. Cámara de Comercio de Pasto.

La débil estructura empresarial y gerencial de las empresas que conduce a un mal concepto de endeudamiento, los vacíos financieros y contables, la falta de garantías que puedan ofrecer las empresas para obtener el crédito, la informalidad del sector, el desconocimiento de los beneficios que otorga la banca de segundo piso, la baja oferta de dichos productos, entre otros, hace que los empresarios recurran a financiación a través de terceros (proveedores particulares) ó accedan a créditos a altas tasas de interés, lo que significa para la empresa altos costos financieros y que la aceptación bajo éstas condiciones las cuales muchas veces no se ajustan al retorno esperado de la inversión, causan grandes desequilibrios rentables en las empresas, es oportuno afirmar que el papel que desempeña Bancóldex como banco de desarrollo empresarial y de comercio exterior, se potencialice cada vez más en el departamento de Nariño, a través de la difusión de los productos y servicios de la entidad, los cuales se convierten en alternativas de financiación adecuadas a las necesidades de las empresas, de la realización de programas de formación y actualización empresarial con énfasis en las Mipymes , que busque mejorar el desempeño de las empresas colombianas, que si bien es cierto actualmente son actualmente actividades que se desarrollan, se deben evaluar con el fin de proponer alternativas de mejoramiento para la entidad. Por otra parte se genera la necesidad del desarrollo de investigaciones orientadas a mejorar los procesos de asesoría para las empresas, que facilite la toma de decisiones conduciendo a las empresas hacia el intermediario financiero especializado por tamaño de empresas, nivel de ingresos y sector económico que pueda otorgarle mayores beneficios de acuerdo a su estructura financiera.

Los anteriores aspectos, permiten concluir que existen problemas de fondo en el sector financiero y empresarial, los cuales de deben minimizar a través de mecanismos que contribuyan al mejoramiento de la productividad y la competitividad esperada en el escenario de los servicios financieros, fortaleciendo tanto al actor que desea acceder a crédito (empresario), como aquel que cuenta con la autonomía de entregar los recursos (Intermediario financiero), reduciendo los obstáculos que inciden para obtener apalancamiento externo.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

2.2.1 Formulación general. ¿Cómo mejorar la gestión financiera y comercial que desarrolla Bancóldex con las empresas dedicadas al mercado nacional e internacional?

2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Se conoce el mercado, requisitos y necesidades de los intermediarios financieros que atiende Bancóldex?

- ¿Cómo atender mejor las necesidades del usuario final de crédito frente a las líneas de financiación que ofrece Bancóldex?
- ¿Cómo promocionar los productos y servicios Bancóldex entre el sector financiero y empresarial?
- ¿Cómo diseñar estrategias que permitan potencializar los servicios que presta Bancóldex para el sector financiero y empresarial?

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan que permita mejorar la gestión financiera y comercial que Bancóldex realiza con las empresas dedicadas al mercado nacional e internacional, mediante la ejecución de un esquema de trabajo establecido por la entidad para el año 2007 – 2008 en la ciudad de Pasto.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a. Realizar un estudio de los principales intermediarios financieros en la ciudad de Pasto, con el fin de conocer el tipo de mercado que atienden, requisitos que solicitan para acceder a crédito y debilidades que hayan percibido en cuanto al proceso operativo y comercial.
- b. Asesorar a micro, pequeñas y medianas empresas del departamento en las diferentes modalidades de crédito Bancóldex, con el fin de facilitar el acceso a la información e identificar necesidades adicionales que presente el usuario final.
- c. Desarrollar eventos de formación que busquen la participación del sector empresarial y financiero, permitiendo generar espacios que promuevan los productos y servicios que presta la entidad.
- d. Proponer estrategias de mejoramiento dirigidas a la gestión que se adelanta con: los principales intermediarios financieros de la ciudad, las empresas que requieran apoyo crediticio y los programas de formación gerencial para las Mipymes, las cuales permitan optimizar los servicios financieros que Bancóldex desarrolla en la actualidad.

4. JUSTIFICACIÓN

“Las Mipymes colombianas actualmente representan el 94% de los negocios del país. Su participación en el empleo industrial asciende al 60% y en el valor agregado de la industria en el 48%. En el comercio, representan el 95% del empleo y 74% de la producción”⁷. Partiendo de identificar el gran aporte que registran las Mipymes en la economía colombiana, basados en datos estadísticos que demuestran su crecimiento, es altamente necesario que se brinden herramientas y opciones para que mejoren sus condiciones, entre ellas las de acceso a crédito, que muchas veces se constituyen las principales barreras para su consolidación en el mercado nacional y el progreso para proyectarse hacia mercados internacionales.

Es importante resaltar el impulso que el gobierno esta generando para que existan más actores económicos en el mercado que propicien dichos espacios, orientados a minimizar el limitado acceso a crédito, mediante el diseño de programas de apoyo liderados por entidades financieras. En éste orden de ideas, la importancia de generar nuevas estrategias y proponer soluciones a un problema identificado a través de la investigación y el conocimiento, responde a la necesidad que muestra el entorno y del trabajo que contempla la realización de la práctica de gestión comercial en el Banco de Comercio Exterior de Colombia Bancóldex S.A., como una alternativa que conduzca a avanzar en la misión que el banco tiene, basada en apoyar a las empresas colombianas; para el caso del departamento de Nariño, de la siguiente manera:

Identificación del perfil de cada intermediario financiero ubicado en la ciudad de Pasto para conocer el mercado que atienden y orientar a las empresas a la entidad bancaria que se ajuste a sus particularidades así como también establecer las debilidades detectadas en la gestión que se efectúa con cada uno de ellos.

Visitas a empresas productoras y comercializadoras de bienes y servicios a nivel nacional de igual manera a aquellas que efectúan operaciones internacionales, brindando información sobre las diferentes alternativas de financiación acorde a las características de cada empresa, permitiendo difundir los beneficios como: tasas de interés competitivas en el manejo de cupos especiales, mejores condiciones financieras en cuanto a plazos y flexibilidad para amortización del crédito, que otorga Bancóldex por medio de la banca comercial e instrumentos de pago internacional para mitigación de riesgos.

⁷ Tomado Página Web: www.presidencia.gov.co

Los eventos de formación, los cuales fomenten el acceso y uso de los recursos Bancóldex, así como también dinamicen las colocaciones. Estos eventos abren la oportunidad de promover los productos y servicios del banco y pretenden llenar los vacíos de mercados actuales y fortalecen la gestión cuando existe un plan de retroalimentación que formule alternativas de mejoramiento.

Elaboración de un plan de mejoramiento, el cual describa las estrategias que permitirán optimizar los servicios financieros tanto con los intermediarios financieros, empresas y eventos de formación gerencial. La ejecución del anterior programa, hace necesaria la presencia del Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo, cuyo desempeño y complemento en su formación académica proporcionara elementos valiosos para fortalecer el enlace entre la banca comercial y el usuario final de crédito.

4.1 ESQUEMA DE TRABAJO

La pasantía en Bancóldex, requiere concertar las respectivas citas con los empresarios de acuerdo con la base de datos entregada. Igualmente, se realizará seguimiento a los empresarios, especialmente con los que se adquirieron compromisos o a los cuales se les debe realizar seguimiento de la práctica anterior. Así mismo contactará a los gerentes de oficina de entidades financieras como: Bancos, Compañías de Financiamiento Comercial, Cooperativas financieras, Cooperativas de ahorro y crédito, Fundaciones financieras, Cajas de compensación, gremios y entidades de apoyo que atienden a los empresarios. Se realizaran visitas continuas a microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores que no fueron visitadas por los anteriores pasantes, asesorando y dando a conocer de manera específica las líneas de financiación de Bancóldex. El plan de asesoría también se desarrollará en las instalaciones de la Cámara de comercio de Pasto. Las actividades de la presente pasantía deberán realizarse principalmente en la ciudad de Pasto, extendiéndose también algunos municipios del departamento de Nariño y Putumayo que requieren de este servicio, apoyándose de las Cámaras Móviles que se programan por la Cámara de Comercio de Pasto, ampliando la cobertura de usuarios.

4.2 PROCEDIMIENTO

Como mínimo en la semana se deberán realizar doce (12) actividades, en las que se incluye: Visitas a empresas confirmadas por el Contact Center de Bogotá, asesoría a las empresas, capacitaciones operativas al personal de los Intermediarios Financieros, conferencias, ruedas financieras, Diplomado de Formación Gerencial para Mipymes, reuniones con gremios y entidades, estas actividades serán descritas en formatos proporcionados por el banco.

5. MARCOS DE REFERENCIA

5.1 ANTECEDENTES

Mediante el decreto-Ley 444 de 1967 se creó el Fondo para la Promoción de las Exportaciones -Proexpo- como un establecimiento de crédito anexo al Banco de la República. Su objetivo era contribuir al incremento y diversificación de las exportaciones del país, función que desempeñó hasta la década de los noventa. Proexpo era un fondo dotado de recursos propios -mediante el impuesto del 1.5% sobre el valor CIF de las importaciones-, con acceso a cupos de redescuento del Banco de la República, que ofrecía la oportunidad a los exportadores de acceder a líneas de crédito con tasas de interés nominales menores a las del mercado. Adicionalmente, Proexpo ejercía una labor de promoción no financiera a la actividad de comercio exterior, prestando asistencia técnica y ayuda financiera para solucionar problemas de transporte y comercialización.

En 1991, en el marco de las reformas institucionales que acompañaron el proceso de apertura económica, se eliminó Proexpo y se crearon dos entidades para reemplazarlo. Por una parte, el Banco de Comercio Exterior - Bancóldex- inició operaciones el 1o. de enero de 1992, asumiendo todos los derechos y obligaciones de Proexpo en materia crediticia y continuando con las otras actividades de promoción de exportaciones, hasta el 5 de noviembre de 1992 cuando, con base en el decreto 2505, se constituyó el Fideicomiso de Promoción de Exportaciones - Proexport. Al abandonar esta actividad, Bancóldex se especializó en la prestación de servicios de crédito a los exportadores a través de intermediarios financieros, mejorando el funcionamiento del redescuento de préstamos e introduciendo nuevos servicios.

Esta nueva estructura institucional, que separó las actividades de promoción a las exportaciones financieras y no financieras, fue consecuencia de la necesidad de incrementar los recursos provenientes del sistema de fomento para el sector exportador. Esta labor no había sido cumplida a cabalidad, debido a la dependencia de los recursos del presupuesto nacional, que limitaba su capacidad de expansión como entidad de fomento, impedía atenuar el sesgo a la no exportación y auspiciaba en cierta forma concentración de los subsidios en un grupo relativamente reducido de exportadores.

Un aspecto importante de la transformación de Proexpo en Bancóldex es que la estrategia crediticia del Banco está orientada a adecuar la oferta de préstamos a las necesidades del sector exportador y con la liquidación del Instituto de Fomento Industrial IFI al sector empresarial dedicado al mercado local, en especial

préstamos a inversiones relacionadas para facilitar procesos de modernización y reestructuración del aparato productivo en actividades exportadoras.

Puesto que en el año de 2003 Bancóldex asume las funciones del Instituto de Fomento Industrial da apertura para que el banco financie el consumo local.

5.1.1 Líneas de crédito y servicios. Inicialmente Proexpo contaba con dos líneas de financiación. La llamada *prefinanciación* -resolución 59/72-, de vencimiento a los seis meses y la tasa anual de interés del 18% en pesos, cancelables con reintegros de divisas obtenidos de la exportación; y la *denominada postembarque* (resolución 42/75), de vencimiento a los seis meses e interés anual del 3%, otorgada al efectuarse la exportación con el objeto de que el exportador pudiera ofrecer financiamiento a sus compradores. “Posteriormente, las líneas de crédito se ampliaron adicionándose nuevas modalidades de preinversión, capitalización, inversión fija, capital de trabajo, control de calidad y asistencia técnica, promoción de exportaciones y ventas a crédito, entre otras. En 1986 Proexpo contaba con 28 líneas diferentes”⁸.

Actualmente, Bancóldex ofrece financiación en pesos y en dólares, en montos variables según las necesidades y con plazos y tasas de interés que varían de acuerdo con el tipo de rubro a financiar.

5.1.2 Evolución de los desembolsos. Para medir el grado con el que Proexpo y actualmente Bancóldex han logrado el objetivo de diversificar las exportaciones del país a través del otorgamiento de créditos, en el presente apartado se analizará la evolución de los desembolsos realizados por estas entidades. En el período 1982-1996 la distribución del crédito desembolsado por Proexpo-Bancóldex, se concentró en más del 70% en el sector industrial, seguido del sector agrícola con el 15%. A partir de 1990 los créditos desembolsados a la industria especialmente en 1995 y 1996, aumentaron su participación hasta alcanzar una cercana al 80%.

Para el período 1982-1996, los desembolsos dirigidos al sector industrial en moneda nacional y en dólares de Proexpo- Bancóldex presentaron un crecimiento promedio anual del 4.8%, en términos reales, pasando de \$ 30.049 millones en 1982 a \$882.804 millones en 1996. No obstante se observan importantes diferencias en el comportamiento entre subperíodos. En efecto, mientras que en el de 1982 - 1991 -antes de que iniciara operaciones Bancóldex el crecimiento promedio anual fue del 6.9%, entre 1992 y 1996 sólo llegó al 1%. Esto se explica, en parte, por la evolución del diferencial entre las tasas de interés de colocación del mercado y las tasas de interés del crédito de fomento.

⁸ Tomado página web: www.lablaa.org/blaavirtual/economia/industriatina

Al analizar por tipo de bien, los sectores de bienes intermedios corresponden a los que presentaron una mayor participación promedio durante el período 1982-1996, alcanzando un 48%, seguidos por los de bienes de consumo durable y no durable, que en conjunto alcanzaron una participación del 44% del total de los créditos desembolsados, esta distribución sigue la misma tendencia de la composición de los desembolsos de crédito del IFI, no obstante la concentración de los desembolsos del crédito de Proexpo-Bancóldex es levemente menor, aunque todavía alta.

La composición de los desembolsos de Bancóldex dirigidos al sector industrial ha presentado una alta concentración: el 48% se destinó a tres sectores (CIIU a tres dígitos) y el 79% a diez sectores para el período 1982-1996. Asimismo, esta concentración se ha mantenido más o menos estable durante los quince años. En efecto, los sectores fabricación de textiles (321), fabricación de productos alimenticios excepto bebidas (311) y fabricación de sustancias químicas industriales, comenzaron representando el 38% de los desembolsos en 1982 y posteriormente, aunque con oscilaciones, su participación observó una tendencia creciente hasta alcanzar el 44% en 1996, con participaciones del 18.5%, 13% y 13%, respectivamente.

5.1.3 Proceso de transformación de Bancóldex 2002 – 2006. De un Banco de comercio exterior a un Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior”⁹

Desde el año 2003 Bancóldex ha venido adelantando su proceso de transformación. El plan de acción del último cuatrienio se enfocó en una primera etapa en el fortalecimiento de las herramientas de apoyo al comercio exterior, con el objetivo de aumentar la competitividad de las empresas exportadoras, haciendo énfasis en la modernización empresarial, el desarrollo de cadenas productivas asociadas a la exportación, el ofrecimiento de instrumentos financieros de operación bancaria internacional y el financiamiento de compradores de productos colombianos en el exterior. Igualmente se amplió el mercado objetivo a importadores de insumos y bienes de capital. Todo esto con el propósito de darle continuidad a lo que se había construido con el Plan Estratégico Exportador del gobierno anterior, contribuir al nuevo Plan de Desarrollo y consolidar a Bancóldex como el Exim Bank del país o Banco de Comercio Exterior de Colombia.

Posteriormente, con la decisión del gobierno nacional de adelantar el proceso cesión de activos y pasivos del IFI a mediados de 2003, el Banco, sin abandonar su orientación al financiamiento del comercio exterior, amplió su campo de acción a todo el sector empresarial como un valioso complemento del mercado objetivo que venía atendiendo.

⁹ Tomado del Plan de Acción Estratégica Bancóldex 2006 - 2010 “...de un Banco de comercio exterior a un Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior”

Así las cosas, en mayo de 2003 el proceso se cumplió con éxito, sin traumatismos para los clientes. Para el efecto, el portafolio de productos del Banco incorporó soluciones financieras para empresas que no estaban necesariamente vinculadas con el sector de comercio exterior y se extendió la atención a los intermediarios especializados en financiamiento de crédito al segmento microempresarial. Esto último como respuesta al plan del gobierno para impulsar el microcrédito como medio para generar empleo y mejorar las condiciones de vida de los colombianos.

En consecuencia, durante el período comprendido entre agosto de 2002 y julio de 2006, Bancóldex complementó su tradicional orientación como banco de comercio exterior, es decir, hacia las empresas con vocación al mercado internacional, con la de fortalecer el sector productivo de bienes y servicios en Colombia dedicado al mercado interno. Este complemento permite, no sólo fortalecer las empresas colombianas para la competencia del exterior, sino preparar el “semillero” que requiere el país para la creación de una nueva base de empresas vinculadas con el comercio exterior. Lo anterior ha llevado al nuevo posicionamiento de Bancóldex en el mercado local e internacional como el “Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior colombiano”.

5.2 MARCO TEÓRICO

5.2.1 El redescuento como operación financiera. Es una de las operaciones financieras en las que no interviene, al menos de manera directa, un particular o tercero, pues se efectúa entre dos o más entidades de carácter financiero. Inicialmente se tenía entendido por redescuento la operación mediante la cual el Banco Central de un país descontaba letras y otros documentos similares que los bancos comerciales, a su vez, descontaban a sus clientes.

El redescuento era solamente una forma de crédito que se daba a los bancos comerciales y que permitía a éstos mejorar su liquidez. “La operación se caracterizaba por ser un “mecanismo a través del cual el banco central ejercía la función de prestamista de última instancia”¹⁰

Con el transcurso del tiempo, los gobiernos se han venido dando cuenta que la figura no sólo tiene esa utilidad, y se amplió su aplicación, logrando que el redescuento se convierta en una verdadera herramienta de la política monetaria y crediticia en cuanto a la generación de recursos para un sector económico específico. Desde entonces es una práctica continua de todos los países del mundo, que por lo general se encuentra en manos del banco central, o de entidades especiales que se dedican a este tipo de operaciones y que buscan generar créditos en sectores especiales de la economía y brindar a los

¹⁰ LEÓN Cuervo, Luis Carlos. “El Contrato de Redescuento”, Revista del Banco de la República, Temas Jurídicos, Bogotá Mayo de 1.989. Página 52.

intermediarios la liquidez necesaria para el ejercicio de sus operaciones, pues de la misma forma en que un particular puede obtener recursos de una entidad financiera, el banco comercial puede hacerlo mediante el redescuento. Es una herramienta utilizada en tres áreas financieras:

- Políticas Macroeconómicas: Política Monetaria y Crediticia.
- Para colocar crédito de fomento.
- Con el fin de subsanar huecos de liquidez de instituciones en riesgo o en situaciones de emergencias económicas (como desastres naturales etc.). Este en su mayoría es solamente practicado por el banco central emisor de moneda.

En el primero de los casos es utilizado por el Banco central, institución que tiene dentro de sus funciones el ejercer un control sobre la cantidad de moneda circulante y en el volumen de otorgamiento de créditos, lo cual realiza a través de diversas herramientas financieras, entre ellas el redescuento.

Éste, como mecanismo para el control en la política monetaria y crediticia de los gobiernos, es ejercido de la siguiente manera: Sí se necesita que circule más moneda, entonces aplica una política de redescuento expansiva, poniendo a disposición o con más facilidades el redescuento a los intermediarios financieros.

“Por el contrario, si quiere recoger moneda, utiliza la política de redescuento de forma contráctil, reduciendo la oferta de redescuento a los intermediarios, y restringiendo las facilidades para su obtención. De igual forma opera para el otorgamiento de créditos, porque en este caso se da una relación directamente proporcional, a más redescuento, necesariamente más otorgamiento de crédito tendrá que realizar el banco que obtiene el redescuento”¹¹. “Bajo este punto de vista, el banco central tiene discrecionalidad en el manejo de la figura, pero sólo en estos casos, ya que para aplicarlo al segundo criterio, que es el manejo de créditos de fomento, la operación toma una connotación diferente, puesto que existen unos requisitos preestablecidos que de ser cumplidos por el intermediario financiero, la entidad de redescuento se verá obligada al desembolso”.¹²

En el segundo caso, opera como banco de fomento, puesto que el redescuento es utilizado para colocar moneda y ofrecer crédito en un sector específico de la

¹¹ LEÓN Cuervo, Luis Carlos. “El Contrato de Redescuento”, Revista del Banco de la República, Temas Jurídicos, Bogotá., Mayo de 1.989. Página 52

¹² INTERMEDIARIO FINANCIERO: se entiende en este escrito como entidad financiera que es sujeto pasivo de la operación de redescuento, y quien otorga el descuento al cliente final o particular. “Tienen por el objeto obtener recursos necesarios para el desarrollo de la actividad financiera” (frase tomada textualmente del libro: Manual de Contratos, Tomo II, Capítulo 1, página 660, del doctor Pedro Lafont Pianetta, Editorial Librería El Profesional

economía, para el cual, de no existir este mecanismo, el crédito no tendría la oferta suficiente para cubrir la demanda, o de existir, tendría un alto costo para el usuario, es decir se ofrecerían a tasas excesivamente altas que harían muy costoso el crédito. Con este instrumento entonces, el Estado a través de las entidades que realicen la actividad, y Ministerio al que se encuentran adscritas, brindan a un determinado sector (es) de la economía, la posibilidad de acceder a un crédito económico que se acomode a las necesidades y características del gremio determinado. Así mismo, se ejerce un control indirecto sobre las tasas de interés a las que puede prestar el intermediario que haya solicitado el redescuento. Con esto hay un doble beneficio para el particular que accede al crédito: Primero, la posibilidad de obtener los recursos necesarios para el desarrollo de su actividad económica de forma relativamente ágil, y Segundo, el hacerlo de forma económica.

Por otra parte, el intermediario financiero también se ve beneficiado, porque sin utilizar sus propios recursos puede otorgar créditos, y obtener una utilidad, la diferencia entre la tasa de redescuento y tasa de interés.

Adicionalmente, en muchos de estos modelos de crédito, existe la opción adicional de los seguros, que garantizan recuperar el crédito en caso de siniestro por parte del deudor particular. Y en algunos países, con el fin de promover la actividad, existen incentivos, ventajas tributarias o descuentos en los aportes de inversiones obligatorias.

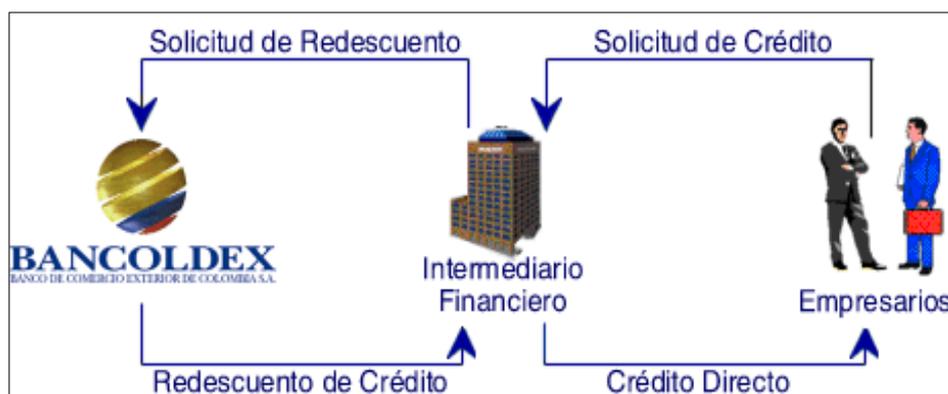
En el tercero de los casos la banca central opera como banco de bancos propiamente dicho, es un recurso ante emergencias que soliciten de manera inmediata la liquidez, por ejemplo cuando por cualquier causa una entidad financiera amenaza con entrar en alguna causal de liquidación, y los usuarios reclaman de forma masiva sus inversiones, los cuales por obvias razones no tiene disponibles la entidad; entonces, entra la banca central a través de un redescuento a corto plazo, y provee de la liquidez necesaria para que la entidad cubra la reclamación de sus clientes. De igual manera frente a desastres naturales, en los que también hay inmediatas necesidades de liquidez monetaria.

Es por esta razón que existen diferencias entre los redescuentos hechos por la banca central y los llamados bancos de redescuento, empezando porque el fin mismo dista entre sí para cada caso, y por lo cual el procedimiento para su otorgamiento y sus condiciones son variables. Normalmente, en los casos en los que es la banca central la que opera como redescuento, el otorgamiento del redescuento es discrecional, de acuerdo con la conveniencia, la política del gobierno y los recursos con que cuente en el momento de la solicitud. Las condiciones están sujetas a un plazo normalmente corto y la tasa de redescuento varía según el caso. Por el contrario, cuando se trata de una entidad de redescuento, ésta ha establecido unos requisitos previos que debe cumplir el intermediario para acceder al redescuento.

5.2.2 La operación de redescuento en Colombia. Para entender la figura del redescuento, es necesario desprenderse de la idea de que es un contrato previsto en las normas, puesto que el Código de Comercio colombiano no regula la figura como tal. Es importante revisar de forma sistemática el régimen bancario, las normas que regulan al Banco de la República, la Constitución Política de Colombia, y las Resoluciones de la Junta Directiva del Banco Emisor para entender la normatividad que rige este tipo de operaciones bancarias. Efectivamente, la legislación colombiana establece y regula las dos posibilidades de redescuento a los establecimientos financieros: la que permite una forma de financiación, y, la que fomenta cierto tipo de actividades: control cuantitativo y control cualitativo de la política monetaria. Como más adelante se analizará la segunda de las mencionadas formas se encuentra actualmente en cabeza de entidades especiales de redescuento, dedicadas a un sector específico de la economía.

Dependiendo de la clase de redescuento a la que el establecimiento de crédito quiera acceder, el desembolso estará en cabeza de: a. Para redescuento de financiación, la banca central, en Colombia el Banco de la República, o, b. Para créditos de fomento de actividades de sectores económicos especiales, que son entidades financieras especializadas en el ejercicio de la actividad: Entidades de redescuento o banca de segundo piso como es el caso de Bancóldex. El banco presta sus recursos mediante operaciones de redescuento, a través de los intermediarios previamente autorizados. Todas las solicitudes de crédito se deben tramitar a través de bancos nacionales, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas y ONG's y bancos del exterior.

Gráfica 1. Esquema de redescuento¹³ :



Fuente: Archivos Bancóldex 2007.

¹³ Tomado Página Web: www.bancoldex.co

5.2.3 El papel de la tasa de redescuento y la tasa de interés¹⁴. El redescuento implica que la entidad realice un desembolso de dinero proveniente de sus fondos. La operación no se realiza de forma gratuita, por lo que cobra al banco comercial un valor por este desembolso previo. Por otro lado, encontramos el interés que cobra el banco comercial al cliente, lo que significa la ganancia del banco privado. En muchas ocasiones las tasas, tanto de interés como la de redescuento, son deducidas previamente por los bancos con el desembolso.

Las tasas que fijan los bancos centrales por realizar el redescuento resultan de suma importancia para la economía, pues ellas inciden sobre el conjunto de tasas de descuento y de interés que se cobran en un país durante un período determinado. Adicionalmente, a través de ésta tasa del Banco Emisor puede fijar su política de redescuento expansivo o contractivo, y ejercer su poder de control cualitativo y cuantitativo del crédito.

Eminentemente la tasa de redescuento es una herramienta importante para determinar la política monetaria y crediticia. Existió una época en la que las tasas de redescuento eran fijadas por el Banco de la República; posteriormente este poder fue delegado a la Junta Monetaria, y hoy se encuentra en cabeza de la Junta Directiva del Banco de la República, como suprema autoridad monetaria, crediticia y cambiaria. En cuanto a la tasa de redescuento fijada para las entidades de segundo piso que llevan a cabo la actividad de generar créditos de fomento, existen hoy varias autoridades que la determinan. La autoridad que lleva a cabo esa labor dependerá del sector al que se impone, y así mismo pueden variar según la línea de crédito y la calificación del cliente. Las tasas bajas de redescuento y los límites impuestos a los intermediarios financieros respecto de las tasas de interés que fijan, sirven para mantener los costos del crédito de fomento a un nivel que sea apetecible para los bancos privados y para los clientes.

5.2.4 Las entidades de redescuento en Colombia¹⁵. La existencia de entidades de redescuento distintas de la banca central, es relativamente reciente; se da a partir de la constitución Política de Colombia de 1991, en la que se eliminan algunas de las funciones del banco emisor, entre ellas la de otorgar créditos al sector privado, y por ende a los intermediarios financieros, salvo casos de urgencias especiales o de problemas temporales de liquidez. A partir de la mencionada reforma financiera se inicia el proceso reestructuración, en el que se desmontan los Fondos que manejaban los créditos de fomento en el Banco de la República. Actualmente en Colombia existen tres (3) entidades de redescuento, encargadas de atender ciertos sectores económicos: La Financiera de Desarrollo Territorial FINDETER, el Fondo Para el Financiamiento del Sector Agropecuario FINAGRO; y el Banco de Comercio Exterior, BANCÓLDEX S.A. Dentro de las características que las entidades de redescuento tienen en común se puede decir

¹⁴ El Contrato de Redescuento y las entidades que desarrollan la actividad de banca de segundo piso en Colombia. Mariana Delgado, Carlos Gómez. Universidad Javeriana .2004.

que su estructura, naturaleza jurídica y normatividad aplicable son similares: Todas están concebidas como entidades financieras de tipo societario, que hacen parte de este sector, con carácter mixto o público, adscritas a algún Ministerio o Departamento Administrativo, aunque con autonomía administrativa y presupuestal.

5.2.5 Bancóldex como banco de redescuento. Los beneficiarios del Banco pueden ser personas naturales y/o jurídicas que tengan la calidad de Productores ó Comercializadores de Bienes y Servicios nacionales o que desarrollen actividades internacionales (exportaciones e importaciones). Por Tamaño Prioritariamente las MIPYMES (según ley 590 del 2000 y sus modificaciones) y grandes empresas. Por sector económico atiende todos los sectores de la economía y por actividad, exportadores directos e indirectos, empresas dedicadas al mercado nacional, accionistas o socios de empresas colombianas, personas naturales con actividad comercial permanente.

Cuadro 1. Modalidades de crédito Bancóldex

		<u>CARACTERÍSTICAS</u>
Líneas estándar	Capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Sin límite en su vigencia. • Para cualquier tamaño de empresa. • Para cualquier necesidad de crédito • Sin límite en monto a desembolsar por empresa.
	Inversión fija	
	Leasing	
	Consolidación de pasivos	
	Creación, adquisición, capitalización de empresa	
Cupos Especiales	Regionales (Línea Bogotá, Línea Risaralda, Línea Cundinamarca.	<p>Mejores condiciones que las de líneas estándar Bancóldex. Delimitados por:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Monto total y tiempo de vigencia del cupo ▪ Beneficiarios que pueden acceder a los recursos ▪ Destinos que se pueden financiar. ▪ Regiones que pueden acceder a los recursos ▪ Monto disponible.
	Tamaño (AECI, Mecanismo de apoyo Mipymes).	
	Destino (Colciencias, Apoyo a la productividad – Progresar)	
	Condiciones particulares (Tasa fija, ATPDEA, Línea desplazados)	

Fuente: Archivos Bancóldex 2007.

5.2.6 Otros productos y servicios. Los cuales Bancóldex no opera como banca de segundo piso lo cual requiere intermediación financiera, sino que son actividades que se realizan directamente: Empresario – Bancóldex. Estos productos y servicios son los siguientes:

- Línea de crédito post-embarque proveedor: Compra de títulos valores a los exportadores generados en una operación de compraventa a plazo, garantizados por un intermediario financiero domiciliado dentro o fuera del país del importador.
- Línea de crédito comprador: Financia al comprador de bienes y servicios colombianos en el exterior, a través de intermediarios financieros domiciliados dentro o fuera del país del importador.
- Operación bancaria internacional: Bancóldex ofrece como complemento al servicio de financiación: Confirmación o aviso de cartas de crédito de exportación y Gestión y negociación de cobranzas documentarias.
- Compra de documentos, Liquidex Pesos – Dólares: Compra a descuento sin recurso, a las empresas dedicadas al comercio exterior o al mercado nacional, el valor de las facturas cambiarias de compraventa originadas por la venta a crédito, en operaciones comerciales domésticas y/o de exportación exportaciones de bienes o servicios. Estas ventas deben estar amparadas con la póliza de seguro expedida por las compañías aseguradoras Crediseguro S.A. o Segurexpo S.A.

5.3 MARCO CONCEPTUAL

A continuación se describen algunos términos, que se convierte en elementos para comprender el tema sobre el cual se desarrolla el presente trabajo:

Activos fijos: Bajo esta denominación se agrupan todos los bienes de carácter permanente de propiedad, utilizados para desarrollar una actividad productiva o comercial. (Propiedades, planta y equipo). Lo integran los bienes adquiridos, construidos o en tránsito de importación, construcción y montaje, con la intención de emplearlos en forma permanente, para la producción o suministro de otros bienes y servicios, arrendarlos o de utilizarlos en la administración del ente público, empresa o entidad.

Bancarización: Dar cobertura a un tipo de beneficios, es decir llegar a aquellos mercados donde carecen de los servicios financieros.

Carta de crédito ó letter of credit: Es un crédito documentario emitido por el banco comercial del importador, en el cual se especifica una serie de documentos

que acreditan la exportación, los cuales son necesarios para que el comprador pueda nacionalizar la mercancía en su país. De igual forma, el texto de la L/C permite incluir los términos más relevantes de la negociación entre el exportador y el importador.

La responsabilidad de pago ante el beneficiario final de este crédito, es decir el exportador, es asumida ya sea por el Banco Emisor o por un banco corresponsal, según si la L/C es avisada o confirmada. Si Bancóldex avisa la carta de crédito, la responsabilidad de pago queda en el banco emisor, mas si la confirma, la responsabilidad de pago es de Bancóldex. No obstante, la confirmación está sujeta al buen desempeño por parte del exportador en la utilización de esa L/C, lo cual implica que los documentos deberán entregarse a conformidad de lo especificado en la L/C.

Cabe recordar que el producto de esa L/C se puede descontar (cuando la L/C es a plazo; es decir, se descuenta la aceptación bancaria o el pago diferido, que son títulos valores) por parte de Bancóldex a una tasa de interés que se calcula bajo la tasa LIBOR más unos puntos adicionales (según el país, el monto y el plazo de la L/C), siempre y cuando el Banco Emisor de la L/C sea elegible para Bancóldex, y la utilización se dé dentro de la vigencia de la misma.

Igualmente la L/C tiene diversos beneficios para el exportador, ya que le permite darle mayor plazo de pago a su comprador, mientras que a su vez la empresa colombiana podrá recibir de contado el producto de la L/C, a un costo competitivo.

A la vista: Se puede dar con cargo al cupo de crédito directo del banco emisor; o si el Banco Emisor no tiene cupo de crédito con Bancóldex, solicita apoyo financiero a través de un IF elegible para Bancóldex o “Grado de Inversión”, representado en un Compromiso Irrevocable de Reembolso.

De aceptación: En Colombia el plazo para negociar aceptaciones bancarias generadas de L/C confirmadas por Bancóldex, es hasta de 180 días máximo.

De pago diferido: Las operaciones financiadas que superen el plazo de 180 días, podrán instrumentarse a través de L/C de Pago Diferido, sin que esto signifique que esta modalidad de crédito documentario no pueda ser inferior a 180d. Exige Carta de Compromiso emitida por el banco confirmante.

De negociación: Son L/C avisadas por un banco colombiano y contemplan la negociación a través de cualquier otro banco en el país (ej. Bancóldex). Además, Bancóldex podrá comprar los instrumentos de pago que se generen de este tipo de cartas de crédito, con cargo al cupo de crédito del banco emisor, o con un CIR.

Cartera ordinaria / cartera comercial: Esta línea de crédito esta destinada a atender las necesidades de capital de trabajo e inversión de las empresas y

personas naturales. Se concede un plazo variable de acuerdo a las necesidades y capacidad de pago del beneficiario.

Crawling peg: Sistema de devaluación progresiva y controlada de una moneda implementada por las autoridades monetarias de un país, en la búsqueda de ajustar el tipo de cambio a los diferenciales de inflación e interés.

Crédito de tesorería: Es una operación crediticia de corto plazo otorgada a empresas para atender una situación de iliquidez momentánea y que en ningún momento sustituye las operaciones de cartera ordinaria.

Créditos rotativos /consumo: Es un cupo vigente destinado a proveer liquidez inmediata a empresas y personas naturales, para que atiendan necesidades de consumo, utilizando dinero en efectivo. El plazo por lo general es de 36 meses.

Créditos de redescuento: Este tipo de créditos es aquel que otorgan los intermediarios financieros utilizando recursos de la banca de “segundo piso” como Bancóldex, Findeter y Finagro, destinado a los programas de inversión que desarrollan las empresas. Normalmente son recursos que contemplan menores tasas de interés, permiten mayores plazos y pueden incluir algún período de gracia para el pago de capital. Su aprobación esta sujeta a los parámetros que el intermediario financiero, como un banco establezca.

COP: Pesos Colombianos.

Descuento de documentos: Es la operación comercial mediante la cual el beneficiario de un documento de pago (facturas cambiarias de compraventa, letra avalada, pagaré avalado, aceptación bancaria, carta de crédito de pago diferido, etc.) hace efectivo su cobro antes de su vencimiento, presentándolo ante una entidad financiera que le abonará el monto, reteniéndole los intereses que se devengarían desde el momento del pago hasta la fecha de su vencimiento. Esta modalidad también es conocida como Factoring.

Devaluación: Es la pérdida del poder adquisitivo del peso con respecto a otras monedas (por ejemplo frente al dólar). Se presenta cuando en el mercado es mayor la demanda (compra) que la oferta (venta) de dólares y se origina por la caída de las exportaciones, el prepago de la deuda externa, la fuga de capitales o la incertidumbre. La devaluación beneficia a los exportadores, no es una época propicia para endeudarse en divisas; afecta a los importadores y a los consumidores locales de productos importados porque se deben pagar más pesos por dólar.

Divisas: Monedas internacionales comúnmente aceptadas por los bancos centrales para realizar transacciones.

DTF Depósito a término fijo: Es una tasa de interés que resulta del promedio ponderado de las tasas y los montos diarios de las captaciones a 90 días de los CDT (Certificados de Depósito a Término) de la mayoría de intermediarios financieros de las tasas de colocación (tasas de interés cobradas en créditos bancarios).

Empresarialidad: Área del saber que reúne los conocimientos referentes a la creación del empleo desde su génesis, pasando por los estudios para el fortalecimiento, permanencia y mejoramiento del mismo. Otros autores los consideran como el ejercicio eficiente y actitudinal del espíritu empresarial. Además se puede considerar como el despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea, o capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

Exim bank: Banco de exportaciones e importaciones.

Factoring: Descuento de facturas.

Fondo regional de garantías FRG: Es una entidad que respalda en acceso a crédito, de Sociedad Anónima de Economía Mixta, Vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Vigilada por la Superintendencia Financiera. Tiene como objeto social Facilitar el acceso a las operaciones activas de crédito, a personas naturales y jurídicas que cuenten con proyectos viables y que presenten insuficiencia de garantías a juicio de los intermediarios financieros.

Flujo de Caja: Es el presupuesto de caja proyectado que permita establecer, para un período futuro, el movimiento del efectivo en cuanto a entradas salidas y saldo final de dicho período.

Garantía: Son aquellas seguridades accesorias que se otorgan para respaldar una obligación. Pueden ser reales como la prenda sobre un vehículo y la hipoteca sobre un bien inmueble, personales, como la firma solidaria o como codeudor, y bancarias y de compañías de seguros. Otra garantía es la otorgada por el Fondo Nacional de Garantías.

Inflación: Es el alza generalizada en los precios de los productos que se transan en una economía e indica la pérdida de poder adquisitivo de dinero y se expresa porcentualmente a través del Índice de Precios al Consumidor (IPC) y del índice de Precios de los Productos (IPP). Éstos son calculados mensualmente por el DANE.

Interés compuesto: Es aquel en el cual los intereses generados en un ciclo son reinvertidos y ganan intereses en los períodos siguientes. A diferencia del interés

simple, esto ocurre porque los intereses compuestos se liquidan en cada período pero no son retirados en efectivo sino que se dejan o reinvierten en la operación.

Interés simple: Es aquel en el cual los intereses devengados en un período de tiempo no ganan intereses en los períodos siguientes.

Leasing: Este es un contrato en virtud del cual la compañía de financiamiento comercial entrega a una persona natural o jurídica, la tenencia de un activo productivo para su uso y goce durante un plazo establecido a cambio de un canon de arrendamiento periódico. Al final del contrato el cliente tiene derecho a adquirir el activo por un porcentaje del valor de compra pactado desde el principio, denominado opción de compra. Existe otra modalidad de leasing denominada arrendamiento operativo en el cual no se pacta una opción de compra.

Letra única de cambio: Es un instrumento de pago representativo de un título valor de contenido crediticio girado a favor del exportador (“GIRADOR” o “BENEFICIARIO”), aceptado por el comprador (“GIRADO”; debe firmar el Representante Legal de éste en el espacio de “aceptación”, indicando ciudad y fecha de aceptación), y avalado por el intermediario financiero del exterior (debe firmar, indicando ciudad y fecha del aval). El número de letras y su valor dependerá del número de pagos que contemple el plan de amortización solicitado. En el anverso de la letra, debe señalarse la tasa de interés (LIBOR + %) cotizada por Bancóldex siempre y cuando ésta vaya a ser asumida por el comprador, indicando si esos intereses son pagaderos semestre o trimestre vencido a partir de la fecha B/L o del desembolso.

Para el desembolso del valor de la letra, se requiere que el exportador remita a Bancóldex las letras debidamente giradas, aceptadas y avaladas, endosadas por el exportador a favor del “Banco de Comercio Exterior de Colombia - Bancóldex”, indicando el nombre del Representante Legal, su número de identificación y cargo; con los documentos soportes de la exportación. Además, se requiere que el banco del exterior avalador envíe a Bancóldex un mensaje SWIFT MT799 autenticado donde se confirme la operación, informando los nombres de los funcionarios que firman por aval y que tienen autorización y atribuciones para comprometer al banco, y que al vencimiento se comprometen a pagarle a Bancóldex según las condiciones de abono que el éste último indique.

Libor: Sigla en inglés de London Interbank Offered Rate, que es la tasa de interés interbancaria de Londres para depósitos de divisas. Es la tasa de referencia más utilizada para los créditos en moneda extranjera.

Margen de intermediación (spread financiero): Es la diferencia entre lo que la institución financiera cobra por los prestamos que otorga y lo que paga por los depósitos que recibe, es decir, es la diferencia porcentual entre la tasa de captación y la tasa de colocación.

Mipyme: Para todos los efectos y de acuerdo a la Ley 590 de 2000 (Ley Mipyme) y a Ley 905 de 2004 se entiende por micro incluidas las empresas familiares pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, que realice actividades empresariales, agropecuarias, industriales comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

Microempresa: Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores y activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Pequeña empresa: Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores y activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Mediana empresa: Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes

Pagaré: Es un título de crédito o título valor que contiene la promesa incondicional de una persona a la cual se le denomina suscriptora, de que pagará a una segunda persona llamada beneficiaria o tenedora, una suma determinada de dinero en un determinado plazo de tiempo.

Reevaluación: Es el caso contrario a la devaluación y ocurre cuando el peso gana poder adquisitivo, por ejemplo, frente al dólar. Propicia el endeudamiento en moneda extranjera y el prepago de este tipo de deudas; afecta negativamente a los exportadores y favorece a la importación.

Sobregiro: Por medio de éste crédito un banco autoriza al cliente para librar cheques por un determinado tiempo y cuantía ante la circunstancia de no existir fondos o de ser éstos insuficientes.

El valor o cuantía del sobregiro autorizado es exigible a partir del siguiente día al otorgamiento del mismo, salvo pacto en contrario. Se otorga a la máxima tasa vigente autorizada por un período de hasta 30 días.

Tasa de interés: Es el costo del dinero en el tiempo. El término "Interés" se puede interpretar desde dos perspectivas: Desde el punto de vista de quien presta el dinero, el interés es el rendimiento recibido por lo que ha prestado a otra persona o entidad. Desde el punto de vista de quien recibe el dinero prestado, el interés significa el costo financiero que tiene que pagar por usar el dinero de quien preste.

Tasa efectiva: Es la que realmente se obtiene (ahorro) o se paga (crédito) al final de un período, en el cual se han reinvertido los intereses caudados en cada período.

Tasa nominal: La tasa nominal se expresa en términos anuales y es la tasa utilizada para calcular los intereses que se obtienen de un ahorro o los intereses que se pagan en un crédito. La tasa nominal dividida en los períodos es denominada tasa periódica.

Tipo de tasas vigentes en Colombia: Tasa fijas: son aquellas tasas de interés que no varían durante la vigencia de una financiación o inversión. Tasas variables: son tasas de interés que cambian con el tiempo y durante la vigencia del plazo de la operación. Tasas compuestas: son una combinación fija entre tasas fijas y variables, son expresadas como tasa variable más una tasa fija.

TRM tasa representativa del mercado: Es el promedio diario del precio de compra y venta de dólares en las operaciones realizadas por las entidades financieras en las principales ciudades del país. Este es el precio oficial del dólar y es calculado diariamente por el Banco de la República.

UVR: Unidad de Valor Real. Es la unidad de cuenta que refleja el poder adquisitivo de la moneda con base en la variación del índice de Precios al Consumidor (IPC), certificado por el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística). Para el cálculo de la UVR se tiene en cuenta la variación mensual del IPC en el mes calendario inmediatamente anterior al de inicio del período de cálculo.

5.4 MARCO LEGAL

5.4.1 Origen de la función de redescuento¹⁶. Históricamente la función de redescuento fue ejercida a través de los bancos centrales, quienes con su carácter de banco de bancos suministraban liquidez a las entidades financieras para atender las demandas de recursos requeridos por sus usuarios. La operación se concentraba mediante el endoso a la orden de títulos valores, básicamente pagarés, emitidos por los clientes de los establecimientos bancarios e involucraba la obligación de pagar las sumas entregadas por el banco central, independientemente del comportamiento de pago del emisor del pagaré. Esta operación de apalancamiento de liquidez fue evolucionando hasta convertirse en un instrumento de apoyo a actividades productivas de especial impacto. Un hito importante de esta evolución histórica se presentó en 1950, durante la administración del Presidente Laureano Gómez, con la expedición del Decreto 384, en el que se autorizó por primera vez el otorgamiento de créditos a plazo superiores de un año. El límite se señaló en ese entonces en hasta cinco años. Este aporte normativo sirve de base posterior para la creación al interior del banco central de fondos financieros de aplicación específica que permitían irrigar recursos en condiciones especiales hacia sectores claves. Fue importante la atención de este frente y las complejidades de orden reglamentario en el

¹⁶ Redescuento y Desarrollo – Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. Bogotá, febrero de 2002. P. 11-12

otorgamiento de créditos, que a la postre se convirtió en una necesidad el hecho de crear entidades de redescuento específicas que a su vez tuvieran la posibilidad de obtener mayores volúmenes de recursos. Esta primera aproximación permite diferenciar en la transformación histórica del esquema de financiamiento en tres etapas: la primera de ellas surgió como actividad complementaria de las funciones del Banco de la República en su carácter de banco central, la segunda fue asumida igualmente por el Banco de la República en una perspectiva más amplia y como una de las funciones principales de emisor y la tercera etapa marca la fase de la gestión de redescuento con el nacimiento de las entidades especializadas en esta función.

5.4.2 Entidades de redescuento¹⁷. Las entidades de redescuento son más conocidas entre el público colombiano como bancos de segundo piso, nombre que se deriva del hecho de que su objeto social primario es el otorgamiento de crédito, bajo la modalidad de redescuento, es decir a través de un intermediario financiero que atiende directamente a quien toma préstamo. La existencia de los bancos de segundo piso se da a través de un largo proceso, que se precipita a comienzos de la década de los años noventa al promulgarse una nueva Constitución y por este camino, se formaliza la independencia del Banco de la República. Con el fin de fortalecer dicha independencia, se estimó que el emisor debía dejar a un lado su papel de árbitro de los recursos del crédito.

Financiera energética nacional –FEN: En un principio denominada Financiera Eléctrica Nacional, la FEN fue la primera entidad de redescuento que se constituyó de manera autónoma al Banco de la República. La ley 11 de 1982 autorizó su creación y la definió como una empresa industrial y comercial del Estado que posteriormente se transformaría en una sociedad de economía mixta. La capacidad instalada de energía eléctrica del país requería un amplio y pronto plan de ensanche dados los estimativos de crecimiento en la demanda de energía. Para el cumplimiento del plan se requería recursos de financiamiento de gran magnitud que desbordaban la capacidad de gestión del Fondo de Desarrollo Eléctrico adscrito al Banco de República, máxime si este tiene en cuenta que la función de este fondo está orientada a la financiación parcial del servicio de la deuda externa adquirida por las empresas electrificadoras. Se constituyó entonces la FEN con un capital suscrito y pagado de diez mil millones de pesos, impresionante cifra para la época si se tenía en cuenta que la institución financiera que le seguía en tamaño patrimonial contaba entonces con dos mil ochocientos millones de pesos.

En 1991, a raíz de la promulgación de la nueva Constitución Política de Colombia, se acepta conceptualmente que los particulares puedan prestar servicios públicos domiciliarios. Este nuevo enfoque transformó radicalmente al sector eléctrico y abrió la etapa de privatizaciones. El esquema de financiamiento igualmente sufrió

¹⁷ Redescuento y Desarrollo – Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. Bogotá, febrero de 2002. P.21-36

una variación radical y la FEN perdió espacio como protagonista activo del sector y, en la actualidad, su función se concentra en atender su servicio de deuda externa y administrar la cartera vigente que fue extendida a muy largo plazo.

Financiera de desarrollo territorial – FINDETER: En 1998, la política de apoyo a las necesidades de infraestructura de los entes territoriales entró en crisis como consecuencia de la inoperancia del Instituto de Fomento Municipal –INSFOPAL. Por su parte, aún cuando el Fondo Financiero de Desarrollo Urbano, vinculado al Banco Central Hipotecario, proveía financiación a los entes territoriales, su posibilidad de crecimiento la delimitaba el mismo banco del cual dependía.

En 1989 bajo la expedición de la ley 57 se autorizó la creación de FINDETER. Se constituyó como una sociedad por acciones en la que la Nación y los departamentos figuraron como socios. Su razón de ser estaba orientada a la promoción del desarrollo regional y urbano mediante la financiación y la asesoría en lo referente a diseño, ejecución y administración de proyectos o programas de inversión relacionados entre otros con el sector de agua potable y saneamiento básico ambientales, vías, educación, salud y recreación.

FIDENTER recibió para su constitución, los activos y pasivos del Fondo Financiero de Desarrollo Urbano y estableció, desde el punto de vista organizacional, una estructura descentralizada con presencia y cobertura en las distintas regiones de Colombia. Dada la gran diversidad de sectores o actividades financiables, definió su estrategia operativa determinando las prioridades de asignación de recurso en función del impacto de los proyectos de inversión y su entrada en funcionamiento, determinó su política de fondo orientando su gestión a la obtención de recursos provenientes de la banca multilateral, fundamentalmente del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo. Desde el punto de vista de la colocación de sus recursos FINDETER siempre ha actuado como una entidad de redescuento, sin embargo, gracias a la facultad que la ley le otorgó de brindar asesoría a sus clientes, entendidos estos como los usuarios finales de sus recursos financieros, FINDETER se constituye en una verdadera entidad de promoción de desarrollo. Construye en su interior una sólida y eficaz estructura de apoyo y orientación a los entes territoriales gracias al diseño de metodologías y guías para la estructuración de proyectos. FINDETER únicamente financia proyectos y en ese propósito contribuye a mejorar y consolidar la capacidad de gestión de los administradores públicos.

En la actualidad, la incidencia de estos recursos y la coyuntura adversa de los excesivos niveles de endeudamiento de los entes territoriales con la banca comercial, con el consecuente deterioro en la ponderación de riesgo, le han restado importancia a la naturaleza de ente financiador que la ley le atribuyó a FINDETER. El derrotero futuro de la financiera esta vinculado a la forma como los entes territoriales enfrentan el manejo responsable de sus rentas, el mejoramiento

de su capacidad de recaudo tributario y la posibilidad de generar nuevas fuentes de financiamiento que mejoren su perfil como sujeto de crédito.

Fondo para financiamiento del sector agropecuario - FINAGRO: En 1990 el Fondo Financiero Agropecuario administrado por el Banco de la República fue sustituido por el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario – FINAGRO-. La ley 16 de 1990 autorizó su creación bajo la forma de una sociedad de economía mixta del orden nacional, organizada como establecimiento de crédito y vinculada al Ministerio de Agricultura. Su objetivo es la financiación de las actividades de producción en sus distintas fases y comercialización del sector agropecuario a través del redescuento.

Al momento de su constitución se distinguió dos clases de intermediarios financieros: los que conforman el sistema nacional de crédito agropecuario, que eran aquellos que tenían como objeto social principal la financiación de las actividades relacionadas con la producción agrícola, pecuaria y pesquera y por sustracción, aquellas que no tenían el énfasis en la financiación de dichas actividades. En el primer grupo, se encontraban la Caja Agraria (hoy Banco Agrario), el banco Cafetero (hoy Bancafé), el Banco Ganadero (hoy BBVA) y la Corporación Financiera Ganadera (Corfigán) y en el segundo, la totalidad de establecimientos de crédito sometidos a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, diferentes de los primeros.

Esta distinción es importante para comprender el esquema de fondeo que utiliza FINAGRO, y para entender a su vez este esquema de financiamiento, es indispensable comprender el entorno que afecta al sector. Pues bien, el sector primario juega dentro del contexto del país un papel estratégico fundamental por cuanto es el que provee o garantiza la seguridad alimentaria de la sociedad, pero a su vez, se le reconoce su bajo aporte al desarrollo económico de la Nación por su bajo componente de transformación y de valor agregado en su producción. Hasta hace poco, su cartera era administrada por el Banco de República, lo que significaba que las labores propias de una entidad de financiamiento no fueran asumidas con intensidad y propiedad por el Fondo.

En su evolución como entidad de apoyo al financiamiento del sector agropecuario, es necesario mencionar los instrumentos con los que cuenta para el cumplimiento de su misión: el primero de ellos, por su antigüedad, es el Fondo Agropecuario de Garantía FAG, creado por la Ley 21 de 1985. Es administrado por FINAGRO y tiene por objeto respaldar los créditos otorgados por las instituciones financieras a los pequeños usuarios y empresas asociativas. En 1999, mediante el Decreto 1447, se amplió su cobertura a cualquier productor agropecuario, lo cual imprime ahora gran flexibilidad a sus líneas de crédito. No en vano, FINAGRO presentó un vertiginoso crecimiento en los desembolsos a partir del mencionado decreto. En 1994 y como efecto de la promulgación de la Ley 101 de 1993 se le dio estructura al Incentivo a la Capitalización Rural – ICR, novedoso e interesante mecanismo de

apoyo a los proyectos de inversión en el sector agropecuario que tuvieran por objeto el mejoramiento en la productividad, la modernización del sector y la incorporación de nuevas tecnologías. El incentivo consiste en el reconocimiento de un estímulo en dinero que se materializa en la reducción hasta ciertos límites, del crédito solicitado por el productor y redescontado ante FINAGRO.

Al amparo del Decreto Ley 955 de 2000 y dentro del plan de reactivación del sector agropecuario se autorizó a FIANGRO la financiación de servicios vinculados directamente con el sector agropecuario, así como la negociación de títulos valores sobre subyacentes agropecuarios y respaldar y avalar la emisión de tales títulos.

Instituto de fomento industrial – IFI: El instituto de Fomento Industrial – IFI-, es fue no solo una entidad apreciada por su enorme aporte al desarrollo económico colombiano, sino también la entidad decana de la banca de fomento. El IFI fue creado en 1940, mediante el Decreto 1157, con el objeto de apoyar la creación, fomento y desarrollo empresarial, para impulsar el crecimiento económico y social del país, orientado hacia sectores productivos y de interés nacional que requieran el complemento de la acción privada, pero con criterio de rentabilidad y eficiencia económica. El IFI no recibe aportes del presupuesto nacional ni recursos de inversiones obligatorias para su fondeo. Debe acudir al mercado en condiciones comerciales. En los últimos años, sin embargo, fue objeto de sendas capitalizaciones por parte del gobierno Nacional, como consecuencia de las enormes pérdidas que sufriera el Instituto al estar expuestos a la profunda recesión que disparó los índices de cartera irrecuperable. El IFI, como inversionista directo, también, fue golpeado por el mal desempeño de las empresas en las cuales mantenía inversiones.

Banco de comercio exterior de Colombia - BANCÓLDEX: La historia de Bancóldex esta íntimamente ligada a la evolución de las políticas de apoyo a la actividad de comercio exterior y más concretamente al impulso de las exportaciones. Con anterioridad a 1967, fecha que se puede considerar como el punto de partida de una serie de innovaciones sustanciales al sector de comercio exterior, los apoyos se concentraban en estímulos cambiarios y fiscales. En lo que respecta a los mecanismos de crédito dirigido, tan sólo en 1963 contempló la canalización de recursos hacia el sector exportador aprovechando el enfoque conceptual del Fondo para Inversiones Privadas del Banco de la República. Se estructuró entonces una línea de crédito basada en el anticipo de los reintegros de divisas, a cambio de recursos en moneda nacional para capital de trabajo.

Todos los observadores de la realidad económica nacional coinciden en señalar a 1967 como el año en que el país adoptó un marco integral de política de comercio exterior y en fin, cualquier materia relacionada con nuestra interacción económica en el resto del mundo. En ese vuelve la consideración de que la actividad exportadora es esencial para el desarrollo económico del país. Se sustentó esta

nueva estrategia en un cuerpo integral de normas con fuerza de ley que modernizó la estructura de comercio exterior de Colombia. Se asistió entonces al nacimiento del Decreto Ley 444 más conocido como Estatuto Cambiario de marzo 22 de dicho año y sus normas complementarias, de cuyo contenido se deriva el propósito firme de expandir las fuentes de recursos de divisas a través de la diversificación y ampliación de las exportaciones. Fueron materializadas estas iniciativas a través de la integración ordenada de los diferentes instrumentos de estímulo a las exportaciones: el tipo de cambio, los mecanismos tributarios y arancelarios, la disponibilidad de recursos de financiamiento, la asistencia técnica y la promoción.

En esta variada gama es fundamental referirse al modelo de manejo de tipo de cambio. Para vencer uno de los mayores obstáculos en la política de fomento, como lo fue la poca flexibilidad en los ajustes de la tasa de cambio que de manera frecuente ocasionaba sobrevaluaciones que le restaban competitividad a las exportaciones, el estatuto cambiario de esa época introdujo un novedoso mecanismo de ajustes gradual técnicamente denominado el crawling peg, o devaluación gota a gota que favorecía la oportuna adaptación del precio de la divisa a las variaciones del entorno del mercado externo. Así la tasa de cambio se constituyó en un apoyo dinámico y efectivo a las exportaciones. Desde el punto de vista tributario merece destacarse la creación del Certificado de Abono Tributario – CAT, que luego se transformaría en el Certificado de Reembolsos Tributario – CERT-, que consiste en un documento negociable entregado al exportador para el pago de impuestos sobre la renta. Fue en este escenario en el que el Fondo de Promoción de Exportaciones, Proexpo, creado por el mencionado decreto, jugó un papel protagónico, como quiera que se le encomendó la misión de “incrementar el comercio exterior del país y de fortalecer su balanza de pagos mediante el fomento y diversificación de las exportaciones”

Nació el Fondo a la vida jurídica como efecto del contrato celebrado entre la Nación y el Banco Emisor, como organización anexa a esta última. Para lograr el cometido indicado por la ley, Proexpo diseñó una política integrada en la que combinó apoyos técnicos como la labor de financiamiento. En el primero de estos aspectos, Proexpo adelantó una intensa y agresiva campaña de promoción externa a través de las oficinas de representación en el exterior y de la participación en ferias, exposiciones y eventos comerciales de diferente índole. Se comprendió a cabalidad que la gestión de promoción externa carece de utilidad sino se acompaña de una fuerte tarea de asistencia técnica y de orientación al exportador respecto de las condiciones de adaptación al mercado externo (diseño de productos, control de calidad, destinos, logística, tendencias de consumo, ventajas comerciales, etc.).

En lo que a su función de financiamiento se refiere, Proexpo colocó a disposición de la comunidad exportadora del país líneas de crédito en moneda nacional orientadas a proveer recursos para satisfacer las necesidades de capital de

trabajo. En una primera etapa, consistían en el descuento de letras y otros títulos valores. Posteriormente se reestructuró el sistema en crédito redescontados denominados de preembarque. En moneda extranjera, el Fondo facilitó los recursos a los exportadores para efectuar reintegros anticipados en el Banco de la República mediante el descuento y compra de letras y avances y anticipos sobre cartas de crédito. Esta modalidad evolucionó y se financió necesidades de capital de trabajo en moneda extranjera y la inversión en la ampliación de la capacidad productora de las empresas

Un instrumento de cobertura de gran impacto previsto en el Decreto – Ley 444 de 1967 fue el establecimiento de un sistema de seguro de crédito a la exportación. Proexpo suscribió para este efecto un contrato con Seguros La Unión para la organización y funcionamiento del mencionado seguro.

Se previó la cobertura de riesgos comerciales y de riesgos políticos y extraordinarios. En la actualidad este mecanismo es otorgado a través de SEGUREXPO, una filiar de Bancóldex.

A pesar de la transformación positiva que los cambios institucionales dados en 1967 representaron para el fomento de las exportaciones, los resultados en este frente no eran tan satisfactorios como se esperaba. El sector externo de la actividad económica del país seguía siendo vulnerable y muy dependiente del comportamiento de las exportaciones de café, hidrocarburos y minerales y la diversificación de la oferta exportable evolucionaba lentamente.

La balanza comercial en 1989 era negativa ante la baja de los precios internacionales de los productos tradicionales exportados por el país. Dicho comportamiento y la pequeña participación de otros renglones de exportación contrastaban con la rápida y fuerte transformación de la actividad de comercio exterior registrada en los países del sudeste asiático que para ahondar la diferencia no eran exportadores de petróleo.

En 1991 la decisión del Gobierno fue acelerar el proceso de apertura comercial y resolvió transformar, de manera coherente, los instrumentos de apoyo al sector de comercio exterior. Se expidió por parte del Congreso de la República la Ley 7 de 1991 y en ella se dispuso, entre varios aspectos, la creación del Ministerio de Comercio Exterior y se ordenó la transformación del Fondo de Promoción de Exportaciones – Proexpo, separando en dos organismos la función de financiamiento de las exportaciones Bancóldex y la promoción comercial de las mismas Proexpo.

5.4.3 Ley 7ª de 1991*. Es la ley mediante la cual se crea al Banco de Comercio Exterior Bancóldex S.A., y lo define como una sociedad anónima de economía mixta de orden nacional, creada mediante el artículo 21 de la ley 7 y decreto 2505 de 1991 y organizada como un establecimiento de crédito bancario vinculado al Ministerio de Comercio Exterior y vigilado por la Superintendencia Bancaria. Bancóldex opera como un banco de segundo piso: la entidad está dedicada a captar recursos en el exterior, vía préstamos, o del público, a través de bonos en dólares, para colocarlos en el sistema financiero nacional y a los que pueden recurrir los exportadores.

Esta entidad asumió el papel de ofrecer servicios especiales como el seguro de crédito contra imprevistos en las transacciones de exportación e importación además de las siguientes funciones:

- La celebración de todos los actos y contratos autorizados a los establecimientos bancarios, entre los cuales se encuentran la captación de recursos del público y la realización de operaciones de crédito, inclusive para financiar a los compradores de exportaciones colombianas.
- El descuento de créditos otorgados por otras instituciones financieras, o la compra de cartera de las mismas, antes que hacer créditos directos.
- El otorgamiento de avales y garantías.
- El apoyo al sistema del seguro de crédito a la exportación.

Además de su carácter de banco comercial, a Bancóldex se le otorgó la facultad de ser el *holding* financiero de comercio exterior colombiano. En primer lugar, creó en 1992 la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior, FIDUCOLDEX, cuya función principal es la administración del patrimonio autónomo de Proexport. En 1995 participó junto con varias compañías de seguros del país, en la creación de SEGUREXPO, la compañía de seguro al crédito de exportación, cuya función principal es el amparo contra el riesgo comercial y el riesgo político que asumen los exportadores colombianos.

Esta nueva dimensión institucional exigía la incorporación de modernos instrumentos de apoyo que estuvieran en consonancia con la realidad internacional. Era necesario entonces, que Proexpo cediera su lugar a una nueva entidad que tuviera la capacidad suficiente para obtener mayores recursos financieros en condiciones competitivas pero que a su vez fuera autosuficiente y con la agilidad y flexibilidad necesarias para atender los requerimientos de crédito

* Ley 7ª de 1991, Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crea el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica.

de los exportadores colombianos. El formato que cumplía con estas características era el de un establecimiento bancario y fue así como surgió Bancóldex.

Bancóldex fue constituido como una sociedad anónima de economía mixta del orden nacional, organizada como establecimiento de crédito bancario. De las entidades de redescuento, Bancóldex es la única que tiene la naturaleza de establecimiento bancario, facultado para llevar a cabo actividades y operaciones propias de los bancos.

5.4.4 Aspectos jurídicos del redescuento¹⁸. Es indiscutible la importancia de la operación del redescuento como un mecanismo para proveer recursos al público o a ciertos sectores económicos que se pretende estimular, a través de intermediarios financieros que suministran su capacidad operativa, administrativa y financiera y a la vez, aportan su responsabilidad cambiaria, a cambio de una contraprestación o margen de redescuento.

Dado que esta figura involucra un contenido jurídico propio, debido a las partes que intervienen, la instrumentación del negocio y su ejecución, este capítulo pretende el conocimiento del contrato de redescuento, sus características, su régimen legal, sus efectos y aquellas otras particularidades derivadas de su aplicación en la financiación del sector exportador por parte de Bancóldex.

Con excepción de la definición del contrato del redescuento indicada para efectos de la utilización de los recursos del Banco de la República por parte de los establecimientos de crédito, el contrato de redescuento nos encuentra un mayor desarrollo de naturaleza legal. El artículo 3 de la Resolución Externa 25 de 1995, expedida por la Junta Directiva del Banco de la República, define el contrato de redescuento como aquel por virtud del cual un establecimiento de crédito, para satisfacer una necesidad transitoria de liquidez, endosa en propiedad a favor mediante descuento de un tercero, a cambio del pago de contado que de su importe hace el Banco de la República, con la facultad para este último, al cabo de un tiempo, de exigir la restitución de tales sumas al establecimiento de crédito o al deudor que aparece en los títulos, devolviendo estos.

No obstante lo anterior, el concepto antes señalado parte del supuesto de que el Banco de la República asume la posición de acreedor de los establecimiento de crédito que requiere apoyos transitorios de liquidez y, por lo tanto, estas entidades mantienen la calida de deudoras de aquel. De la definición, precedente cabe resaltar los siguientes elementos.

** Endoso en propiedad por parte de establecimiento de crédito, de títulos de contenido crediticio adquiridos mediante descuento a un tercero.*

El primer elemento que es necesario destacar consiste en el objeto de la prestación a la cual se obliga el redescuento, es decir, la transferencia de la

propiedad de títulos valores de contenido crediticio a favor de la entidad redescantante. “Lo anterior significa que el régimen legal aplicable para la creación, circulación, garantía, cobro y pago de dichos títulos tendrá un carácter especial, regulado en el Título III, Libro 3 del Código de Comercio”¹⁹.

**Pago de contado del importe de los títulos redescantados*

De otro lado, el redescantante asume la obligación de pagar anticipadamente el importe de los títulos valores de contenido crediticio que fueron redescantados.

**Facultad de exigir la restitución del importe al establecimiento de crédito o al deudor*

Esta facultad nace de la obligación dineraria contenida en los títulos valores que fueron redescantados, cuando quiere que el otorgante o el aceptante de los mismos, sus avalistas o endosantes no cumplan con la prestación debida. Respecto de la financiación de exportaciones por parte de Bancóldex, a través del contrato de redescuento, a pesar de que se reúnen las características de la operación que se ejecuta con el Banco de la República, subsisten algunas diferencias, a título de ejemplo, que es aquel quien asume la calida de acreedor frente a los demás intermediarios financieros, básicamente, establecimientos bancarios, corporaciones financieras y compañías de financiamiento comercial, así como el hecho de que los títulos no han sido previamente descontados por la entidad redescantante.

“Las particularidades de la operación de Bancóldex podrían enmarcarse, desde el punto de vista práctico, dentro del régimen legal del descuento, entendido como la entrega de una suma de dinero por parte del banco a su cliente, mediante la transferencia como contraprestación de un crédito no vencido a cargo de un tercero”²⁰. El descuento es una figura atípica, cuya regulación legal sólo aparece enunciada en el artículo 1407 del Código de Comercio, en el que dispone que cuando el crédito a su vencimiento, podrá el banco, a su elección, perseguir el pago de tales instrumentos o exigir la restitución de las sumas dadas por estos.

La naturaleza jurídica de esta figura se orienta a considerarla como un mutuo con garantía, pero no prendaria sino derivada de la transmisión pro solvendo de un crédito vigente y que ello explica su diferencia con el anticipo y la necesidad de que, salvo excepciones, el banco se dirija en primer término contra el deudor

¹⁹ El artículo 619 del Código de Comercio establece que los títulos valores son documentos necesarios para legitimar el ejercicio del derecho literal y autónomo que en ellos se incorpora. Pueden ser de contenido crediticio, corporativos o de participación y de tradición o representativos de mercancías. Según Lisandro Peña Nossa y Jaime Ruiz Rueda, los títulos valores de contenido crediticio son aquellos en los que el derecho incorporado es una suma de dinero, ya sea mediante una promesa, como el pagaré.

²⁰ RODRIGUEZ Azuero, Sergio. CONTRATOS BANCARIOS. Bogotá: Biblioteca Felabán – Intal 1977, Pág. 294.

cedido. Lo anteriormente expuesto significa que el crédito cedido se transfiere a la entidad de redescuento no como una garantía, sino como una fuente de pago alternativa en el evento de que intermediarios financiero no pague el crédito redescuento.

En síntesis, es posible concluir que el sector financiero colombiano conoce dos tipos de operaciones de redescuento:

- Aquellas en los cuales los establecimientos de crédito pretenden la obtención de apoyos transitorios de liquidez provenientes del Banco de la República, mediante el endoso en propiedad de títulos valores de contenido crediticio a favor de éste, adquiridos mediante descuento a un tercero.
- Aquellas que realizan las entidades financieras de redescuento, mejor conocidas como banco de segundo piso, con fines de promoción de sectores económicos específicos, a través de las cuales se otorga crédito con garantías derivadas de la transmisión de crédito instrumentados en títulos valores, los cuales copien los derechos y acciones de cualquier tenedor legítimo de los mismos, así como algunos privilegios especiales reconocidos por la ley, en los eventos liquidatorios de los intermediarios financieros redescuentados.

En este aspecto cabe citar, entre otras, las funciones financieras del Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario – FINAGRO- respecto del sector agropecuario y de la Financiera de Desarrollo Territorial S.A. – FINDETER- para el desarrollo regional y urbano. Hechas estas aproximaciones hacia la naturaleza jurídica del contrato de redescuento, es necesario orientar la discusión al tratamiento jurídico que se da a la operación de redescuento en Colombia y a la forma mediante la cual Bancóldex actúa como redescuento de crédito en el mercado financiero.

5.4.5 La operación de redescuento en Colombia.²¹ El Decreto 384 de 1950 es considerado como el origen del crédito de fomento en la modalidad de redescuento en Colombia. Dicha norma autorizaba a los bancos comerciales a otorgar préstamos hasta con cinco (5) años de plazo destinados a la construcción y ensanche de obras de fomento económico, los cuales podían ser redescuentados en el Banco de la República a una tasa de interés inferior a la fijada para las operaciones comerciales. El atractivo para la realización de estas operaciones, era el establecimiento de una margen diferencial entre tasas de interés de colocación y descuento. El crédito de fomento a través del mecanismo de redescuento quedó finalmente formalizado, durante la administración del Presidente Laureano Gómez, en el Decreto 756 de 1951, por el cual se otorgó al Banco de la República facultades para fijar parte del cupo ordinario y extraordinario y uno especial para el descuento de operaciones consideradas de fomento.

²¹ Redescuento y Desarrollo – Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. Bogotá, febrero de 2002. P.42-46.

A partir de entonces, el Banco de República comenzó a ejecutar la política de crédito de fomento del país, para lo cual fueron creados fondos financieros especiales, entre ellos el Fondo Financiero de Desarrollo Urbano (adscribio al desaparecido Banco Central Hipotecario), el Fondo Financiero Industrial, el Fondo Financiero Agropecuario, y el Fondo de Promoción de Exportaciones, fondos estos que luego se transformaron dando lugar a entidades autónomas que hoy conocemos como bancos de redescuento. En Colombia existen dos tipos de operaciones que se conciben como de redescuento en Colombia. Son el endoso en propiedad al Banco de la República de títulos valores de contenido crediticio, adquiridos por los establecimientos de crédito mediante descuento y las que realizan las entidades financieras de redescuento, con fines de promoción de sectores económicos específicos, a través de las cuales se otorga crédito con garantías derivadas de la transmisión de créditos instrumentadas en títulos valores. En relación con la primera acepción de la operación de redescuento, la Constitución Política de Colombia, en el artículo 371, dispone que “serán funciones básicas del Banco de la República: regular la moneda, los cambios internaciones; ser prestamista del última instancia y banquero de los establecimientos de crédito; y servir como agente fiscal de gobierno”.

Bajo esta última circunstancia, y dada la importancia de la actividad desarrollada por los establecimientos de crédito en la economía, es decir, su gestión de captación y colocación de recursos, el Banco de la República, de acuerdo con el artículo 12 de la Ley 31 de 1992, esta facultado para otorgarles apoyos transitorios de liquidez, mediante descuentos y descuentos en las condiciones que determine la Junta Directiva.

La función económica del descuento en general es explicada por Luis Ribo Durán:

“El descuento viene a ser el puente que enlaza la función bancaria, con la empresarial, enmarcando el contrato que permite la transformación del ahorro atomizado y disperso, de por si inútil, en un instrumento capaz para la inversión,. El capital circulante de la empresa ha de ser financiado, en una parte al menos, por medios ajenos, denominados créditos de provisión o de funcionamiento; otra cosa, sería exigir a la empresa un capital circulante excesivo que haría escasamente rentable la explotación del negocio. Y el descuento cubre la necesidad de financiación del capital circulante de las empresas. Es, pues una forma de crédito que los bancos conceden a las empresas para que éstas financien sus proyectos de inversión. En definitiva, el descuento es el medio idóneo de que dispone las empresas para movilizar, a través de los bancos, los créditos derivadas de las operaciones que aquellas han realizado y que están representadas en títulos de crédito.

De esta manera, el descuento permite la entrega al sistema económico de los recursos líquidos que deben utilizar las empresas en sus actividades cotidianas. Esta operación en cadena hace imperioso que el sistema financiero tenga la

posibilidad de acceder, a su vez, a apoyos transitorios de liquidez con los cuales pueda atender las necesidades de la economía. En este sentido, es la gestión del Banco de la República como banquero y prestamista de última instancia de los establecimientos de crédito.

La regulación de las operaciones de redescuento que realiza el Banco de la República con los establecimientos de crédito se encuentra actualmente en la Resolución Externa 18 de 1999 de la Junta Directiva del Emisor. Es importante destacar que la utilización de los recursos del Banco Central se encuentra restringida en cuanto a su finalidad: al hecho de que se pretenda satisfacer una necesidad transitoria de liquidez del establecimiento de crédito, de manera que la citada Resolución establece, en el artículo 10 que apoyo de liquidez tendrá un plazo inicial de hasta treinta (30) días calendario prorrogable a solicitud de la entidad hasta completar ciento ochenta (180) días calendario. En todo caso, un establecimiento de crédito no podrá tener saldos con el Banco de la República provenientes de apoyos de liquidez, excluidos los apoyos para encaje, por más de doscientos setenta (270) días calendario dentro de un período de los trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

De otro lado, el redescuento es considerado como un elemento de control de las políticas monetarias y crediticias del Estado. Al respecto, la posibilidad de ampliar o de restringir el acceso a créditos del banco central tiene una repercusión directa en la posición de los bancos comerciales frente a los particulares, constituyendo esta figura lo que se conoce como la función del *control cuantitativo* de la política macroeconómica, cuando quiera que se fijen condiciones favorables para promover ciertos sectores de la economía.

En cuanto a la segunda acepción de la operación de redescuento relativa a las actividades que realizan las entidades financieras de redescuento o bancos de segundo piso, con fines de promoción de sectores económicos específicos, a través de las cuales se otorga crédito con garantías derivadas de la transmisión de créditos instrumentados en títulos valores, se considera que su función macroeconómica se orienta al objeto propio de la banca de fomento.

Es así como el Estado define unos sectores prioritarios de la economía que son apoyados mediante instrumentos que garanticen el fácil acceso al crédito pero que, simultáneamente, ofrezcan seguridades suficientes para que el flujo de recursos sea constante en beneficio de la actividad que se promoverá. En este orden de ideas, se faculta a las entidades previamente definidas por la ley para que primordialmente realicen operaciones de otorgamiento de crédito previo al descuento de títulos valores recibidos por los intermediarios financieros para instrumentar sus operaciones activas de crédito.

Es importante mencionar que las entidades de redescuento o bancos de segundo piso, han sido definidas por la doctrina como aquellas instituciones financieras que

no necesariamente operan directamente con el público, sino que prácticamente están dedicadas al redescuento de cartera de las demás entidades financieras, es decir, que la obtención de los créditos provenientes de las entidades de redescuento se ha a través de las instituciones privadas de crédito.

La característica fundamental de esta clase de bancos es que su régimen de propiedad es público o estatal en razón de que su creación tiene como finalidad apoyar a aquellos sectores productivos prioritarios de la economía y a los segmentos empresariales que por sus condiciones están limitados para acceder al mercado y requieren un servicio de fomento especializado.

5.4.6 La operación de redescuento en Bancóldex²². Como quiera que Bancóldex tiene la calidad del banco de redescuento, mas comúnmente conocido por dicha circunstancia como banco de segundo piso, la operación de redescuento que lleva a cabo es aquella que es propia de dichas entidades, consistente en aquella que se origina en el descuento de títulos valores inicialmente otorgados a favor de un intermediario financiero o banco de primer piso.

Dado que el objeto social del Banco fue definido en el Decreto 2505 de 1991, que luego fue incorporado en el Decreto 663 de 1993 como el de una persona jurídica encargada de financiar en forma principal pero no exclusiva las actividades relacionadas con la exportación de bienes y servicios, la operación de redescuento que adelanta el Banco ha estado encaminada a financiar dicho sector de la economía.

La operación de Bancóldex se sustenta en el descuento de títulos valores otorgados por terceros a favor de intermediarios financieros que, por implicar la participación de un banco de redescuento, necesariamente se requiere un título valor. Es de anotar que el esquema adoptado por Bancóldex conlleva la utilización de una clase específica de título valor, cual es el pagaré. Acorde con lo dispuesto en el artículo 1407 del Código de Comercio colombiano, se necesita que el pagaré que haya sido emitido por el beneficiarios final del crédito a favor del intermediario financiero, el cual deberá transferir tal documento al banco de segundo piso, quien se convertirá por dicho hecho en el propietario del título valor. Con base en la transferencia del título valor, el banco de segundo piso entregará recursos al intermediario financiero, quien a su turno desembolsará los recursos, acorde con el monto establecido en el pagaré. Por otro lado, si bien es cierto que el soporte de la operación de redescuento está cimentado en el título valor como tal, es necesario precisar que la operación tiene un componente adicional que hace que ella sea algo más que un simple descuento de documentos. Tal componente adicional está representando en una relación de mandato entre el bando de segundo piso y el intermediario financiero en virtud de la cual, es condiciones normales, el intermediario financiero se encarga de la administración del crédito.

²² Redescuento y Desarrollo – Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. Bogotá, febrero de 2002. P.46-50.

Dicha administración implicará el recaudo de las sumas a cargo del beneficiario final del crédito, así como la recopilación de la información financiera que resulte pertinente y los actos tendientes a la constitución de garantías por parte de dicho beneficiario.

El objeto de la operación de redescuento, en lo que atañe a Bancóldex consiste en una modalidad de otorgar crédito a personas naturales o jurídicas relacionadas con actividad comercial por vía del descuento de títulos valores otorgados por éstas a favor de intermediarios financieros (bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, principalmente), con la correspondiente utilización de la infraestructura operativa del intermediario para la administración del crédito como tal.

6. COBERTURA DE ESTUDIO

6.1 TEMPORAL

La ejecución de las actividades propuestas en el Plan de Trabajo de Bancóldex para los años 2007 y 2008 se iniciará a partir del 24 de Octubre de 2007 y finalizará el 24 de Abril de 2008. Durante las 14 primeras semanas de gestión, el pasante se encargará de realizar el estudio con los intermediarios financieros, empresarios atendidos y eventos de formación efectuados en Pasto. Al mismo tiempo, se desarrollará el plan de asesoría y acompañamiento a los empresarios del Departamento de Nariño, se efectuarán eventos dirigidos tanto al sector empresarial como con los establecimientos financieros para dinamizar la captación y colocación de recursos Bancóldex y se concluirá con la elaboración del Plan Estratégico para la entidad.

6.2 ESPACIAL

El estudio sobre los intermediarios financieros se realizará en la ciudad de San Juan de Pasto. “La gestión comercial al igual que las asesorías realizadas a las empresas en procesos de financiación de las líneas de crédito Bancóldex y las capacitaciones a los intermediarios financieros se realizarán en el departamento de Nariño, con mayor énfasis en la ciudad de Pasto y también en el Municipio de Sibundoy – Putumayo, de acuerdo a los lineamientos del Plan de Trabajo establecido por Bancóldex para los años 2007 y 2008. Se trabajará con micro, pequeñas, medianas y grandes empresas”²³ de todos los sectores económicos.

Los eventos de formación gerencial que involucren a empresarios se llevarán a cabo en la ciudad de Pasto. Igual que la evaluación de los programas de capacitación diseñados para las Mipymes.

²³ De acuerdo a la clasificación de empresas Ley Mipyme de 2007.

7. PROCESO METODOLÓGICO

7.1 TIPO DE ESTUDIO

La presente investigación será de carácter descriptivo, debido a que su propósito es determinar el perfil de cada intermediario financiero de la ciudad respecto a las políticas y estrategias que ejecutan en el sistema financiero y las necesidades adicionales que presenten los empresarios que hayan recibido asesoría comercial.

De igual manera se realizará una evaluación que permita determinar los hallazgos generados del desarrollo de los eventos de formación dirigidos a la Mipymes del departamento, todo lo anterior con el propósito de aportar elementos que contribuyan al mejoramiento en la prestación de servicios de la entidad hacia el sector financiero y empresarial.

7.2 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

Para la correcta identificación de la información, se aplicará en un mayor porcentaje el método deductivo. Se escogió el método deductivo ya que es un proceso para la adquisición de conocimiento que se inicia con la observación de fenómenos generales con el propósito de indicar hechos particulares contenidos claramente en la situación general. Descomponiendo así el todo en sus partes, permitiendo identificar una temática pertinente de acuerdo a las necesidades presentes en el entorno de la investigación.

7.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para una precisa y adecuada recolección de la información que aporte al cumplimiento de los objetivos propuestos se recurrirá a las siguientes fuentes de información:

7.3.1 Fuentes primarias. Es necesario recoger información directa del entorno, por lo tanto se plantea utilizar técnicas y procedimientos que suministren información precisa, como son las entrevistas y encuestas de la siguiente manera:

Entrevista: A través de las entrevistas se podrá obtener información de primera mano, para realizar una gestión efectiva ajustada a las necesidades reales de cada actor que participe en un proceso de asesoría como son: empresarios, intermediarios financieros y demás entidades. Las entrevistas se aplicaran cada vez que se programen citas mediante de la gestión que efectúa el equipo de

CONTACT CENTER de Bancóldex ubicado en Bogotá ó aquellas programadas por el pasante de acuerdo a las bases de datos suministradas.

Se contactará a los gerentes de oficina de las entidades financieras: ejecutivos senior y/o pyme, asesores comerciales y todos quienes tienen contacto con los empresarios, para conocer la situación actual de las colaciones y uso de líneas Bancóldex.

Encuesta: Se aplicara éste instrumento, para determinar el mercado, requisitos y necesidades de cada intermediario financiero de la ciudad de Pasto, conocer la opinión del sector empresarial de acuerdo a la asesoría brindada y los eventos de formación gerencial efectuados en la ciudad de Pasto.

7.3.2 Fuentes secundarias. Se tendrá en cuenta la información existente y plasmada en los siguientes medios:

FUENTES SECUNDARIAS INTERNAS:

DOCUMENTOS: Relacionados con el tipo de modalidades y cupos especiales vigentes para acceso a crédito.

- Tasas de redescuento actuales.
- Circulares sobre la disponibilidad de los cupos especiales.
- Informes mensuales sobre el valor y porcentaje de colocaciones del banco.

Empresas visitadas primer semestre de 2007: Es el listado de empresas y contactos que realizaron los anteriores pasantes; En esta base se encuentran datos sobre nombre de empresa, clasificación por tamaño, necesidades de financiación, entre otros.

Intermediarios financieros visitados primer semestre de 2007: Se encuentran todos los intermediarios financieros vigilados y no vigilados que fueron visitados y tipo de actividades desarrolladas con cada uno.

Bases de Datos: Suministradas por el Contact Center y el Departamento de Mercadeo de Bancóldex, listado de empresas que visitaron los anteriores pasantes.

FUENTES SECUNDARIAS EXTERNAS:

Directorio de Afiliados suministrado por Cámara de Comercio y bases de empresas de acuerdo al registro mercantil que posee la entidad, las

cuales especifiquen: nombre de empresa, gerente, dirección teléfono, nivel de activos y código CIIU. (Susceptibles de crédito).

7.3.3 Fuentes terciarias. Se empleara Internet como una fuente de información actualizada y completa, con fácil acceso.

7.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Toda la información que se obtenga por medio de las diferentes actividades y que pueda ser utilizada para el desarrollo del presente Plan de Trabajo, será filtrada, ordenada, clasificada y analizada. El proceso de codificación, tabulación, y análisis estadístico se realizara utilizando el software de Excel.

7.4.1 Supuestos de análisis. Como lo indica el primer objetivo específico del plan de trabajo, se aplicará el estudio a los intermediarios financieros ubicados en la ciudad de Pasto, activos en las colocaciones de recursos Bancóldex. Para el segundo y tercer objetivo específico la población objeto de estudio corresponde a los empresarios atendidos durante lo corrido de la gestión y aquellos que asistieron a los eventos de formación gerencial, programados por Bancóldex en la ciudad Pasto.

7.4.2 Unidad de análisis. La unidad de análisis está constituida por: a) cada intermediario financiero encuestado, los cuales suman un total de 13 entidades financieras activas en la colocación de recursos Bancóldex, b) cada empresa encuestada que haya recibido asesoría en las líneas Bancóldex y c) empresarios participantes de los eventos de formación empresarial programados por Bancóldex para el segundo semestre del año 2007.

7.4.3 Técnica e instrumento. Para la recolección de información se utilizará la técnica de la encuesta. Tanto para el estudio de intermediarios financieros como para el sector empresarial.

7.4.4 Censo. El objetivo es describir una serie de aspectos que se consideren relevantes para el estudio, para lo cual se elaborará un formato de encuesta aplicada a 13 intermediarios financieros, los cuales se describen a continuación:

- Banco de Bogotá S.A.
- Banco BBVA.
- Banco Popular S.A.
- Banco Agrario de Colombia S.A.

- Banco Santander Colombia S.A.
- Banco Colpatria Red Multibanca S.A.
- Banco Bancolombia.
- Banco de Occidente S.A.
- Banco Comercial AV VILLAS
- Banco Granbanco S.A BANCAFE
- Banco Davivienda.
- Banco HSBC.
- Banco Caja Social.

De igual manera se aplicará un censo para evaluar los eventos de formación gerencial para pequeña empresa, aplicando un formato de encuesta a los participantes del programa. El proceso de codificación, tabulación, y análisis estadístico se realizará utilizando el software denominado Excel.

7.4.5 Muestro. Para recolectar la información referente a las empresas que hayan tomado el servicio de asesoría en las modalidades de crédito Bancóldex, es necesario determinar la muestra con la que habría de trabajarse. Para ello, se tomarán las empresas que hayan sido atendidas durante los meses de: agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2007 y enero y febrero de 2008, las cuales suman un número total de 260.

Para calcular la muestra se utilizará la siguiente relación matemática:

$$n = \frac{NZ^2PQ}{(N-1)e^2 + Z^2PQ}$$

En donde:

n: Tamaño de la muestra.

N: Población universo.

Z: Coeficiente de confianza del 95%, equivalente a 1,96 (Según tablas estadísticas)

P: Probabilidad de ocurrencia de caso favorable.

Q: $1 - P = 1 - 0,5 = 0,5$.

e: Error máximo admitido, equivalente al 10% (0,10)

La población universo: 260 empresas (micro, pequeñas y medianas) de acuerdo a clasificación de la ley 590 de 2000 LEY MIPYME (clasificación por nivel de activos totales).

$$n = \frac{260 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{((260-1) \times (0.10^2)) + (1.96^2 \times 0.5 \times 0.5)}$$

$$n = 70$$

7.5 PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Los datos obtenidos se darán a conocer a través de representación tabular (cuadros y tablas) y representaciones gráficas.

8. ESTUDIO DE LOS PRINCIPALES INTERMEDIARIOS FINANCIEROS DE LA CIUDAD DE PASTO

El presente estudio es el primer objetivo específico del plan de trabajo y tiene como fundamento obtener información clave para brindar un proceso de asesoría más acertada, puesto que parte del conocimiento real de la actividad comercial y operativa de cada entidad financiera. Al finalizar este capítulo y teniendo en cuenta sus resultados, se realizarán las correspondientes conclusiones y recomendaciones.

8.1 DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

De acuerdo al diseño metodológico, para realizar éste estudio fue necesario aplicar un formato de encuesta a los trece (13) principales intermediarios financieros de la ciudad de Pasto, activos en las colocaciones de recursos Bancóldex, en su orden están: Bancolombia, Banco Agrario, Bancafé, Banco de Occidente, Banco BBVA, Banco Bogotá, Banco Comercial AV Villas, Banco Davivienda, Banco Santander, Banco HSBC, Banco Colpatria Red Multibanca, Banco Popular y Banco Caja Social.

La encuesta evaluó los 6 aspectos más relevantes de la investigación, los cuales concentran información precisa sobre la actividad financiera de cada entidad, entre ellos: Mercado Objetivo que atiende, Política General de Crédito, Estrategia Comercial, Proceso Operativo, Cobertura y Sugerencias, cuyos resultados se describen a continuación:

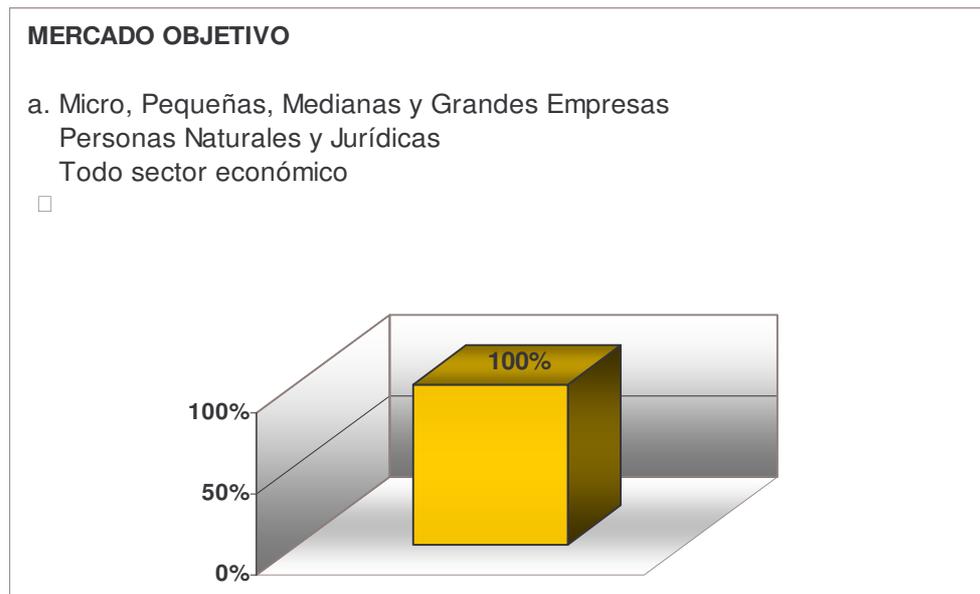
8.1.1 Mercado objetivo:

Clasificación por tamaño de empresa, sector económico y tipo de constitución: El 100% de los intermediarios financieros encuestados, afirmaron que atienden todo tipo de empresas: micro, pequeñas, medianas y grandes. Es importante tener en cuenta que a diferencia de Bancóldex quien clasifica a las empresas por activos totales, los bancos clasifican a las empresas de acuerdo al nivel de ventas o ingresos. De igual manera todos los sectores económicos pueden ser atendidos, entre ellos: producción, comercio y servicios. Banco de Bogotá exceptúa un sector el cual corresponde a: juegos de azar, ya de acuerdo a lo manifestado por la gerente de una de las oficinas, son negocios con alto nivel de riesgo y en su mayoría hacen parte de la Lista Clinton lo que significa para los implicados una muerte civil y comercial, pues el sistema financiero les cierra las puertas, no pueden tener cuentas corrientes, manejo de tarjetas y mucho menos

acceder a créditos²⁴. Se hace necesario afirmar que ningún intermediario financiero otorga crédito a empresas que hayan sido incluidas en estos listados.

La naturaleza de la empresa es indiferente para el intermediario financiero, es decir que todos pueden otorgar crédito tanto a personas naturales como jurídicas, tal y como se observa en la gráfica 2:

Gráfica 2. Tipo de Mercado que atienden los intermediarios financieros



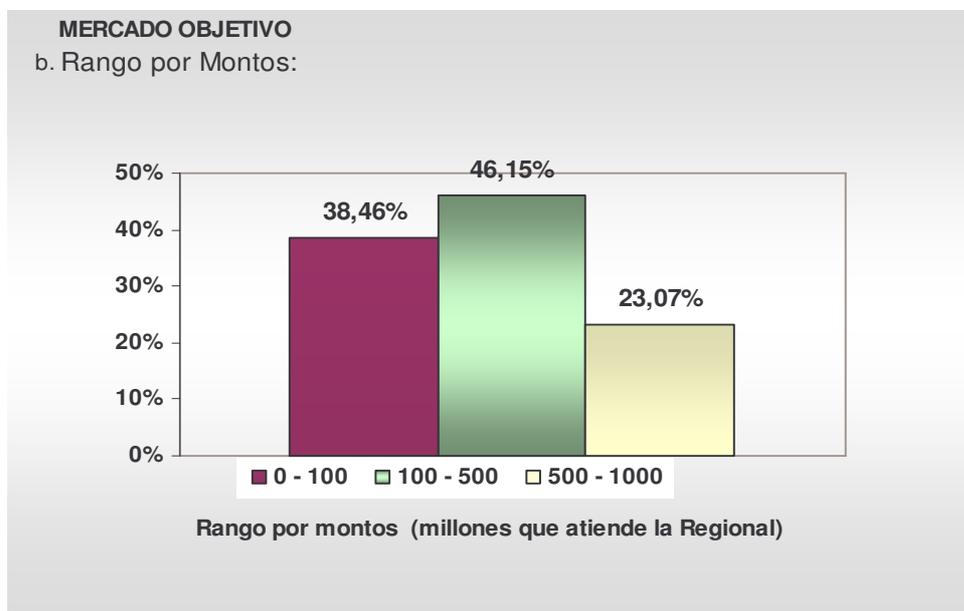
Fuente: presente estudio año 2007.

Rango en montos que atiende la regional: El rango en montos (millones) que atiende la regional, fue otro parámetro que permitió identificar el tipo de segmento que atienden los intermediarios financieros, se basa específicamente en conocer cuales son los montos máximos de aprobación que atienden las regionales de las oficinas ubicadas en la ciudad de Pasto, ya que existen solicitudes de crédito que no pueden ser aprobadas localmente y es necesario que para su autorización se trasladen a oficinas autónomas como son las regionales, las cuales están ubicadas en Cali, Bogotá o Medellín

De acuerdo a ésta información, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

²⁴ Tomado página web: www.diariooccidente.com.co/publicaciones

Gráfica 3. Rango por montos



Fuente: el presente estudio año 2007

El mayor porcentaje se concentra entre \$100.000.000 a \$500.000.000 con el 46.16%, cuyo valor corresponde a cuatro (4) intermediarios financieros descritos en la Tabla 2. Seguido del 38.46% entre un rango de 0 a \$100.000.000 millones de pesos con seis (6) intermediarios y por ultimo el 23.07% entre el rango de \$500.000.000 \$1.000.000.000, tres (3) intermediarios así:

Tabla 1. Rango de Montos que atiende la regional

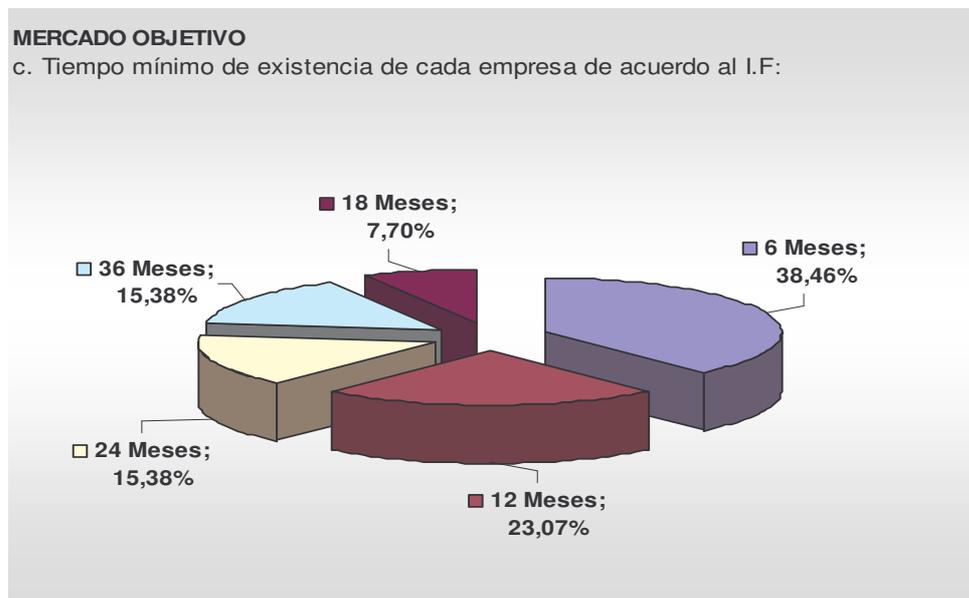
INTERMEDIARIO FINANCIERO	RANGO POR MONTOS (Millones)	%
Bancolombia, BBVA, Davivienda y Caja Social	0 – 100	30.76%
Bancafé, Banagrario, Banco de Occidente, Banco de Bogotá, Colpatría y Banco Popular.	100 – 500	46.15%
Av Villas, Banco Santander y HSBC	500 – 1000	23.07 %

Fuente: presente estudio año 2007

Como se observa en la tabla 1 el rango por montos se concentra con mayor proporción en las entidades Av Villas, Banco Santander y el actual HSBC (antiguo Banitsmo) esto es debido a plataforma institucional que manejan.

Tiempo de existencia mínimo de una empresa de acuerdo al intermediario financiero:

Gráfica 4. Tiempo de existencia mínimo



Fuente: presente estudio año 2007

El tiempo mínimo de existencia se relaciona con el tiempo que lleva en funcionamiento la empresa, el documento que permite corroborar dicha información es el Registro Mercantil generado por la Cámara de Comercio y es exigido por todos los bancos para el estudio de un cupo de crédito.

De acuerdo a los resultados obtenidos, el mínimo de tiempo requerido para otorgar crédito es de 6 Meses. Éste mismo período es exigido por Bancóldex para acceder a las modalidades de crédito. Éste es con el fin de comprobar la actividad de las unidades económicas establecidas y demostrar los ingresos generados por tal operación, los cuales se convierten en soporte financiero para los bancos, y parámetro para aprobar o rechazar las solicitudes de crédito de igual manera para definir los cupos límites de crédito asignados para cada empresa.

Es importante aclarar que estas condiciones se han estipulado para créditos empresariales. Los créditos de consumo o libre inversión son más flexibles en cuanto a dichas condiciones.

En la Tabla 2, se observa el tiempo requerido por cada entidad financiera así:

Tabla 2. Tiempo de existencia por intermediario financiero

INTERMEDIARIO FINANCIERO	TIEMPO DE EXISTENCIA (Meses)	Porcentaje %
Bancolombia, Banagrario, Davivienda, Banco Popular y Caja Social	6 Meses	38.46%
Bancafé, Banco de Occidente y AV Villas	12 Meses	23.07%
BBVA	18 Meses	7.70%
Banco de Bogotá y Colpatria	24 Meses	15.38%
Banco Santander y HSBC	36 Meses	15.38%

Fuente: presente estudio año 2007

Tiempo de relación del intermediario financiero con la empresa: Con éste estudió, se pudo determinar que ningún banco de los encuestados exige que la empresa haya tenido relación previa con la entidad, es decir que puede plenamente acceder al crédito e iniciar su vinculación financiera.

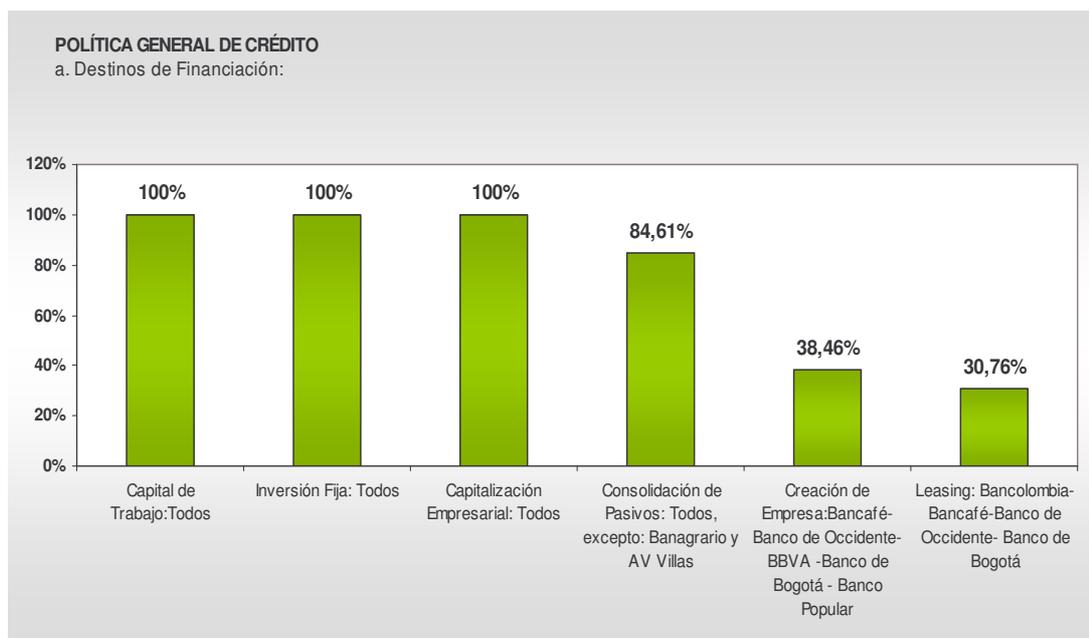
De igual manera el hecho de que la empresa no tenga historial crediticio, no imposibilita el otorgamiento de crédito, lo que si puede influir en este caso es el limite del cupo entregado para la empresa, ya que el nivel de riesgo para el sistema bancario es mayor, mientras se inicia un antecedente de cumplimiento en la amortización de la deuda.

8.1.2 Política general de crédito:

Destinos de financiación: En crédito empresarial, se habla de cinco (5) principales necesidades de financiación orientadas a: *Capital de trabajo* (compra de inventarios, materias primas e insumos, pago a proveedores, en conclusión cubrir los costos y gastos operativos de producción y/o comercialización de un bien o servicio. *Inversión Fija* (financiar los activos fijos requeridos en la ampliación de la capacidad de producción (incluyendo terrenos, reconversión industrial, mejoramiento tecnológico e importación de bienes de capital. *Creación, adquisición y capitalización empresarial* (financiar a los socios o accionistas), *Consolidación de Pasivos* financiar la recomposición de los pasivos de la empresa). *Leasing* (financiar los contratos de arrendamiento financiero, comprende operaciones de leasing financiero, operativo, inmobiliario y leasback.

De los cinco destinos anteriores, cada entidad financiera de acuerdo a su estructura interna atiende todos los destinos o algunos de éstos como lo indica la gráfica 5:

Gráfica 5. Destinos de financiación



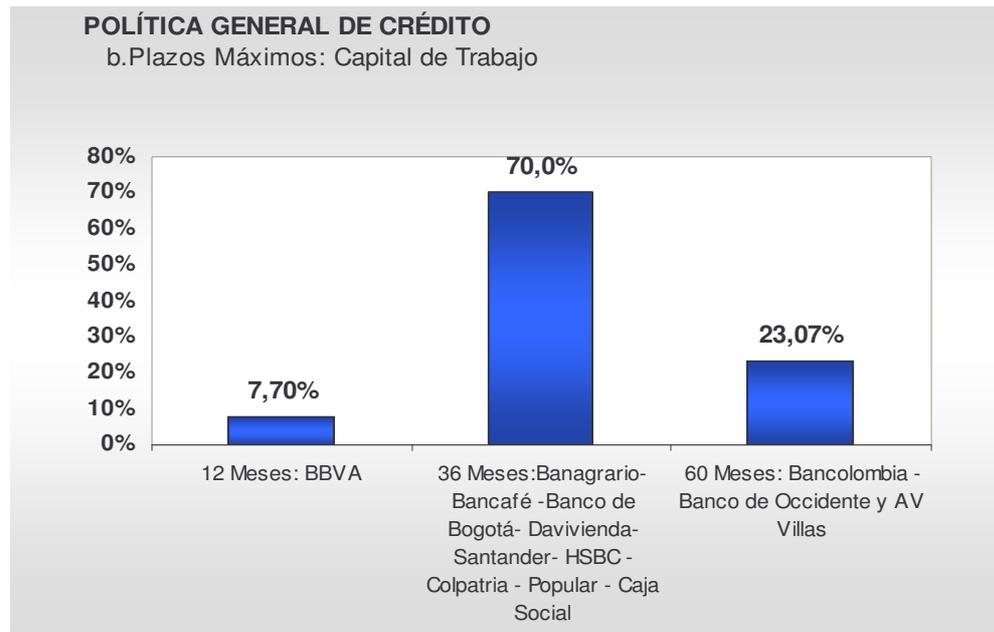
Fuente: presente estudio año 2007

El 100% de los intermediarios financieros encuestados financian las necesidades de Capital de Trabajo de igual manera Inversión Fija y Capitalización Empresarial. La Consolidación de Pasivos es atendida por las demás entidades excepto Av Villas y Banco Agrario por política y reglamentación interna. Creación de Empresas solamente cinco (5) entidades atienden éste destino y Leasing de las entidades encuestadas solo cuatro (4) realizan dicha actividad.

Plazos máximos otorgados para capital de trabajo: Por lo general, éste tipo de créditos son financiados a corto plazo, debido a que el retorno de la inversión es ágil, contempla la compra de materia primas, insumos, inventarios, pago a proveedores, es decir lo que la empresa requiere para cubrir sus costos y/o gastos de producción o comercialización de un bien o servicio. La mayoría de los intermediarios financieros cuyo porcentaje corresponde al 70% (9 bancos) otorgan éste tipo de crédito destinado a capital de a 36 meses, es decir tres años.

Existen entidades como el BBVA que el financiamiento para capital de trabajo es entregado a corto plazo 12 meses (1 año) y entidades como Bancolombia, Banco de Occidente y Av Villas 60 mes, es decir 5 años. Estos resultados se encuentran descritos en la siguiente gráfica:

Gráfica 6. Plazos máximos - Capital de trabajo



Fuente: presente estudio año 2007

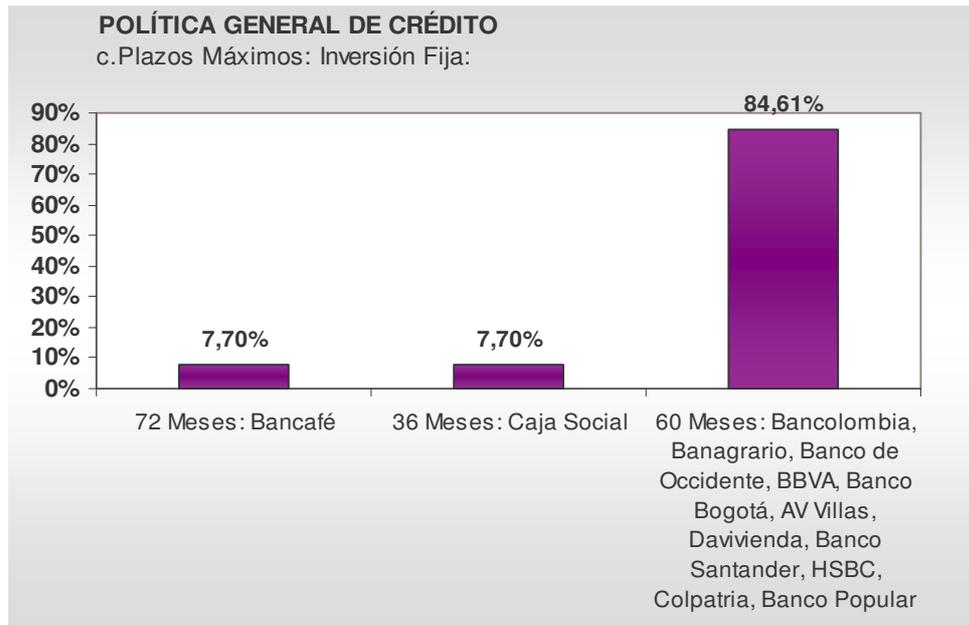
Plazos máximos otorgados para Inversión Fija: Se considera como activos fijos la maquinaria, el equipo, herramientas y muebles y enseres que se necesitan para que una empresa pueda fabricar un producto, así mismo el vehículo que se utiliza para prestar un servicio y para el transporte de bienes que fabrica la empresa a financiar. También se considera como inversión en activos fijo la construcción de un área o la adecuación de un lugar o vivienda para realizar desde allí labores empresariales²⁵. Éstos son proyectos que generalmente el retorno de los recursos es tardo, por tal razón las entidades financieras otorgan mayor tiempo para su amortización.

Como se puede observar en la gráfica 6 la mayoría de los bancos cuyo porcentaje corresponde al 84.61% el máximo plazo otorgado es de 60 meses lo que equivale a cinco años. El 7.70% que corresponde a 72 Meses es decir seis años es un plazo que concede Bancafé para inversión y el mismo porcentaje de 7.70 % equivalente a 36 meses (tres años) es una condición de Caja Social.

²⁵ Tomado pagina web: www.bancoldex.com

El hecho que una empresa determine que plazo tomar para el crédito de acuerdo a lo estipulado por el banco, dependerá mucho del análisis financiero que realice de su negocio, sujeto al su flujo de caja.

Gráfica 7. Plazos máximos – Inversión fija



Fuente: presente estudio año 2007

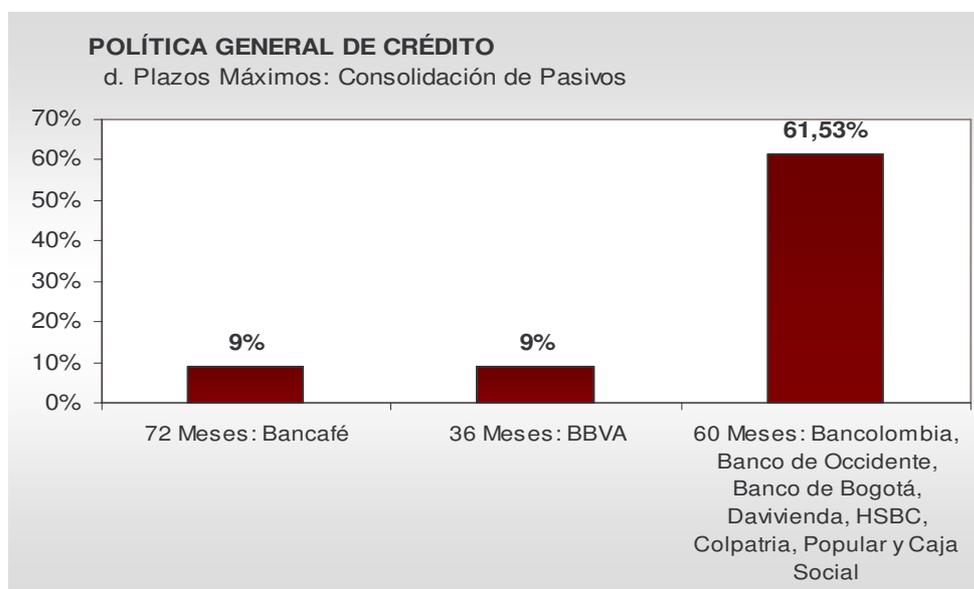
Plazos máximos otorgados para capitalización empresarial: La finalidad de la Capitalización Empresarial, es fortalecer patrimonialmente a las empresas beneficiarias del crédito, financiando a los socios o accionistas los aportes de capital requeridos para el desarrollo de su actividad. Dichos recursos podrán ser utilizados por la empresa para cubrir las necesidades de capital de trabajo, inversión en activos fijos o diferidos, sustitución de pasivos, compra total o parcial de empresas vinculadas al sector de comercio exterior.

“Comprende la financiación de los aportes para la creación de una nueva empresa, la adquisición de acciones o cuotas de interés social que permita la integración vertical u horizontal y el incremento del capital pagado necesario para el desarrollo de nuevos proyectos”²⁶. En el presente estudio el 100% de los intermediarios financieros para inversiones de Capitalización Empresarial en plazos otorgados es hasta 60 meses (5 años).

²⁶ Tomado Archivos Bancóldex 2008.

Plazos máximos otorgados para consolidación de pasivos:

Gráfica 8. Plazos máximos – Consolidación de pasivos



Fuente: presente estudio año 2007

La Consolidación de Pasivos es un producto diseñado para refinanciar la cartera generalmente financiera, con el fin de brindar mayor tiempo al empresario y disminuir las cuotas mensuales, oxigenando el flujo de caja de la empresa. La mayoría de los bancos obteniendo un porcentaje del 61.53% (8 intermediarios financieros) otorga para éste tipo de créditos hasta 60 meses (5 años) a diferencia de Bancafé que puede extenderse hasta plazos de 72 meses (6 años). El banco BBVA otorga plazos de 36 meses.

Tiempo máximo otorgado para líneas Bancóldex

En líneas Bancóldex es importante tener en cuenta que entidades como: Bancolombia y Banco Agrario, pueden extenderse a mayor plazo para inversiones en activos fijos, por ejemplo en el cupo especial A Progresar, modalidad diseñada a 12 años, éstos bancos pueden otorgar de 72 a 84 meses como es el caso de Banco Agrario y 96, 108 y 120 meses puede conceder Bancolombia para proyectos de largo rendimiento (por ejemplo cultivos de palma africana). Para acceder a dicho tiempo, tanto Bancolombia como Banco Agrario deben presentar autorizaciones especiales porque se consideren casos específicos.

De la misma manera, Banco Caja Social con líneas Bancóldex puede entregar hasta cinco años, como lo fue con el uso de Línea Galeras, de éste modo BBVA que entrega actualmente capitales de trabajo a un año, con la Línea Galeras pudo

entregar crédito de tres y hasta 5 años. Para consolidación de pasivos hasta cinco años.

Como se observa en cupos especiales Bancóldex, la banca comercial tiende a ser más flexible en cuanto a plazos, por tal razón Bancóldex busca la transformación de plazos para cubrir desequilibrios de mercado, incentivando la utilización de recursos de mediano y largo plazo.

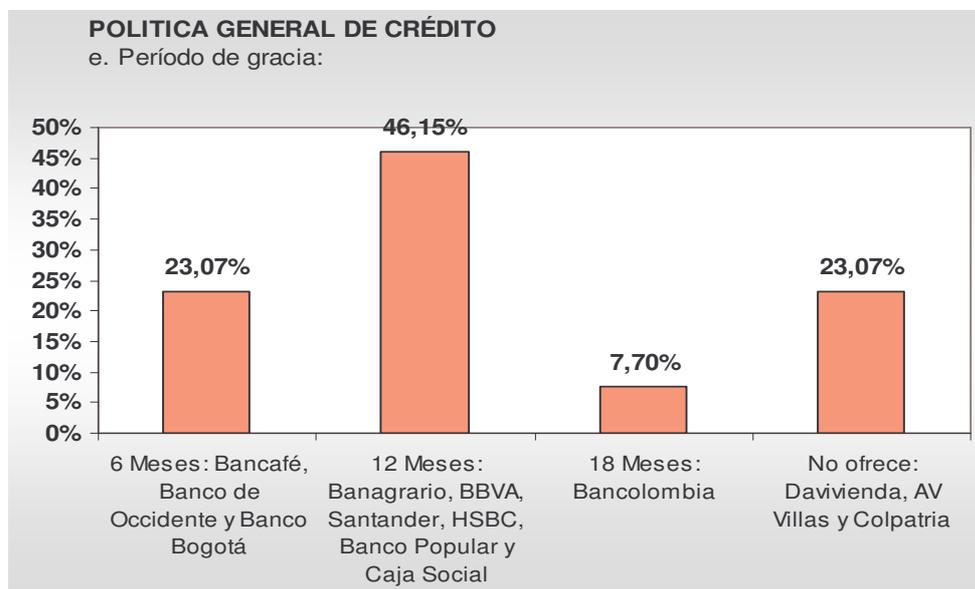
Períodos de gracia otorgados por los intermediarios financieros con líneas Bancóldex: La Superintendencia Financiera define el período de gracia de la siguiente manera: “En primer término, el concepto de periodo de gracia se refiere al más genérico de plazo de gracia, que a su vez es indistintamente denominado *plazo muerto o plazo de favor*. Por lo mismo, entre las expresiones usadas por usted de “*período de gracia*” y “*año muerto*” no existe diferencia jurídica distinta a que en el último caso el plazo de gracia se refiere a un año, por lo cual, con esa salvedad, se rigen por un mismo criterio jurídico.

“En cuanto al *plazo de gracia*, el mismo se define como el lapso de tiempo durante el cual el acreedor o quien legalmente haga sus veces, unilateralmente, o por expreso acuerdo entre las partes, difiere en el tiempo el cumplimiento de alguna obligación”²⁷ tal como el pago de intereses para el caso de las obligaciones de crédito. Ocurrido el vencimiento del plazo de gracia, se iniciará o proseguirá la amortización parcial o total de la obligación objeto del mismo. Además, es preciso destacar que en líneas de crédito especiales o de fomento, como Bancóldex son absolutamente reguladas para eventos específicos, por ejemplo en cupos especiales²⁸ pueden preverse plazos de gracia que, en esos casos, se rigen por las normas especiales que reglamenten esas operaciones.

²⁷ Concepto 97036441-2 del 14 de octubre de 1997 de la Dirección Jurídica de la Superintendencia Bancaria, en *Conceptos Dirección Jurídica*, Tomo 1997, p.149. Además, sobre el tema pueden verse los siguientes conceptos de la misma Dirección Jurídica: 94020427-1 del 30 de mayo de 1994, en *Conceptos Dirección Jurídica*, Tomo 1994, p.200; y 95025305-2 del 08 de agosto de 1995.

²⁸ Se entiende como cupo especial, a aquellas líneas de crédito que gracias a convenios realizados por Bancóldex con el gobierno o entidades no gubernamentales se otorgan recursos bajo condiciones financieras favorables en cuanto a tasa, plazos o períodos de gracia con el fin de promover esfuerzo de las empresas y mantener su competitividad. Estos recursos tienen montos limitados.

Gráfica 9. Períodos de gracia



Fuente: presente estudio año 2007

Como se observa en la gráfica 9, los períodos de gracia concedidos con líneas de crédito Bancóldex, varían entre intermediario financiero, el mayor porcentaje el cual corresponde al 46.15% otorga máximo 12 meses de período de gracia. El intermediario que mayor tiempo ofrece es Bancolombia (18 meses). Bancafé, Banco de Occidente y Banco de Bogotá máximo período de gracia otorgado es de 6 meses y existen intermediarios financieros que aun con líneas Bancóldex como: Davivienda, Av Villas y Colpatría no ofrecen períodos de gracia por políticas internas.

Amortización a capital y pago de intereses: En la amortización de préstamos la cuota es la cantidad a pagar en la periodicidad pactada. Según lo que se haya acordado, puede ser mensual, trimestral, semestral, etc. Lo que se pague va a depender del importe del préstamo, el tipo de interés y el plazo que se haya pactado. La cuota incluye la parte del dinero prestado que se devuelve o amortiza, más los intereses correspondientes. Así, se distinguen 3 tipos de amortización de préstamos:

Amortización Préstamos

Cuota constante: es la forma más frecuente de amortización de préstamos, y consiste en que vamos a pagar la misma cuota siempre, lo que varía son los intereses y el capital amortizado.

Los intereses que se cobran en las cuotas se calculan sobre el importe pendiente de amortizar, es decir, lo que pagamos de intereses se va a ir reduciendo en una cuantía proporcional a la amortización del capital, ya que el capital pendiente de amortización será menor. En la primera fase, por tanto, se pagan principalmente intereses. Pero a medida que se van pagando cuotas, la parte de las mismas que corresponde a capital amortizado aumenta, disminuyendo así los intereses.

Amortización Préstamos: Cuota creciente: la cuota va aumentando con el paso del tiempo. Tiene la ventaja de que se paga menos al principio pero, lógicamente, la carga aumenta en el futuro.

Amortización Préstamos: Cuota decreciente: en este tipo de amortización de préstamos ocurre lo contrario. Se amortiza siempre la misma cantidad de capital de forma que los intereses se van reduciendo progresivamente y el total a pagar va descendiendo. Es decir, el importe de las cuotas desciende con el paso del tiempo.

En el sistema financiero la amortización a capital y a intereses se realiza en el mismo tiempo pactado (mensual, bimensual, trimestral y/o anual al vencimiento) consignados en la misma tabla tal como se indica a continuación:

Tabla 3. Amortización a capital y pago de intereses

Intermediario Financiero	Amortización (vencimiento)	Porcentaje %
Bancolombia, Bancafé y HSBC, Banco Agrario.	Mensual, bimensual, trimestral, semestral y anual	30.76%
BBVA, AV Villas, Banco Popular, Colpatría.	Mensual, semestral y anual	30.76%
Banco de Occidente	Mensual, bimensual, trimestral y semestral	7.7%
Banco Santander	Mensual y trimestral	7.7%
Davivienda	Mensual, bimensual y trimestral	7.7%
Banco de Bogotá	Mensual y trimestral	7.7%
Banco Caja Social	Mensual	7.7%

Fuente: presente estudio año 2007

“Generalmente los créditos Bancóldex son cuotas variables ya que están sujetas a la DTF²⁹, el tipo de amortización como se vio anteriormente (cuotas constantes, crecientes y decrecientes depende del tipo de negociación que se realice con el

²⁹ Esta tasa la publica cada semana el Banco de la República y corresponde al valor promedio que los bancos le pagan a sus clientes por los Certificados de Depósito a Término (CDT).

intermediarios financiero. Por ejemplo, para el caso de Banco Agrario son cuotas decrecientes.

Garantías: Se entiende por garantía la seguridad adicional que el banco exige a sus clientes con el fin de minimizar los riesgos inherentes a la actividad crediticia. Lo que se busca es amparar la obligación que tiene todo deudor de cumplir con el pago del préstamo, disminuyendo así, el riesgo ante un eventual incumplimiento.

Las garantías no se consideran instrumentos de pago, salvo en los casos en que se acepten con esa finalidad, por lo tanto las garantías no deben confundirse con la obligación principal de pago, pues su función se restringe a asegurar el cumplimiento de la obligación independientemente de ella y sólo en caso de incumplimiento y como última alternativa servir como fuente de pago. Las garantías exigidas por los intermediarios financieros están sujetas a los montos solicitados por el usuario y otros factores como la experiencia crediticia del cliente o su tiempo de trayectoria con la entidad.

Clases de garantías:

*Garantías reales*³⁰: aquellas que se constituyen sobre un bien determinado (inmuebles, muebles, naves, títulos valores (facturas cambiarias), entre otras. Con el fin de respaldar el cumplimiento de una obligación. Resultan para el acreedor los derechos privilegiados de preferencia o prelación en el pago y persecución de los bienes que sirven de garantía en manos de quien se encuentren. Pueden ser:

- Hipotecarios (cerradas o abiertas).
- Prendarios (cerradas o abiertas) sobre Títulos valores, acciones, maquinaria y equipo, mercancías y/o vehículos.

Hipotecarias: es un contrato, que consiste en constituir un gravamen a la propiedad que se tiene sobre un inmueble, el cual queda afectado al pago de una obligación. Es decir, si no se cumple con la obligación se pagará en con el producto de la venta forzada del bien adjudicándosele como resultado de un proceso ejecutivo o similar.

La hipoteca debe celebrarse por escritura pública y debe ser inscrita en la oficina de instrumentos públicos, dentro de los noventa (90) días siguientes a su otorgamiento.

Prendaria: garantías reales, constituida sobre un bien mueble que se entrega al acreedor para la seguridad de su crédito y que da a aquel derecho de pedir, en caso de mora del deudor que se venta la prenda en pública subasta, para que con

³⁰ Tomado archivos Bancóldex 2007.

el producto se le pague conforme al orden de referencia establecido en la ley. La prenda puede ser con tenencia o sin tenencia del bien. Las prendas sobre títulos valores por lo general también son fuente de pago. Las que son realizadas sobre maquinaria y equipo se perfecciona mediante documento privado inscrito en la cámara de comercio.

Garantías personales: se constituyen sobre obligaciones que adquiere una persona natural o jurídica mediante su firma para asegurar con la totalidad de su patrimonio el cumplimiento de una obligación propia o la de un tercero. Puede ser firma de un tercero, del deudor o deudores, de socios, de bancos o casa matriz (para avalar a su filial).

Otras garantías: son aquellas ofrecidas por entidades como el Fondo Nacional de Garantías, cuya misión es facilitar el acceso a las operaciones activas de crédito a personas naturales y jurídicas que cuenten con proyectos y que presenten insuficiencia de garantías a juicio de los intermediarios financieros. El Fondo Nacional de Garantías, es una entidad vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, vigilada por la Superintendencia Financiera y sirve como fiador para facilitar el acceso a crédito.

Línea de Garantías ofrecidas por el Fondo Regional de Garantías utilizada en líneas Bancóldex:

Línea Empresarial

Dirigida a empresas consideradas mipymes que desarrollen cualquier actividad económica excepto del sector agropecuario primario. Son los productos de garantía que respaldan las obligaciones contraídas por el segmento económico de las micros, pequeñas y medianas empresas.

El objetivo es garantizar parcial y subsidiariamente el pago de los saldos insolutos de créditos, cuyo destino sea exclusivamente financiar Capital de Trabajo, Inversión Fija, Capitalización Empresarial, Investigación y Desarrollo Tecnológico o Creación de Empresas.

Perfil de los deudores

- Mipymes domiciliadas en Colombia.
- No calificadas en categoría de riesgo “D” o “E” Excepto empresas en Acuerdo ley 550.
- Pertenecientes a cualquier sector de la economía, excepto (Agropecuario Primario).

Operaciones susceptibles y no susceptibles de la línea empresarial:

Son susceptibles de utilización de los productos, las operaciones activas realizadas por los Intermediarios con sus deudores.

Operaciones No susceptibles de garantía:

- Operaciones de consumo excepto créditos educativos.
- Sobregiros.
- Operaciones con plazo inferior a treinta (30) días.
- Operaciones dirigidas al sector agropecuario primario por la existencia del Fondo Agropecuario de Garantías.
- Operaciones dirigidas a la gran empresa.
- Operaciones para Consolidación de Pasivos si no han tenido anteriormente FRG.

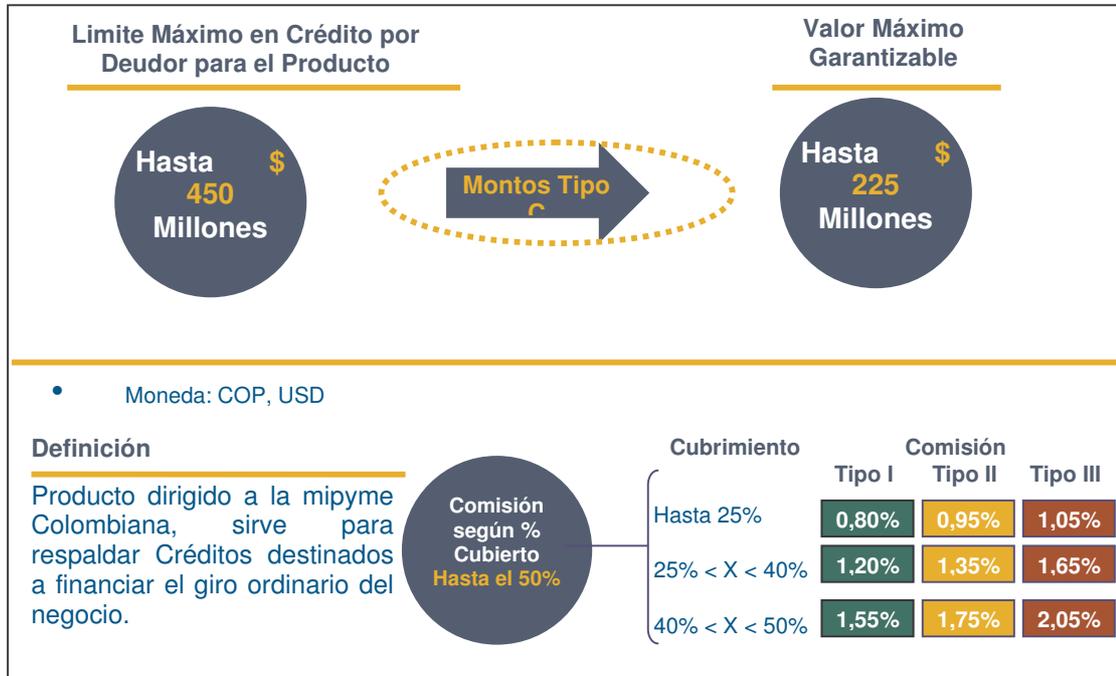
Modalidades de otorgamiento de las Garantías³¹:

Aprobación automática: en esta modalidad se garantizan las obligaciones sin la participación del FNG en la evaluación del riesgo del deudor

Aprobación individual: para una aprobación individual se requiere una evaluación de riesgo por parte del FNG, previo al perfeccionamiento de cada una de las obligaciones a garantizar

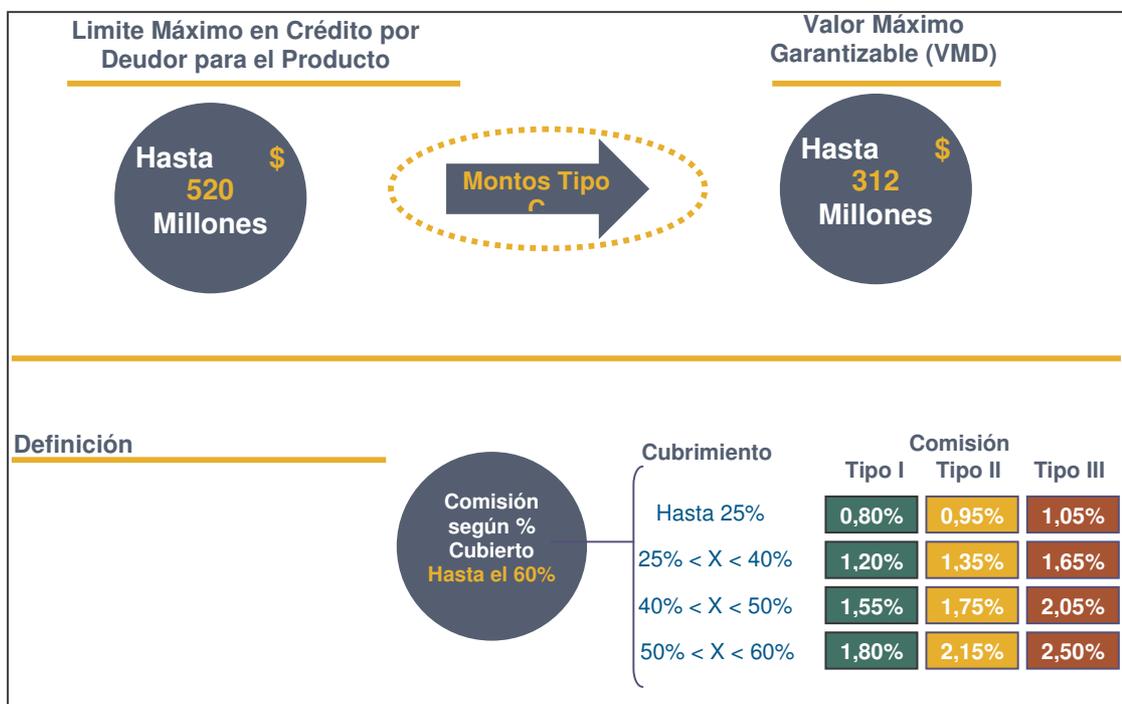
³¹ Tomado archivos del Fondo Regional de Garantías 2007.

Gráfica 10. Garantía automática para capital de trabajo



Fuente: Archivos Fondo Regional de Garantías año 2007

Gráfica 11. Garantía automática para Inversión fija y capitalización empresarial



Fuente: Archivos Bancóldex año 2007

Modalidades de pago de comisión :

Anual anticipada: esta modalidad se utiliza para operaciones con plazos iguales o superiores a un (1) año, liquidada sobre el saldo insoluto de la obligación en cada anualidad. A partir del segundo año, en cada fecha de aniversario de la obligación garantizada, se realizará la renovación de acuerdo con el último reporte de saldos de cartera que suministre el Intermediario al FNG.

Única anticipada: se utiliza para operaciones con plazos superiores a un (1) año, el pago de la comisión se realiza por una sola vez, al inicio del plazo de la obligación garantizada.

Tabla 4. Garantías utilizadas por los intermediarios financieros

Intermediario Financiero	Tipo de Garantía	Porcentaje %
Bancolombia, Banco Agrario, Bancafé, Banco de Occidente, BBVA, Banco de Bogotá, AV Villas, Davivienda, Santander, HSBC, Banco Popular, Caja Social.	FRG al 50%	84.61%
Bancolombia, Banco Agrario, Bancafé, Banco de Occidente, Banco de Bogotá, Davivienda, Santander Banco Popular y Caja Social.	FRG al 60%	61.53%
Bancolombia, Banco de Occidente, y Banco Popular.	FRG al 70%	23.07%
Bancolombia, Bancafé, Banco de Occidente, Banco de Bogotá, Banco Popular.	FRG Individual	38.46%
Bancolombia, Banco Agrario, Bancafé, Banco de Occidente, BBVA, Banco de Bogotá, AV Villas, Davivienda, Santander, Colpatria, HSBC, Banco Popular, Caja Social.	HIPOTECA	100%
Bancolombia, Banco Agrario, Banco de Occidente, Banco de Bogotá,. AV Villas, Davivienda, Colpatria, HSBC, Caja Social	PRENDA	69.23%
Bancolombia, Banco Agrario, Bancafé, Banco de Occidente, BBVA, Banco de Bogotá, AV Villas, Davivienda, Santander, Colpatria, HSBC, Banco Popular, Caja Social.	FIRMA	100% (En todos los casos)
Bancolombia, BBVA, Banco de Bogotá, Santander, HSBC, Banco Popular y Caja Social.	CODEUDOR	69.23%

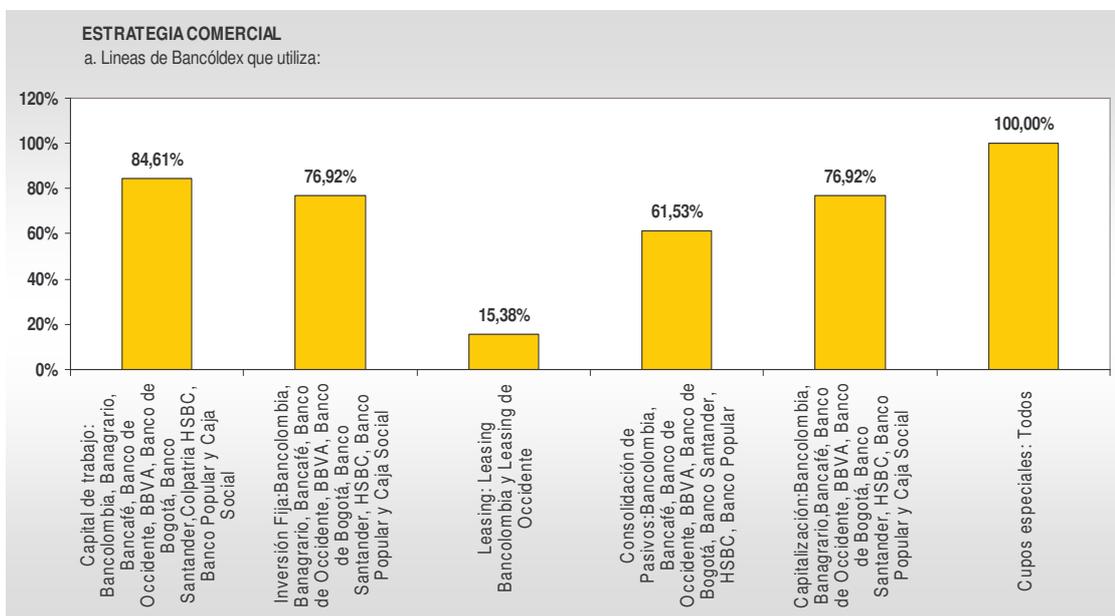
Fuente: presente estudio año 2007

Los créditos garantizados con Fondo Regional de Garantías, requieren en algunos casos de otra garantía adicional, puesto que como se vio anteriormente el fondo cubre con un porcentaje (50% o 60%) dependiendo del caso, los bancos deben cubrir el otro porcentaje no garantizado y ese excedente puede ir acompañado de un garantía real ó aval.

8.1.3 Estrategia comercial:

Líneas de bancóldex que utilizan los intermediarios financieros: Para este análisis se escogieron los dos grupos de líneas de crédito Bancóldex: Modalidades Estándar y Cupos Especiales, fue importante conocer que líneas de éstas se utilizan, debido a que cada entidad financiera de acuerdo a su reglamentación interna aprueba una o varias modalidades Bancóldex o por el contrario posee todo el portafolio Bancóldex a disposición de los empresarios, tendiendo en cuenta esta información los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Gráfica 12. Líneas de crédito bancóldex utilizadas por los Bancos



Fuente: presente estudio año 2007

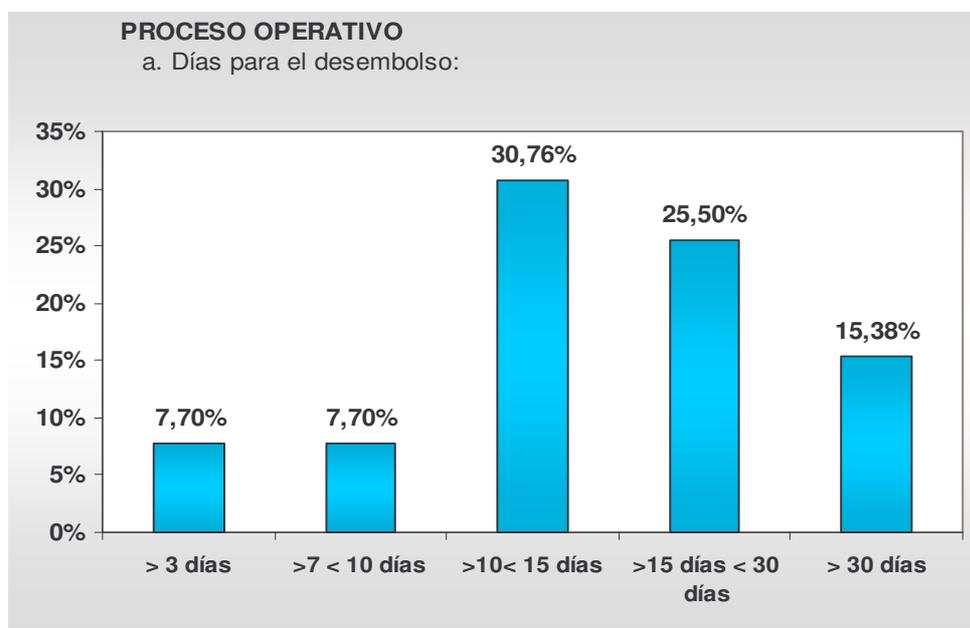
Para el caso de financiación de Capital de trabajo (líneas estándar) no se encuentra la modalidad disponible en Davivienda por su proceso de fusión Bancafé y AV Villas. Para Inversión Fija (línea estándar) los intermediarios financieros que no tienen activa la modalidad son Av Villas, Davivienda y Colpatría. Para operaciones de Leasing, es claro tener en cuenta que no son exclusivas de las entidades Bancolombia y Occidente, también realiza leasing bancóldex: Inversora Pichincha, Financiera Internacional, Corficolombiana, Financiera Compartir S.A, Leasing Bolívar S.A y Occiautos. Para Consolidación de Pasivos: Excepto: Banagrario, A v Villas, Davivienda, Colpatría, Caja Social

Los Cupos Especiales son utilizados por todos los intermediarios financieros debido al costo tan atractivo del fondeo que obtienen con recursos Bancóldex, cuyos beneficios son transmitidos al usuario final de crédito. Se habla entonces de tasas

como DTF – 2.00%, DTF – 2.20%, LIBOR -3.5%, LIBOR -2.5% (tasas de redescuento) entre otros, muchas veces subsidiadas por el gobierno.

8.1.4 Proceso operativo. El análisis del proceso operativo hace referencia a los tiempos que demora una vez se perfeccione la operación en Bancóldex hasta su desembolso. Fue una variable fundamental para el presente estudio, ya que permitió identificar los tiempos de respuestas de Bancóldex ante las solicitudes de los intermediarios financieros, si es efectivo en éste tipo de procesos, considerados de gran importancia para los empresarios y determinantes en la utilización de recursos de redescuento. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Gráfica 13. Días para el desembolso a partir del perfeccionamiento de la operación:



Fuente: presente estudio año 2007

Tal y como se observa en la gráfica 11, el mayor porcentaje el cual equivale al 30.76% afirmó que el desembolso una vez aprobado el crédito y el pagaré se encuentre en redescuento Bancóldex el desembolso se hace efectivo en 10 a 15 días, el 25.50% de 15 a 30 días y en un menor porcentaje el cual correspondió el 15.38% opinó que el desembolso demora más de 30 días, esta respuesta hace parte a cuatro intermediarios financieros.

Al final del año 2007, Bancóldex tuvo dificultades en su tesorería, debido a que la demanda programada para el segundo semestre del año 2007 superó los fondos con los que se contaba y fue necesario recurrir a la venta de bonos y otro tipo de

actividades para fondearse y cumplir con las solicitudes de crédito. Actualmente Bancóldex tiene una tesorería líquida y los desembolsos están siendo efectuados en tiempos de 3 a 8 días para cupos especiales los cuales tienen prioridad de desembolso.

8.1.5 Cobertura y ubicación de la regional:

Cuadro 2. Número de oficinas por regional y ciudad de la regional

Intermediario Financiero	Número de Oficinas por Regional	Ciudad de la Regional
Bancolombia	13	Cali
Banco Agrario de Colombia S.A.	85	Cali
Granbanco S.A. Bancafe	17	Cali
Banco de Occidente S.A.	44	Cali
Banco BBVA Colombia	16	Cali
Banco de Bogotá S.A.	64	Cali
Banco Comercial Av Villas	49	Cali
Banco Davivienda	6	Pasto
Banco Santander Colombia S.A.	12	Cali
Banco HSBC	N/R*	Bogotá
Banco Colpatria	N/R*	Cali
Banco Popular S.A.	17	Cali
Banco Caja Social	17	Cali

Fuente: presente estudio año 2007

* No responde.

8.1.6 Sugerencias para mejorar la gestión entre el intermediario financiero y Bancóldex. Se realizó éste análisis con el fin de identificar las debilidades que pueden existir en la gestión que Bancóldex adelanta con los principales intermediarios financieros de la ciudad, con el fin de proponer acciones que mejoren la actividad financiera desde la oficina de representación Pasto.

Las acciones sobre las cuales se deben orientar esfuerzos para optimizar la gestión de Bancóldex en la ciudad a consideración de los intermediarios financieros población objeto de estudio se resumió en los siguientes aspectos:

- *Efectuar capacitaciones financieras frecuentes sobre los nuevos productos y servicios que coloque Bancóldex en reglamentación*

El 100% de los intermediarios financieros opinaron que es de gran importancia desarrollar reuniones y/o capacitaciones cuando se emitan circulares que ponga en disposición nuevas modalidades de crédito, con el propósito de ahondar sobre el contenido de las mismas, para dar trámite a las operaciones de crédito, cuyos recursos generalmente provienen de Cupos Especiales, los cuales a interés de las entidades financieras deben ser colocados oportunamente. De acuerdo a lo manifestado por los gerentes, no es suficiente la información que pueden encontrar en la página web de Bancóldex o a través del asesor virtual que posee en su intranet y que fue una herramienta de Bancóldex diseñada y puesta en uso desde el mes de agosto de 2007, ya que se generan inquietudes tanto comerciales como operativas que requieren del soporte de un ejecutivo del banco, así mismo, realizar una retroalimentación sobre los cupos y modalidades vigentes. Éste último aplica a las oficinas que se encuentran en los diferentes municipios de Nariño, cuyo personal rota y se hace necesario brindar soporte en la información sobre las opciones de crédito Bancóldex.

La estrategia que se pueda implementar, permitirá aparte de optimizar la gestión con los intermediarios financieros, dinamizar las colocaciones de recursos Bancóldex, debido a que por desinformación se limita la oferta y acceso a los recursos de fomento que ofrece Bancóldex.

- *Brindar mayor asesoría sobre los procesos internos que efectúa cada intermediario financiero para dar trámite a un crédito Bancóldex.*

Éste aspecto se detectó de la gestión y acompañamiento que se realiza a los intermediarios financieros. Es indispensable que el ejecutivo Bancóldex conozca el sistema operativo en cuanto a línea Bancóldex de los principales intermediarios financieros, ya que el mismo personal de estas entidades que no han efectuado operaciones de crédito con recursos de redescuento desconoce del trámite y proceso a seguir. Haciendo del ejecutivo Bancóldex un asesor integral.

9. RESULTADOS DE LA GESTIÓN REALIZADA CON LAS EMPRESAS EN CUESTIÓN DE ASESORÍA E IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES ADICIONALES

9.1 GESTIÓN EMPRESARIAL

Para el desarrollo del segundo objetivo específico se efectuó un plan de acción direccionando a las empresas, el cual consistió en actividades de asesoría, visitas a instalaciones, clasificación de empresas por necesidad de financiación, sector económico, tamaño, ubicación e intermediario financiero con el que trabaja, con el fin de llevar un registro total de las empresas asesoradas e identificando sus necesidades particulares, mejorando la gestión que se adelanta con las mismas y elaborar los informes semanales y consolidados mensuales de acuerdo a los lineamientos de Bancóldex.

9.1.1 Número total de empresas visitadas y su tamaño por nivel de activos.

La Ley 590 de 2000 (Ley Mipyme) es la encargada de clasificar a las en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, de acuerdo con el número de personas empleadas y sus activos totales. Bancóldex para la clasificación de las empresas toma como base esta ley teniendo en cuenta el nivel de activos totales o el patrimonio bruto declarado. Para la modificación anual, tiene en cuenta el reajuste que el gobierno aplica al monto de los salarios mínimos mensuales legales tal y como lo indica el siguiente cuadro.

Cuadro 3. Clasificación de empresas Año 2007 y 2008

Tamaño	Activos Totales SMMLV*	Activos Totales 2007	Activos Totales 2008
Micro	Hasta 500	Hasta \$216.850.000	Hasta \$230.750.000
Pequeña	Superior a 500 y hasta 5.000	Superior a \$216.850.000 y hasta \$2,168.500.000	Superior a \$230.750.000 hasta \$2.307.500.000
Mediana	Superior a 5.000 y hasta 30.000	Superior a \$2,168.500.000 y hasta \$13.011.000.000	Superior a \$2.307.500.000 hasta \$13.845.000.000
Grande	Superior a 30.000	Superior a \$13.011.000.000	Superior a \$13.845.000.000

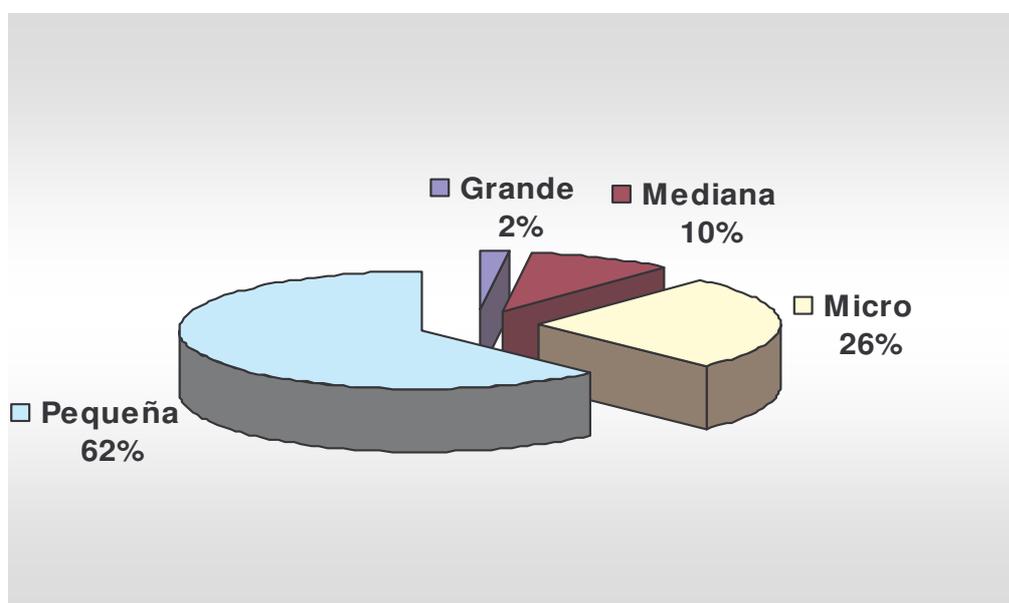
Fuente: Archivos Bancóldex 2007 - 2008

* El Salario Mínimo Mensual Legal Vigente 2007 fue \$433.700 y al 2008 \$461.500

El total de empresas atendidas por la pasante fue de: **260**, de ese total 5 clasificaron como grande empresa, 25 medianas, 162 pequeñas y 68 microempresas, de acuerdo a la ley 590 de 2000 (Ley Mipyme).

En la grafica 12 se puede observar el porcentaje de empresas asesoradas de acuerdo a su tamaño, la mayor participación la tiene la pequeña con un porcentaje del 62% seguida de la microempresa con un porcentaje del 26%. La mediana con el 10% y la grande con un 2% respectivamente.

Gráfica 14. Empresas asesoradas de acuerdo al tamaño



Fuente: consolidado mensual Bancóldex año 2007 - 2008

9.1.2 Empresas visitadas por sector económico. Bancóldex tiene por objetivo atender las necesidades de las empresas de todos los sectores económicos. Partiendo de la clasificación por macro sectores que ha establecido el Banco, se realizó una segmentación de las empresas atendidas durante la gestión realizada por el pasante cuyos resultados son los siguientes:

Cuadro 4. Empresas visitadas por sector económico

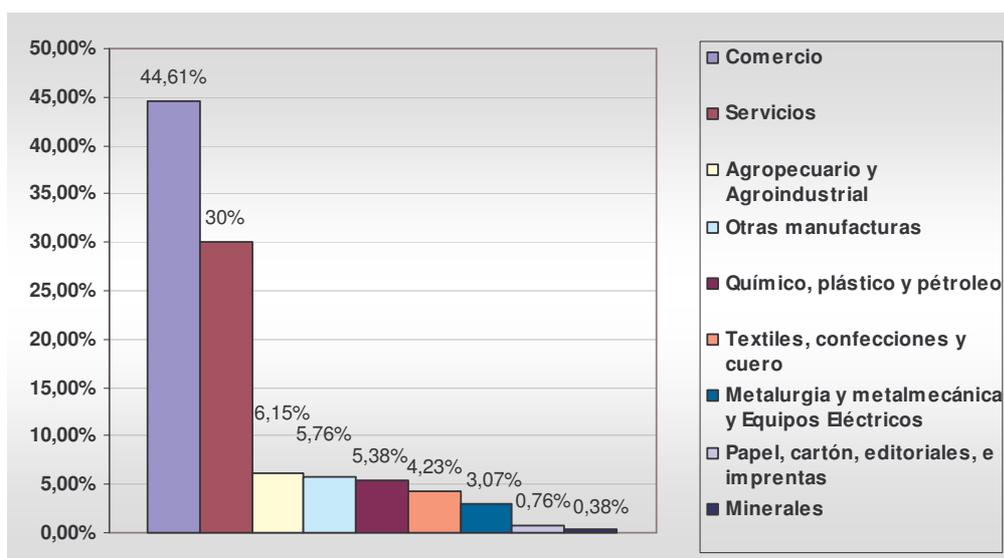
Sector	Número de Empresas
Comercio	116
Servicios	77
Agropecuario y Agroindustrial	16
Otras manufacturas	15
Químico	14
Textiles, confecciones y cuero	11
Metalurgia y metalmecánica y Equipos Eléctricos	8
Papel, cartón, editoriales e imprentas	2
Minerales	1
Total	260

Fuente: presente estudio año 2007 - 2008

Como se observa en el cuadro 4, el sector que más se destacó fue el de comercio seguido del sector servicios.

A continuación se presentan el porcentaje de empresas asesoradas de acuerdo a los sectores económicos establecidos por Bancóldex, siendo mas representativo el sector comercio con un porcentaje de 47.6%. Seguido del sector servicios con un porcentaje de 17.7%.

Gráfica 15. Porcentaje de empresas asesoradas por sector económico

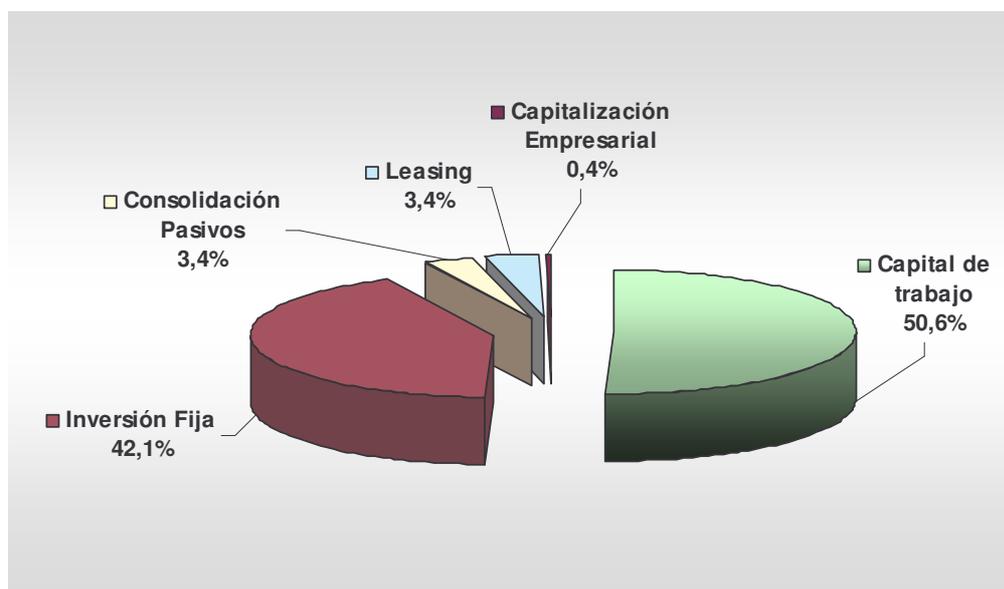


Fuente: consolidado mensual Bancóldex año 2007 -2008

9.1.3 Necesidad de financiación. Parte principalmente de identificar que proyecto de inversión la empresa posee actualmente y hacia donde van dirigidos los recursos que solicita, con el fin de determinar la modalidad de crédito Bancóldex que se ajusta más a sus requerimientos.

De acuerdo al asesoramiento realizado a las empresas, se pudo determinar que los principales destinos de financiación fueron los siguientes:

Gráfica 16. Necesidad de financiación



Fuente: consolidado mensual Bancóldex año 2007 - 2008

La gráfica 14, indica que la principal necesidad de financiación por la cual los empresarios solicitaron asesoría estaba orientada a capital de trabajo con un porcentaje de 50.6%. Coincide con la información consignada por sector, debido a que si el mayor sector fue de comercio, su necesidad estaba dirigida a la financiación de compra de inventarios.

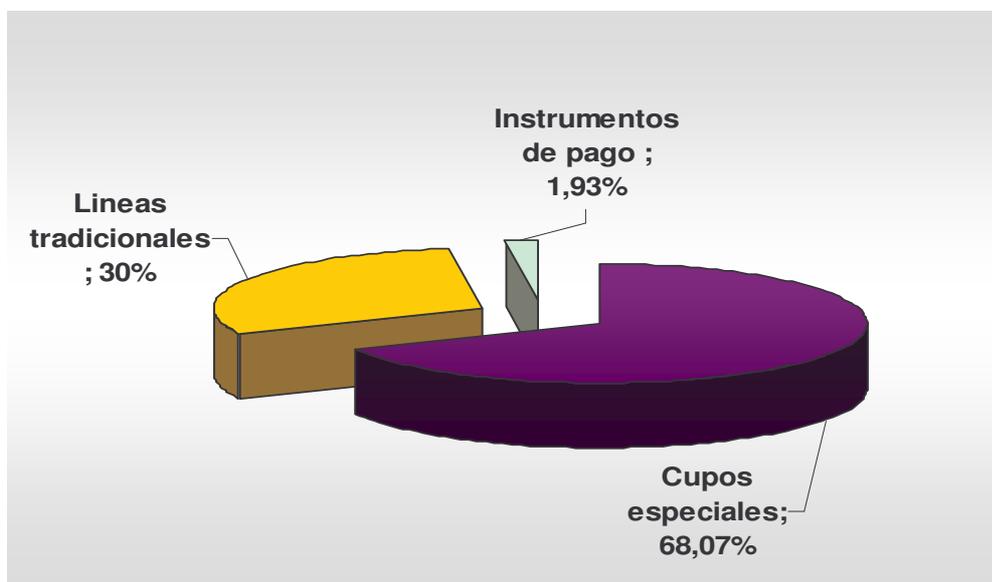
En segundo lugar se encuentra inversión fija con el 42.1%, lo que significa que la modernización empresarial que se implementado, genera grandes aportes a la mejora en la productividad y competitividad regional. Estas inversiones están orientadas a la compra de equipos, maquinaria y vehículos para el transporte de carga y pasajeros.

9.1.4 Tema de reunión. Una vez identificado el tipo de necesidad de financiación que presentaron los empresarios, el proceso de asesoría se concentró en brindar la información precisa sobre la opción de crédito más adecuada según cada caso,

preferiblemente, donde el empresario reciba mejores condiciones que las ofrecidas por la banca comercial.

En la gráfica 15 se puede observar cuales fueron los temas principales en las asesorías realizadas, el mayor porcentaje lo tiene las líneas de crédito ofrecidas por Bancóldex para el mercado nacional sobre todo los cupos especiales con un porcentaje del 68.07% entre ellos: Línea Galera la cual estuvo en vigencia hasta el 17 de octubre de 2007, Libre Inversión para Mipymes agotado actualmente, Programa de Apoyo a la productividad y competitividad A Progresar y Mecanismo de Apoyo Financiero para Mipymes. Las líneas de crédito estándar o tradicionales obtuvieron un porcentaje del 30% y con un 1.93 % instrumentos de pago internacional.

Gráfica 17. Tema de reunión



Fuente: consolidado mensual Bancóldex año 2007 - 2008

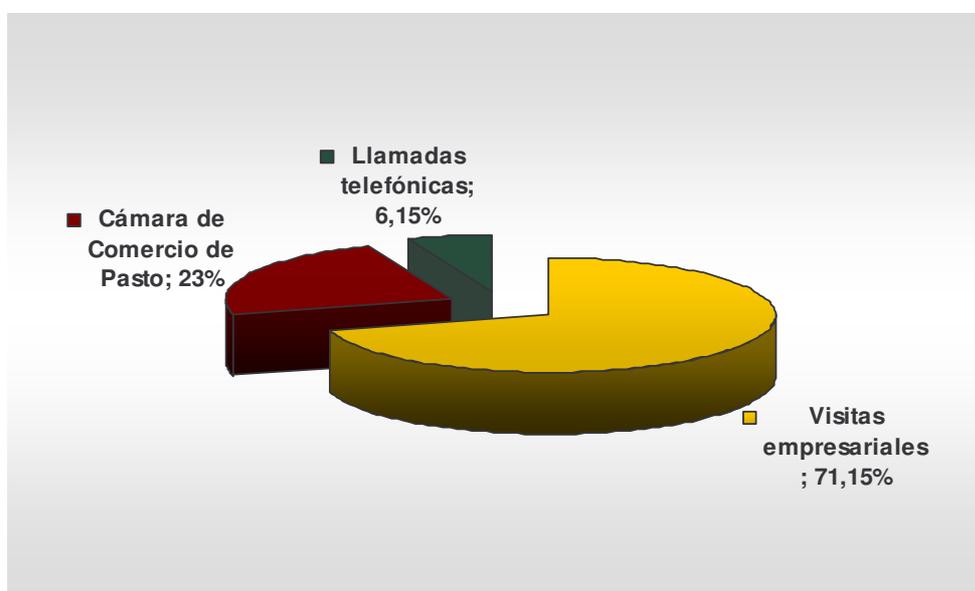
9.1.5 Lugar de asesoría. Con el fin de dar mayor cobertura entre los usuarios de crédito, Bancóldex realizó un contacto clave que facilitará la labor que adelanta en la ciudad a través de la Cámara de Comercio de Pasto quien funciona como aliado estratégico en el ejercicio de asesoría y gestión empresarial, gracias a los espacios generados en horarios de atención al público en días de la semana con el fin de brindar información soporte para que más empresarios accedan a recursos que otorgan mayores y mejores condiciones financieras, sujetos a las necesidades que estas presenten.

Adicionalmente, se realizaron visitas locales a empresas, las cuales fueron programadas por el Contact Center de Bancóldex en Bogotá para dinamizar la

actividad financiera, desde el enlace que se puede establecer con el empresario y la información oportuna entregada, identificando situaciones y necesidades actuales.

En la siguiente grafica se puede observar el porcentaje de empresas asesoradas en los diferentes sitios de atención, el mayor porcentaje corresponde a las visitas realizadas en las instalaciones de las empresas con el 71.15%, seguido de las asesorías brindadas en Cámara de Comercio de Pasto con el 23% y en un menor porcentaje las aquellas realizadas telefónicamente con el 6.15% cuyo valor se relaciona con 16 empresas.

Gráfica 18. Lugar de asesoría



Fuente: consolidado mensual Bancóldex año 2007 - 2008

9.1.6 Tipo de asesoría. Simultáneamente a la asesoría efectuada por el Ejecutivo en Cámara de Comercio y a través de las visitas empresariales, se brindo también acompañamiento integral a algunas empresas ante el intermediario financiero, lo cual permitió el contacto con los gerentes de oficinas, directores banca personal, asesores pyme y comerciales, quienes ofrecían su información en cuanto al proceso de vinculación, documentos, requisitos para acceder a crédito y amortizaciones de interés y capital con líneas Bancóldex, espacios que posibilitaron de igual manera que el mismo personal del banco se capacite en las condiciones financieras establecidas para cada modalidad de crédito.

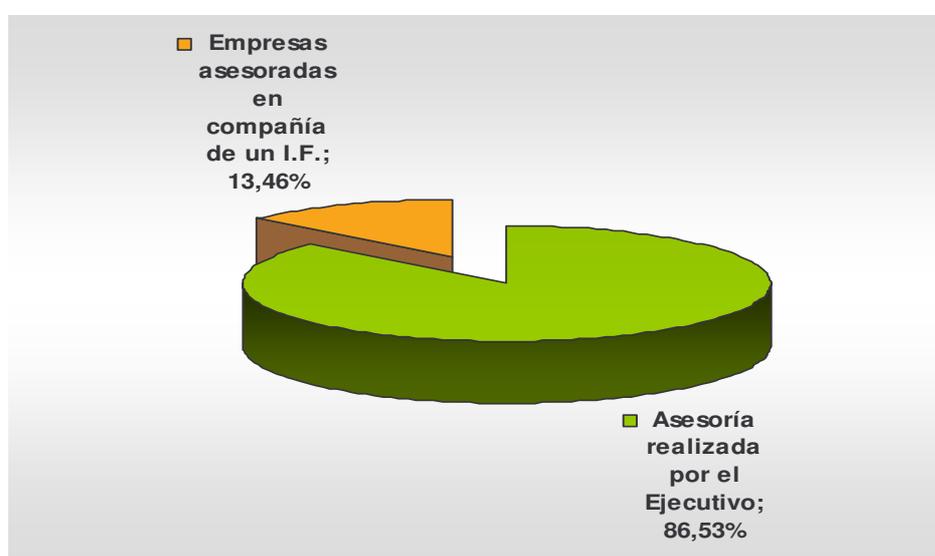
El acompañamiento efectuado al empresario con el banco, genero un proceso más efectivo para acceder a los recursos de redescuento Bancóldex por el

compromiso que se afirmaba y facilito el enlace entre ambas entidades financieras.

En la siguiente grafica se puede observar el porcentaje de empresas asesoradas por el Ejecutivo Bancóldex y las empresas asesoradas en compañía del intermediario financiero.

La mayor participación la tienen las empresas asesoradas por el ejecutivo con un porcentaje del 86.53% (225 empresas) tal y como se muestra a continuación:

Gráfica 19. Tipo de asesoría



Fuente: mensual Bancóldex año 2007 -2008

9.2 RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN EMPRESARIAL

La aplicación de esta encuesta tuvo como principal objetivo identificar el nivel de satisfacción de los usuarios que recibieron asesoría sobre los productos y servicios Bancóldex, para determinar las principales necesidades los mismos y conocer el desempeño del ejecutivo para brindar un servicio más efectivo y competitivo entre los empresarios potenciales de crédito.

Como puede apreciarse en el contexto del diseño metodológico (muestreo), el total de empresas encuestadas fue 70, se tomaron las empresas que han sido atendidas durante los meses de: agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2007 y enero y febrero de 2008. Con base en ello se aplicó el instrumento, obteniéndose los resultados que permitieron en primer lugar evaluar la gestión comercial efectuada por el ejecutivo en la prestación de las asesorías y

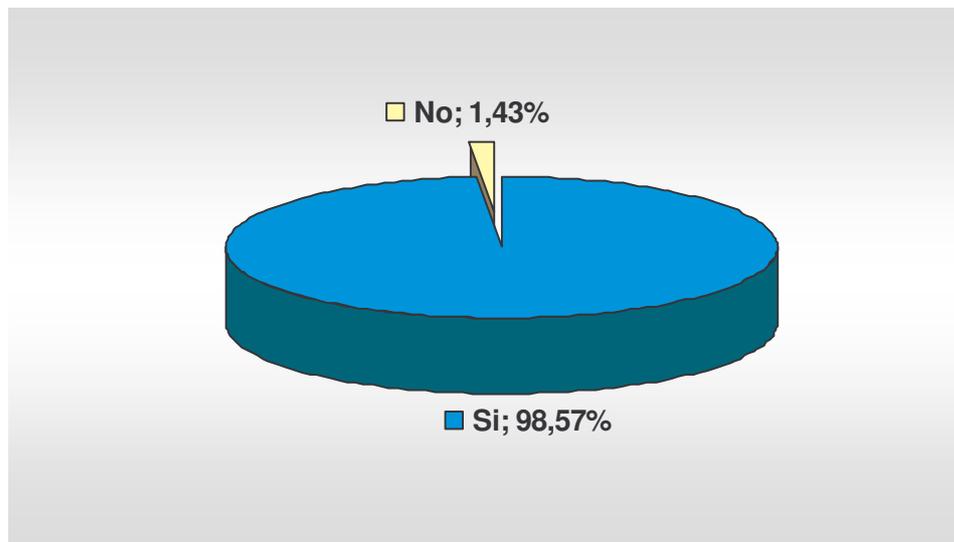
conocer los aportes de los empresarios para mejorar y potencializar los servicios de la entidad.

A continuación se dará la interpretación y el análisis a los interrogantes presentes en el instrumento y los resultados obtenidos que darán lugar a formular las respectivas conclusiones, de la siguiente manera:

Tanto el interrogante 1 y 2 se unificaron debido a la similitud de respuesta por parte de la población objeto de estudio:

Interrogante 1 y 2: ¿la gestión realizada por el Ejecutivo amplió sus conocimientos sobre los productos y servicios de Bancóldex? ¿La descripción de los servicios ofrecidos fue clara?, de acuerdo al estudio realizado por el anterior ejecutivo, se determinó que un porcentaje del 70% de la población analizada, en su respectivo caso 87 empresarios encuestados, desconocían de los productos y servicios Bancóldex. Partiendo de este hecho, cuando se emprenden actividades relacionadas con procesos de asesoría empresarial, la misión del ejecutivo del Banco es en primer lugar ahondar sobre los contenidos relacionados a la información institucional de la entidad y su portafolio, por tal razón en la gráfica 18, se puede observar que en un porcentaje del 98.57% los empresarios manifestaron que con éste tipo de gestión se amplió y dio claridad efectivamente sobre el tema, tal y como se ilustra a continuación:

Gráfica 20. Ampliación del conocimiento y claridad sobre los productos y servicios Bancóldex a través de la asesoría brindada

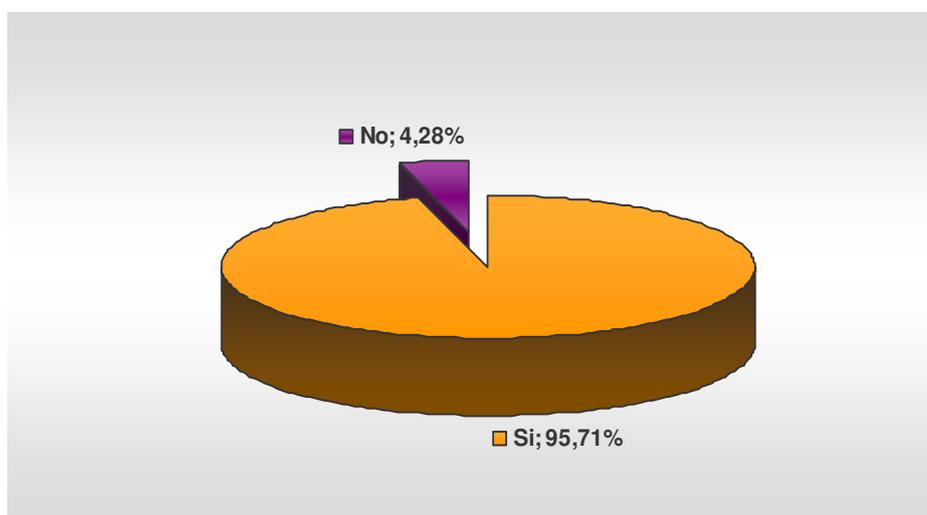


Fuente: presente estudio año 2008.

Interrogante 3: ¿El material de apoyo utilizado por el Ejecutivo fue adecuado?, los procesos de asesoría son siempre soportados con material informativo relacionado a las modalidades de crédito Bancóldex y algunas veces si son solicitadas por el empresarios, las tasas de redescuento, que son los valores fijados ó el costo de utilizar los recursos de Bancóldex para el intermediarios financiero, son tarifas estándar a nivel nacional.

Éste tipo de material facilita el nivel de recordación del empresario sobre la entidad y permite apoyar los procesos de asesoría. La gráfica 19, permite observar que el 95.71% opinó que el material de apoyo si fue utilizado adecuadamente:

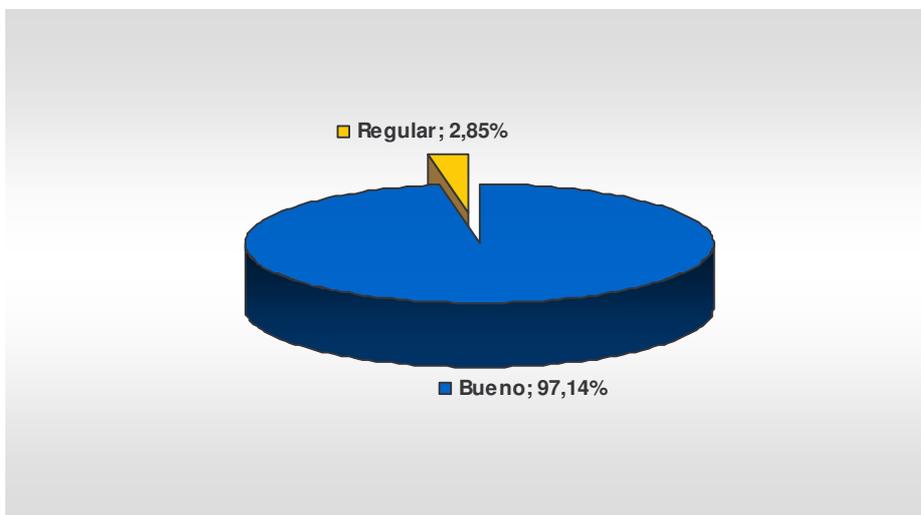
Gráfica 21. Adecuado material de apoyo por el Ejecutivo



Fuente: presente estudio año 2008

Interrogante 4: ¿Cómo calificaría la visita y/o asesoría realizada por el Ejecutivo?, el 97.14% de los empresarios encuestados calificaron la visita del ejecutivo como bueno y el 2.85% regular. Éste último, hace referencia a lo manifestado por dos (2) empresarios quienes dieron esta valoración, es debido a que el ejecutivo no resolvió sus inquietudes en cuanto a la tasa de interés final del crédito, cuyo dato no es suministrado en ningún momento al usuario final por desconocer el margen de intermediación que estipula la banca comercial.

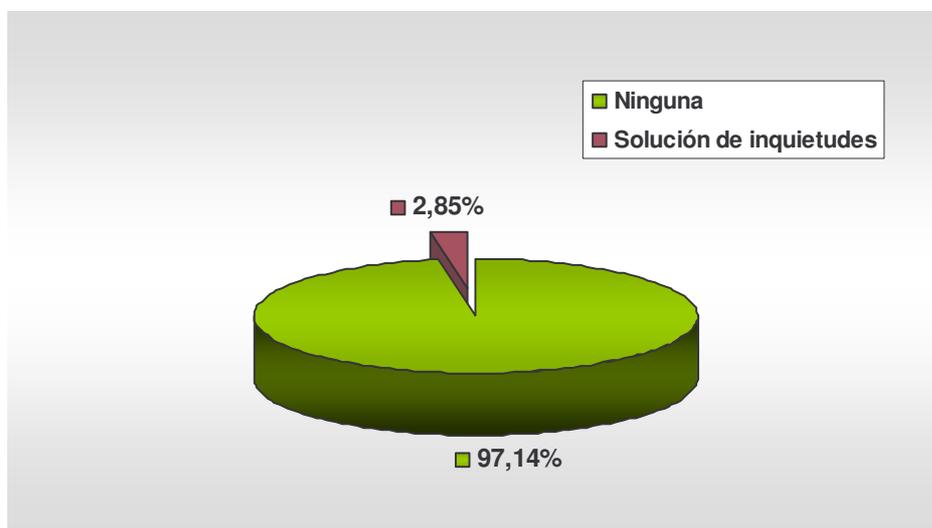
Gráfica 22. Calificación de la visita y/o asesoría entregada



Fuente: presente estudio año 2008

Interrogante 5: ¿Tiene alguna recomendación en mejora de la gestión comercial de Ejecutivo?, en cuanto a éste ítem se tomaron en cuenta cuatro aspectos para evaluar: puntualidad, conocimiento de los temas, facilidad de expresión y solución de inquietudes. Los resultados obtenidos permiten afirmar que el 97.14% del total de los encuestados, opinaron que no existe ninguna recomendación al respecto, sin embargo, el 2,85% opinó que se debería mejorar en la solución de inquietudes. Este último porcentaje corresponde a la opinión de dos empresarios, los cuales anteriormente consideraron que debería profundizarse sobre la tasa de interés final. Ésta es una pregunta frecuente, puesto que todo empresario requiere saber cuánto le va a costar su crédito, es preciso decir, que el concepto de las tasas de redescuento debe quedar claro pero, mas que todo el hecho de que Bancóldex como entidad de segundo piso desconoce cual puede ser este porcentaje aunque se pueda entregar un estimado.

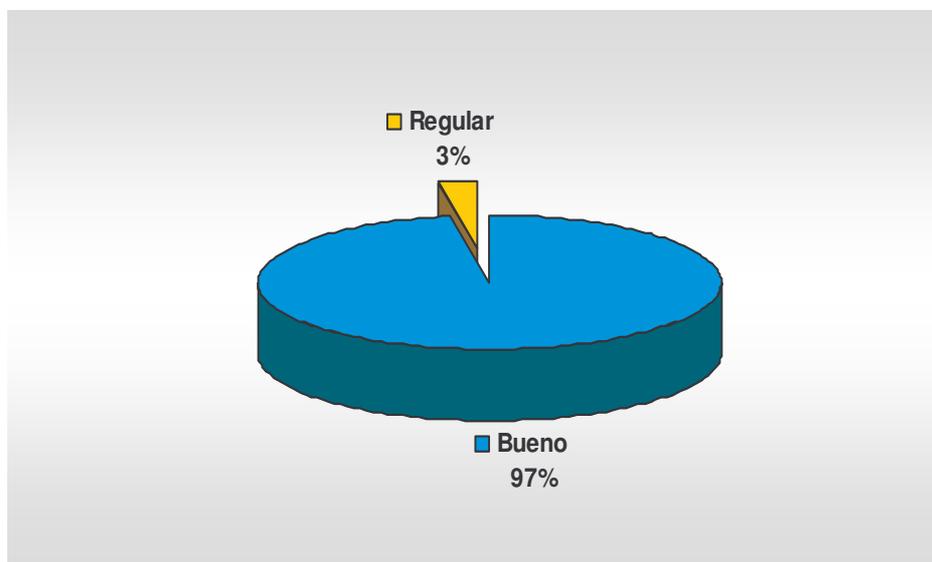
Gráfica 23. Recomendaciones para mejorar la gestión comercial del ejecutivo



Fuente: presente estudio año 2008.

Interrogante 6: En términos generales determine su nivel de satisfacción con la visita. De acuerdo a los resultados obtenidos la asesoría y/o la visita realizada fue calificada como Buena con el 97% total de los encuestados, quienes opinaron que gracias a ésta actividad efectuada, se conoció y profundizó de manera personalizada información respecto al banco, sus alternativas de financiación y la orientación para canalizar los créditos potenciales por la mejor opción de acuerdo a las características de cada empresa. El 3% de los encuestados, cuya opinión corresponde a 2 empresarios fue regular, debido a que no se aclaró los datos relacionados con las tasas de interés finales.

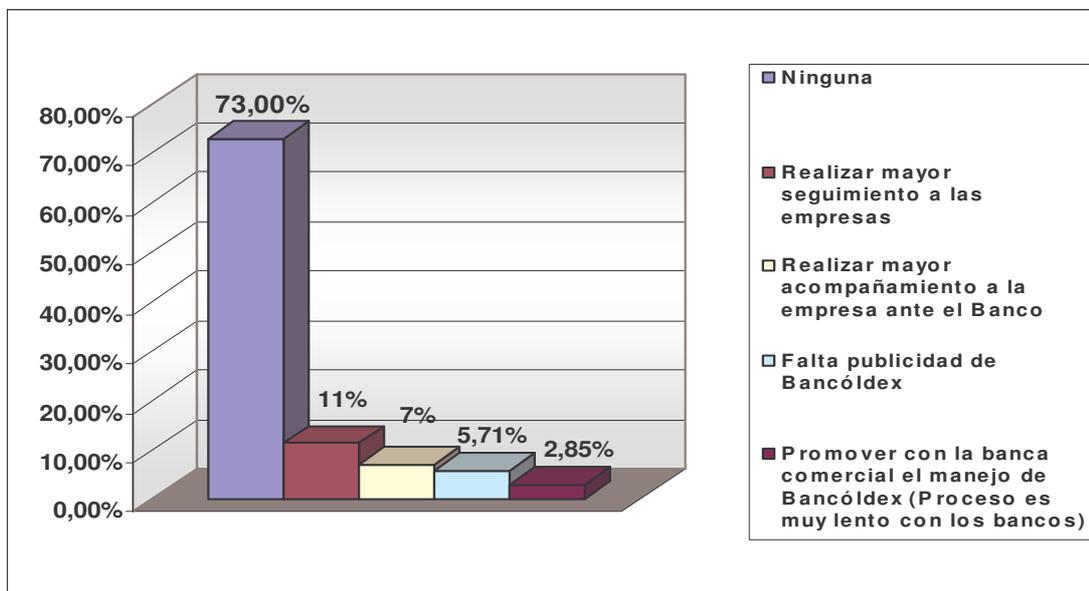
Gráfica 24. Nivel de satisfacción con la visita.



Fuente: presente estudio año 2008.

Interrogante 7: ¿Tiene alguna sugerencia que permita mejorar el servicio?, los resultados obtenidos de este interrogante, dio lugar a identificar los aspectos sobre los cuales se deben unificar y fortalecer esfuerzos, con el fin de cumplir una gestión comercial con las empresas cada vez más efectiva, que concluya en la obtención de un crédito blando, bajo condiciones más atractivas que las otorgadas por la banca comercial. De acuerdo a la opinión dada por los empresarios encuestados resultaron las siguientes sugerencias:

Gráfica 25. Sugerencias.



Fuente: presente estudio año 2008

El mayor porcentaje fue dado para la opción de ninguna. Sin embargo, existieron porcentajes adicionales que permitieron conocer que aspectos mejorar.

El 11% de los encuestados, afirmó que se debe realizar mayor seguimiento a las empresas, puesto que muchas veces la gestión se centraliza en la asesoría y es necesario dar continuidad al proceso para conocer la situación actual de la empresa frene al trámite ante el intermediario financiero, por tal razón el siguiente porcentaje el cual corresponde al 7% quien consideró que es de vital importancia realizar mayor acompañamiento a la empresa ante la banca comercial, con el fin de enlazar a la entidad financiera con el empresario pero sobre todo comprometer a la misma entidad para que ofrezca y brinde las líneas de crédito Bancóldex. Se ha podido comprobar que el acompañamiento efectuado al empresario ante al banco, ha hecho que una operación de crédito se perfeccione con mayor éxito, por ejemplo durante la presente gestión se realizaron 260 asesorías empresariales, de las cuales a 35 empresarios se les brindó acompañamiento ante el banco comercial, 12 de éstos desembolsaron crédito con recursos Bancóldex.

Seguidamente, el 5.71% comentó que es notorio la falta de publicidad de Bancóldex en el medio. Existe todavía una gran porción de mercado que desconoce de los beneficios otorgados por la banca de segundo piso, por lo tanto es necesario diseñar estrategias que permitan difundir la información al sector empresarial para que Bancóldex sea una alternativa indispensable solicitada por el usuario a su banco, antes de tomar una decisión en cuanto al crédito requerido.

Finalmente el 2.85% afirmó la importancia de promover con la banca comercial el manejo de Bancóldex, debido a que los procesos operativos son tardíos. Para ello Bancóldex viene en una tarea constante, dirigida a la capacitación operativa y comercial con los bancos sobre el uso de las modalidades de crédito, para minimizar retrasos, fruto del desconocimiento, lo que ha permitido que las operaciones de crédito sean más ágiles y oportunas.

10. INFORME DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN FINANCIERA Y EMPRESARIAL REALIZADOS

La gestión realizada a través de los eventos tanto de formación financiera y empresarial apoyó indudablemente la tarea que se desarrolla en la oficina de representación Pasto, permitiendo difundir y promover los productos y servicios que presta Bancóldex en primer lugar a los intermediarios financieros mediante las capacitaciones efectuadas, claves para que éste tipo de recursos sean ofrecidos y colocados a disposición del usuario final, minimizando el desconocimiento del uso y manejo operativo. De la misma manera se convirtió en una herramienta efectiva para llegar a un mayor número de empresarios que requieren apoderarse de éste tipo de información para lograr apalancar sus proyectos de inversión bajo condiciones financieras mas competitivas mediante la transformación de plazos que busca cubrir desequilibrios de mercado lo que Incentiva la utilización de recursos de mediano y largo plazo.

10.1 EVENTOS DE FORMACIÓN FINANCIERA

Las actividades realizadas con los intermediarios financieros se han traducido en esfuerzos para mejorar el manejo operativo y comercial de las líneas de crédito Bancóldex, con el propósito llegar oportunamente al sector empresarial. Se llevaron a cabo capacitaciones comerciales, capacitaciones operativas y reuniones conjuntas con los empresarios para las solicitudes de crédito.

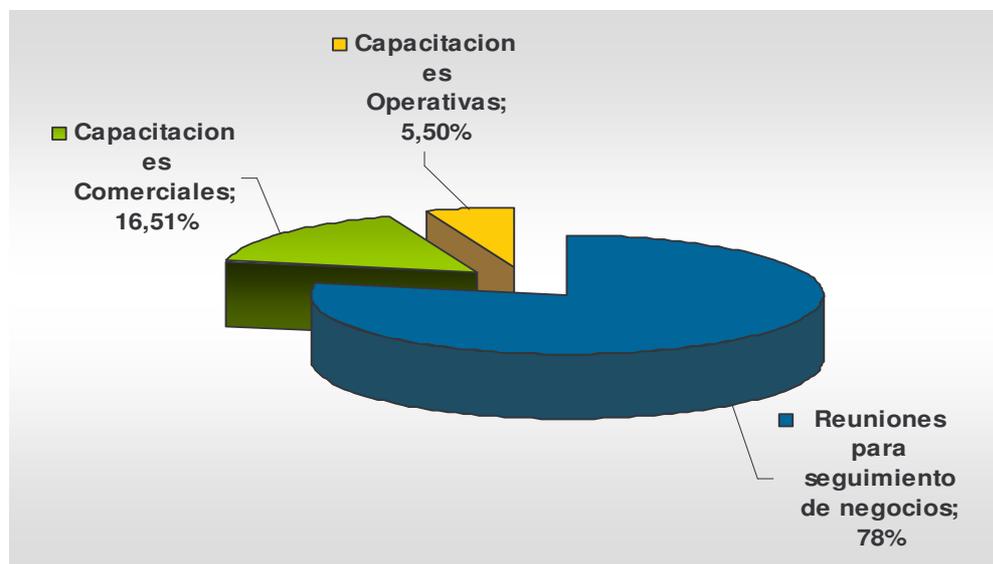
Cuadro 5. Actividades desarrolladas con los intermediarios financieros

Tipo de actividad	Número de actividades	Número de Contactos y/o Participantes
Capacitaciones Comerciales	18	104
Capacitaciones Operativas	6	7
Reuniones para generación de negocios con entidades financieras	85	110
Total	109	221

Fuente: consolidado mensual Bancóldex año 2007-2008

A continuación se presenta el porcentaje de las actividades efectuadas con las entidades financieras, concentrándose en un mayor porcentaje las reuniones con los intermediarios para generación de negocios como lo indica la siguiente gráfica:

Gráfica 26. Tipo de actividad



Fuente: consolidado mensual Bancóldex año 2007- 2008

Como se observa en la grafica 18, el 78% de las actividades efectuadas, fueron reuniones en las que se hablaba sobre la viabilidad de que las empresas asesoradas por el ejecutivo pudieran solicitar crédito por medio de las entidades financieras, también, sobre inquietudes, inconvenientes o solicitudes que estas entidades tuvieran sobre las líneas de crédito de Bancóldex.

El 16.51% corresponde a las Capacitaciones Comerciales 5.50%, cuyo objetivo consistió en orientar al intermediario financiero sobre las condiciones generales de las líneas de crédito Bancóldex, es decir, se dio a conocer aspectos referentes al plazo del las líneas de crédito, la tasa de interés, los periodos de gracia, los incentivos de Bancóldex por cumplimiento de los indicadores de impacto estipulados (no todas las líneas de crédito lo tienen), la condiciones referentes al pago de intereses y cuotas de capital, los beneficiarios, si la cobertura es nacional, regional o local, que tamaño de empresas beneficia, entre otras.

Y las capacitaciones operativas las cuales obtuvieron un porcentaje del 5.50%, las cuales hacen referencia a la asesoría brindada en el diligenciamiento y manejo de la documentación que requiere Bancóldex para realizar el desembolso de los recursos una vez aprobado el crédito por parte de la entidad. Cabe aclarar que Bancóldex solo requiere un formato de información Básica, el pagare de la correspondiente modalidad de crédito firmado por la entidad financiera y endosado por el representante legal de la entidad financiera a favor de Bancóldex y en la línea A Progresar un Anexo para establecer numéricamente los indicadores de impacto.

10.1.1 Intermediarios financiero vigilados y no vigilados. Para la gestión que Bancóldex adelanta tanto a nivel nacional como en la oficina de Pasto, es vital el buen relacionamiento con cada funcionario de las diferentes entidades financieras, así como también el buen canal de comunicación y retroalimentación que debe existir entre ambas partes y éste fortalecimiento institucional parte del conocimiento claro y completo de el personal de dichas entidades como gerentes de las diferentes sucursales, los subgerentes, ejecutivos comerciales o analistas de cuenta debido a que en muchas ocasiones son ellos los encargados de tramitar los créditos de redescuento.

Intermediarios Financieros Vigilados

- Bancos.
- Corporaciones Financieras.
- Cías. de Financiamiento Comercial.
- Bancos comerciales en el exterior que financien al importador de bienes o servicios colombianos.

Intermediarios Financieros No Vigilados

- Cooperativas financieras.
- Cooperativas de ahorro y crédito.
- Fundaciones financieras.
- Cajas de compensación.
- Fondos de empleados.
- Cooperativas multiactivas.

10.2 EVENTOS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL

Los eventos de Formación Empresarial, son alternativas adicionales y complementarias a las asesorías brindadas al sector empresarial, se efectúan con la finalidad de extender hacia más usuarios de crédito los beneficios que otorga Bancóldex a través de las diferentes modalidades de crédito y programas de capacitación. Los eventos realizados se resumen en las siguientes actividades: conferencias financieras y no financieras, jornadas financieras y/o empresariales, reuniones con gremios y entidades de apoyo y programas de formación gerencial

para pequeños empresarios, contribuyendo a mejorar la competitividad de la región mediante el acceso a crédito, la modernización y la formación empresariales.

El total de las actividades de formación desarrolladas durante la gestión del ejecutivo fueron las siguientes:

10.2.1 Conferencias financieras. En total se realizaron nueve conferencias, siete se dictaron a empresarios y una a estudiantes, en estas se divulgó específicamente los productos y servicios que ofrece Bancóldex.

Cuadro 6. Relación de conferencias

Lugar	Tema	Coordinador	Número de Asistentes
Túquerres	Acceso a Crédito	Cámara de Comercio	46
Samaniego	Brigada Comercial Línea A Progresar	Asociación de Paneleros – Banagrario	11
Ancuya	Acceso a Crédito	Cámara Móvil	11
Pasto	Acceso a Crédito	Cámara de Comercio	219
Pasto	Acceso a Crédito	Cooperar Ltda.	24
Pasto	Acceso a Crédito	Centro Comercial Valle de Atriz	100
Pasto	Acceso a Crédito	Banca de Oportunidades	788
Sibundoy	Productos y Servicios Bancóldex	Banco Agrario	126
Total asistentes			1325

Fuente: consolidado mensual Bancóldex. Año 2007- 2008

Éste tipo de acciones, tuvieron un impacto positivo con importantes resultados, como lo fue en el caso de la Brigada Comercial efectuada con el apoyo de Banco Agrario, donde se brindo apoyo financiero para que la Asociación de Paneleros de Samaniego adquirieran su parque automotor para el transporte de la materia prima y de los productos terminados. La adquisición del parque vehicular nació de las múltiples necesidades que los comerciantes de la panela tenían desde hace muchos años para la movilización de ese producto de primera necesidad a los mercados no sólo de la región, sino también del país³².

Este es el objetivo de cada evento de formación empresarial a través de las conferencias para que los productos y servicios de Bancóldex se promuevan y llene con más éxito y efectividad los vacíos de mercado existentes.

³² Tomado Periódico Diario del Sur, 11 de Febrero de 2008.

Labor con cámaras de comercio: Las cámaras de comercio han sido aliadas de los programas de practicas empresariales que tiene Bancóldex, es así como la Cámara de Comercio de Pasto le brindo al ejecutivo comercial un espacio físico en donde pudiera desempeñar las labores propias de su gestión, en ese orden de ideas y en común acuerdo se estableció un horario de atención en estas instalaciones.

Se participo en la organización de eventos empresariales coordinados tanto por la cámara de comercio de Pasto por Bancóldex, en los que se promociono la gestión que realiza el banco en pro del desarrollo empresarial de la región

- Horario de atención en Cámara: martes y miércoles de 2:00 a 6:00 PM.
- Eventos en los que se participo: 5.
- Eventos organizados en conjunto: 7.
- Promedio de empresarios atendidos por semana en Cámara: 6.
- Promedio de estudiantes: 1.

10.2.2 Conferencias no financieras. Las conferencias no financieras hace relación a aquellas actividades establecidas con fines académicos y formativos en temas como: Mitigación de Riesgos e Instrumentos de Pago Internacionales.

Gracias al convenio suscrito con Proexport, el Zeiky³³ y la Cámara de Pasto se efectúo una conferencia dirigida a empresarios exportadores o con potencial exportador, interesados en conocer sobre los instrumentos de pago internacional y en unión con la Universidad de Nariño, específicamente el Programa de Internacional de Mercadeo, se dictó una capacitación a los estudiantes de VIII semestre sobre el mismo tema.

³³ Zeiky: Centro de Información en Comercio Exterior.

Cuadro 7. Relación de conferencias no financieras

Lugar	Tema	Coordinador	Número de Asistentes
Cámara de Comercio de Pasto	Acceso a Crédito y Mitigación de Riesgo	Zeiky	11
Universidad de Nariño	Medios de Pago Internacional	VIII Semestre Comercio Internacional	33
Total			44

Fuente: consolidado mensual Bancóldex año 2007 -2008

10.2.3 Jornadas empresariales. Estas jornadas comprenden el enlace entre Bancóldex, intermediarios financieros, empresarios, gremios, entes gubernamentales, para determinar alternativas de mejora que apoyen a la competitividad de la región. Se desarrollaron 2 actividades, básicamente relacionadas con la participación en el II Consultorio Empresarial organizado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en coordinación con la Cámara de Comercio de Pasto, el cual tuvo como objetivo dialogar y concertar con el empresario local los proyectos y programas que deben desarrollarse para potencializar los linimientos de competitividad regional. Bancóldex, fue la entidad encargada de liderar la Mesa de Finanzas y Apoyo a las Mipymes con el respaldo del Fondo Regional de Garantías, SENA, Findeter, entre otros, cuya propuesta principal se orientó a la solicitud de recursos al gobierno, para dar apertura a una línea de crédito Nariño la cual tuviera las características similares al cupo especial Línea Galeras, pero con cobertura a todos los municipios de Nariño y que apoyaran los proyectos de inversión de los empresarios bajo condiciones blandas.

Cuadro 8. Jornadas empresariales

Lugar	Tema	Coordinador
Cámara de Comercio de Pasto	Taller mesa de trabajo fortaleza financiera: preparación para el consultorio empresarial	Cámara de Comercio de Pasto
Hotel Don Saúl	Avance con Ministros	Bancóldex – Fondo Regional de Garantías

Fuente: Consolidado mensual Bancóldex año 2007 - 2008

10.2.4 Reuniones. En total se participo en 22 reuniones con entidades como Fondo Regional de Garantías, Cámaras de Comercio y entidades de apoyo

empresarial (ACOPI³⁴, Fundación Empresarial, Comité Departamental de Atención Integral a Población Desplazada por la Violencia, COOPERAR LTDA, Acción Social), para coordinar actividades en conjunto, buscando la integralidad entre actores que procuren el desarrollo empresarial, a través de los procesos de financiación.

Cuadro 9. Reuniones realizadas

Reuniones	Funcionarios	Tema
Fondo Regional de Garantías	Graciela Vinueza Gerente FRG	Conocer el portafolio de productos y servicios.
Fundación Mundo Empresarial	Guillermo Luna Gerente	Se estableció una reunión con el representante de la Fundación Mundo Empresarial, con el fin de programar un evento en el Municipio de Túquerres, cuyo objetivo se basaba en la difusión de los productos y servicios Bancóldex a un grupo de microempresarios de diferentes sectores, quienes están interesados en acceder a microcréditos.
Cámara de Comercio de Pasto	Erika Arcos Directora Dpto. de Promoción y Desarrollo Empresarial	Reunión con la directora del Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial y ejecutivos de Banca de Intermediarios Bancóldex para hacer la presentación oficial de la nueva ejecutiva Bancóldex y coordinar actividades que involucran a ambas entidades para el segundo semestre del año 2007.
Comité Departamental de Atención a población Desplazada.	Viviana Ferro Buitrago (Asesora Subdirección de Atención a Población Desplazada)	El propósito de la reunión fue la construcción de un plan de contingencia que garantizará la superación de los riesgos en cada zona. El papel de Bancóldex fue dar a conocer las alternativas de apoyo que atienden éste segmento en el momento de constituirse una unidad productiva, así como también socializar las estadísticas sobre los

³⁴ Asociación Colombiana de Pequeños Industriales.

		desembolsos que se han realizado en Pasto.
ACOPI	Ximena Rivera Coordinadora	Visita realizada para presentar de manera oficial a la nueva ejecutiva Bancóldex y establecer compromisos de apoyo para los empresarios que integran el gremio desarrollando actividades como: conferencias y capacitaciones, relacionadas con los productos y servicios Bancóldex.
Cámara de Comercio de Pasto	Dumer Delgado Cadena (Prof. Dpto de Promoción y Desarrollo Empresarial).	Coordinar la participación de Bancóldex en las Cámaras Móviles programadas por la Cámara de Comercio para el segundo semestre 2007, estableciendo las fechas tentativas para dichos eventos.
Cámara de Comercio de Pasto	Luis Javier Rodríguez (Director Dpto. de Planeación)	Reunión efectuada, con el fin de establecer la participación de Bancóldex en la programación de eventos y demás actividades empresariales que potencien la presencia del banco en la ciudad y la apertura de los beneficios hacia sector empresarial, llenando así vacíos de mercados.
Fondo Regional de Garantías	Graciela Vinueza Gerente FRG	Coordinación de la participación en un evento a llevarse a cabo en el municipio de Ipiales respondiendo a la solicitud hecha por el director de la Cámara de Comercio del municipio Dr. Héctor Ruiz, con el fin de brindar información acerca del portafolio de productos y servicios de ambas entidades, dirigido al sector empresarial.
Cámara de Comercio de Pasto	Erika Arcos Directora Dpto. de Promoción y Desarrollo Empresarial	Reunión efectuada con la directora del Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial (Cámara de Comercio) para coordinar la realización de un evento que tiene

		como objetivo dar a conocer el informe final del Cupo Especial Línea Galeras tanto a gremios como empresarios interesados en el tema, además se aprovechará éste espacio para mostrar al público asistente los productos y servicios de Bancóldex que pueden ajustarse a sus necesidades de financiación. El evento tendrá como fecha el 5 de Octubre de 2007, igualmente participará la directora de Bancóldex Cali Dra. Claudia Marcela Benavides Bernal.
Fondo Regional de Garantías	Graciela Vinueza Gerente FRG	Se realizó visita a la gerente del Fondo, con el fin de invitarla a participar del evento programado por Cámara de Comercio en la conferencia sobre el informe final de Línea Galeras.
Cámara de Comercio de Ipiales	Héctor Ruiz Director Ejecutivo	Reunión con el fin de fortalecer relaciones entre ambas entidades y establecer actividades conjuntas para el próximo año.
Comité Departamental de Atención Integral a Población desplazada por la Violencia.	Efrén Quiroz Cabrera (Coordinador Comité Departamental)	Reunión realizada con las instituciones: Secretaria de Educación, Acción Social, Bienestar Familiar, Mesa Departamental Población Desplazada, Universidad de Nariño e Instituto Departamental de Salud, con el fin de elaborar el Plan Único Integral basado en la ordenanza de Antioquia y Putumayo, ajustándola al Dpto. de Nariño en materia de atención a población desplazada.
Fondo Regional de Garantías	Graciela Vinueza Gerente FRG	Reunión realizada con la gerente del Fondo Regional de Garantía con el fin de establecer los parámetros a tratar en la mesa de trabajo sobre Finanzas en el II Consultorio Empresarial, precedido por el presidente de la república Dr. Álvaro Uribe Vélez.

Cámara de Comercio de Pasto	Gimena Torres	Reunión realizada con ejecutiva de Cámara de Comercio de Pasto (coordinadora de la Mesa de Finanzas) para el II Consultorio Empresarial, con el fin de establecer algunos puntos claves que ayuden a consolidar y validar las diferentes propuestas y planes que contribuyan a la creación de una agenda regional.
Cámara de Comercio Pasto	Gimena Torres	Reunión establecida para definir las actividades tanto logísticas (convocatoria, impresión de diplomas y escarapelas), como del desarrollo del Programa de Formación Gerencial Ciclo I y II a llevarse a cabo en la ciudad de Pasto.
COOPERAR LTDA	René Figueroa (Gerente)	Reunión establecida con el director de Cooperar Ltda, para identificar la labor que realiza con un grupo de empresarios de la ciudad, fortaleciendo su estructura financiera y de mercados. Manifestó su interés de programar una capacitación sobre los productos y servicios Bancóldex, puesto que varios empresarios poseen sus proyectos de inversión y requieren conocer las alternativas de financiación.
Cámara de Comercio de Pasto	Gimena Torres	Reunión realizada con el fin de socializar la iniciativa de agregar a la página de web de Cámara de Comercio de Pasto, el icono institucional de Bancóldex, como un complemento adicional a los servicios empresariales ofrecidos por la entidad. Se acordó dar marcha a ésta propuesta desde el primer semestre de año 2008.

Fondo Regional de Garantías	Graciela Vinueza Gerente FRG	Reunión establecida con el fin de establecer el plan de trabajo para el primer semestre del año y coordinar que tipo de actividades pueden seguir desarrollándose para seguir generando sinergias entre entidades.
Cámara de Comercio de Pasto	Erika Arcos Directora Dpto. de Promoción y Desarrollo Empresarial	Reunión realizada para coordinar la participación de Bancóldex en las Cámaras Móviles para el 2008, organizadas por la entidad.
Cámara de Comercio de Pasto	Erika Arcos Directora Dpto. de Promoción y Desarrollo Empresaria	Reunión para coordinar las fechas y lugares donde se llevará a cabo las Jornadas Financieras que tienen como fin llevar los productos y servicios Bancóldex a los municipios con mayor dinámica comercial en la región, apoyándose de los I.F presentes en los municipios.
Cámara de Comercio de Pasto y Fondo Regional de Garantías	Erika Arcos Graciela Vinueza	Reunión establecida con las dos entidades para programar los lugares y fechas tentativas donde se llevarán a cabo las Jornadas Financieras, las cuales se desarrollarán en los dos principales municipios de Nariño: Tuquerres y La Unión y Putumayo - Sibundoy.
Acción Social	Camilo Huertas Solarte Coordinador Zonal JUNTOS Nariño	Participación de la reunión coordinada por Acción Social para conocer la estrategia JUNTOS, la cual fue dirigida a las instituciones cuya oferta esta relacionada con el objeto de la Red.

Fuente: Consolidado mensual Bancóldex año 2007 - 2008

10.2.5 Capacitaciones. Bancóldex tiene como objetivos de este programa, promover el mejoramiento de la gestión de las empresas a partir del acceso de los empresarios a programas de formación, capacitación y actualización que tengan impacto en sus resultados; impulsar la gestión empresarial competitiva de las Pymes (pequeñas empresas según la clasificación de la ley 590 del 2000) a partir del aporte en capacitación al recurso humano.

El Programa General de Formación y Actualización Empresarial se desarrolla a través de tres tipos de actividades que permiten a Bancóldex participar como Banco de Desarrollo en la transformación y evolución de las pymes ante el reto de la internacionalización de la economía.

- Programación Gerencial para pequeñas empresas (programa presencial).

La Programación Gerencial busca capacitar a la pequeña empresa mediante un programa de formación presencial teórico-práctico en temas de mercadeo, finanzas y comercio exterior. Se ha llevado a cabo durante el 2006 en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cartagena, Barranquilla, Cali, Pereira, Ibagué, Bucaramanga, Neiva, Pasto, Montería, Cúcuta y en el 2007 se realizó adicionalmente en Popayán, Villavicencio, Santa Marta, San Andrés, Tunja, Sogamoso, Duitama y Valledupar, entre otras. Cada ciclo consta de tres módulos y tiene una duración de dos días con intensidad de ocho horas diarias. Estos módulos son:

- Planeación, gerencia y estrategia.
- Mercados y comercio exterior.
- Gestión financiera.

A las empresas asistentes se les entrega todo el material de apoyo necesario (memorias en CD, talleres que se realizan durante las sesiones, curso virtual de "Acceso a crédito" y las cartillas didácticas de Bancóldex: "Coberturas cambiarias" y "Acceso a crédito") y el correspondiente certificado al cumplir con el requisito. Para este programa Bancóldex convoca a los empresarios junto con los gremios y las Cámaras de comercio aliadas en las regiones y lo desarrolla gracias al apoyo de universidades, específicamente la Universidad del ICESI de Cali. Es importante resaltar que este servicio no financiero del Banco no tiene costo para los empresarios asistentes. En la ciudad de Pasto se realizaron dos eventos de formación empresarial con grandes resultados en la participación y motivación empresarial. Se efectuó el desarrollo del ciclo II y III.

Cuadro 10. Capacitaciones realizadas en la ciudad de Pasto

Actividad	Numero de ciclos	Coordinado por	Empresas asistentes
Programa de Formación Gerencial para pequeña empresa a progresar	II	Bancóldex	65
Programa de Formación Gerencial para pequeña empresa a progresar	III	Bancóldex	65
Total			130

Fuente: Consolidado mensual Bancóldex año 2007 - 2008

Bancóldex, ha desarrollado desde el año 2006 tres ciclos de formación gerencial, los cuales no han sido evaluados para identificar fortalezas y debilidades que pudieron presentarse en dicha ejecución. Partiendo de éste hecho, se realizó la evaluación de los dos ciclos llevados a cabo durante la gestión del pasante en la ciudad de Pasto.

10.3 RESULTADOS EVALUACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN GERENCIAL PARA PEQUEÑA EMPRESA CICLO II Y III

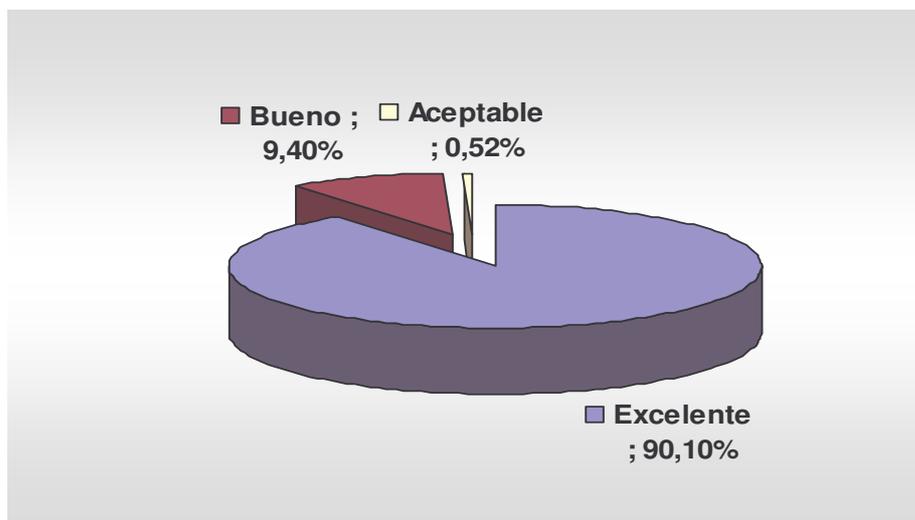
Es importante para la entidad medir los resultados alcanzados después de la realización de cada evento de formación dirigido al segmento empresarial, para de esta manera conocer la calidad de los conferencistas participantes, los aspectos sobresalientes y aquellos que se deben fortalecer para ir en búsqueda de un programa cada vez más competitivo que logre el impacto esperado por la entidad.

El trabajo de campo se realizó a través de la aplicación de encuestas, a los 192 empresarios asistentes, con el fin de recoger información tendiente a identificar la opinión de los empresarios de la ciudad de San Juan de Pasto que participaron del evento de formación gerencial ciclo II y III, realizado con el apoyo de la Cámara de Comercio de Pasto.

10.3.1 Resultados evaluación de conferencistas. El desarrollo del ciclo II contemplo la participación de cinco conferencistas, quienes desarrollaron los temas de: gerencia estratégica para pequeña empresa, empresas familiares, gestión financiera, aspectos para acceder a crédito y mercadeo y comercio exterior, mientras el desarrollo del ciclo III incluyó la participación de dos conferencistas, con la temática de: gestión del recurso humano y administración de personal, cuya evaluación general frente al desempeño en cuanto a los siguientes aspectos: dominio conceptual del tema, manejo de público, metodología

utilizada, uso de ejemplos para explicar la teoría y asistencia adecuada para resolver dudas fue la siguiente:

Gráfica 27. Evaluación de conferencistas



Fuente: presente estudio año 2007 - 2008

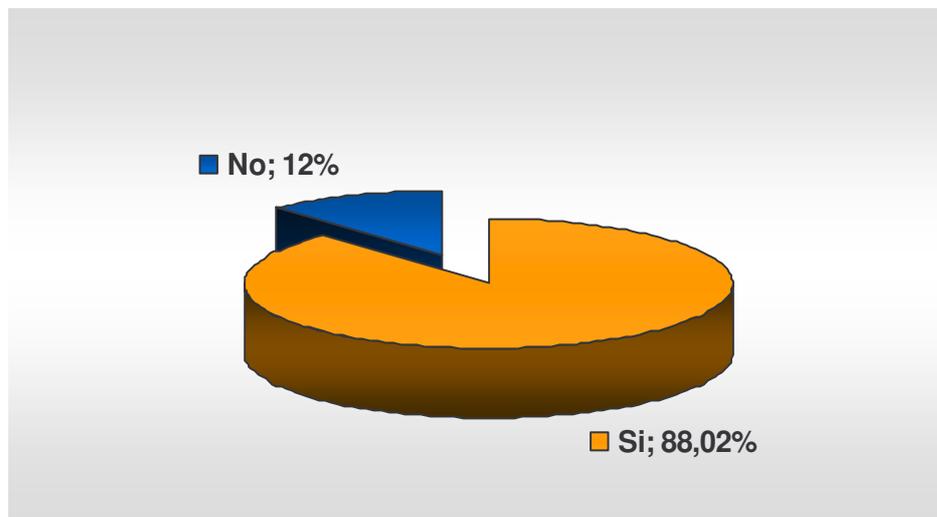
Como se observa en la gráfica 25 el 90.10% cuyo número corresponde a 173 participantes opinaron que el desempeño general de los conferencistas fue excelente, de una totalidad de 192 asistentes, mientras el 9.40% (18) calificó como Bueno y el 0.52% (1) aceptable. La calidad de los conferencistas por los anteriores resultados obtenidos se confirma, es de gran importancia hacer énfasis en la experiencia y gestión en temas de empresarialidad que posee los profesionales de la Universidad del ICESI de Cali para desarrollar estos importantes temas que hacen parte del programa de formación gerencial.

10.3.2 Evaluación general del ciclo II y III. La evaluación general del ciclo II y III, parte de identificar el desempeño de aquellos factores que influyeron en el desarrollo del evento y sobre los cuales es determinante conocer la opinión del público asistente, arrojando resultados que se agregan al mejoramiento integral del programa de formación que busca en todos los contextos convertirse en la mejor herramienta formativa y competitiva para los empresarios a través de la gestión del conocimiento, generado bajo éstos espacios.

A continuación, se definen los aspectos que permitieron evaluar la dinámica del evento en cuanto a: la utilización de talleres, el contenido general de las conferencias, duración y horario de la jornada, cumplimiento de los temas programados, aplicabilidad del tema en la labor del empresario, instalaciones físicas, entre otros, permitiendo obtener la siguiente información:

Utilización de talleres para explicar la teoría: Como lo muestra la gráfica 21, durante el desarrollo del ciclo II y III, si existió la utilización de talleres que facilitaron la comprensión y aplicabilidad de los contenidos expuestos por cada uno de los conferencistas registrando un porcentaje correspondiente al 88.02% de un número total de 169 empresarios que manifestaron su elección de esta manera y el 12% que opinaron que no hubo la utilización de talleres que complementaran la teoría. Este concepto fue proporcionado por 23 participantes.

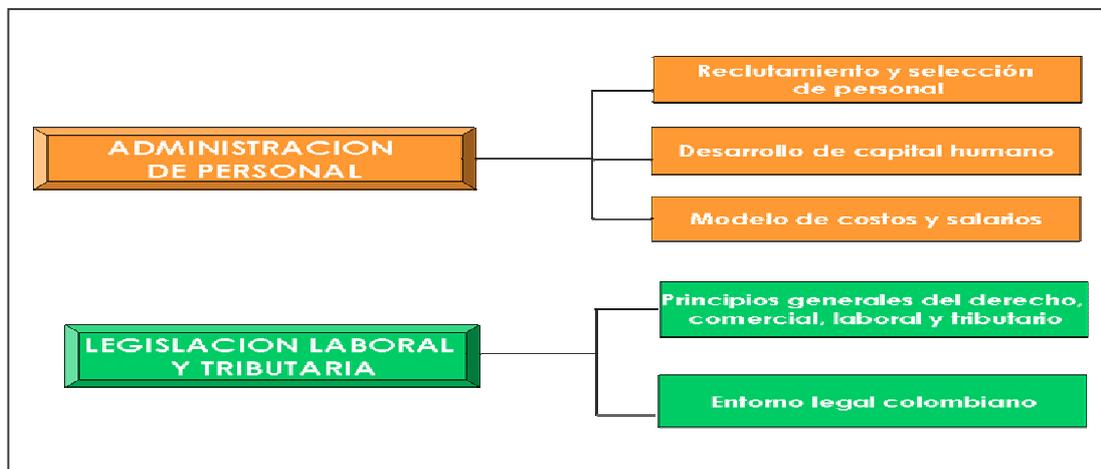
Gráfica 28. Utilización de talleres para explicar la teoría



Fuente: presente estudio año 2007 -2008

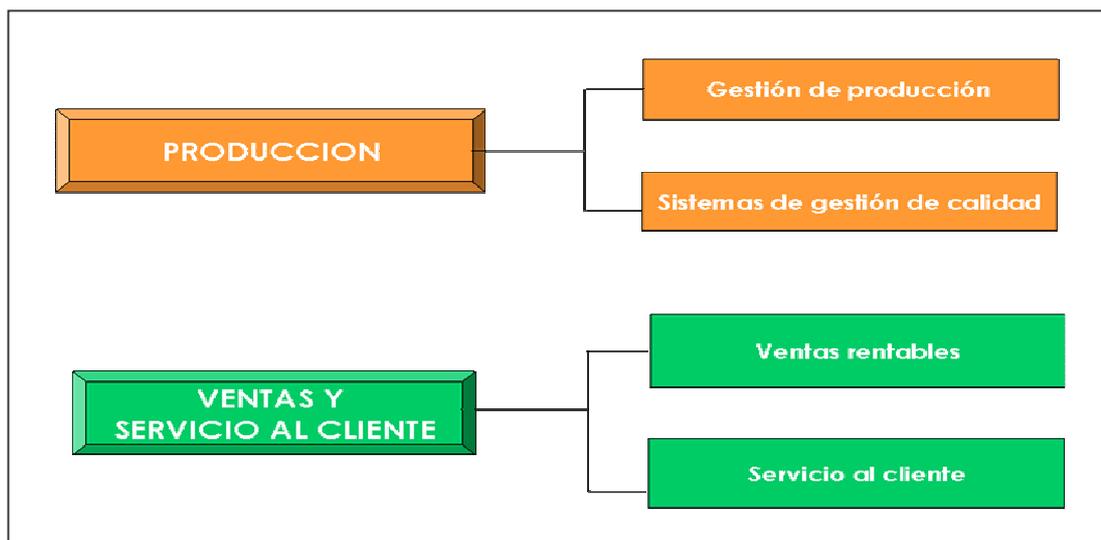
Contenido general de las conferencias: El contenido de los ciclos II y III se concentran en la siguiente temática:

Gráfica 29. Descripción ciclo II



Fuente: Archivos Bancóldex 2007

Gráfica 30. Descripción ciclo III

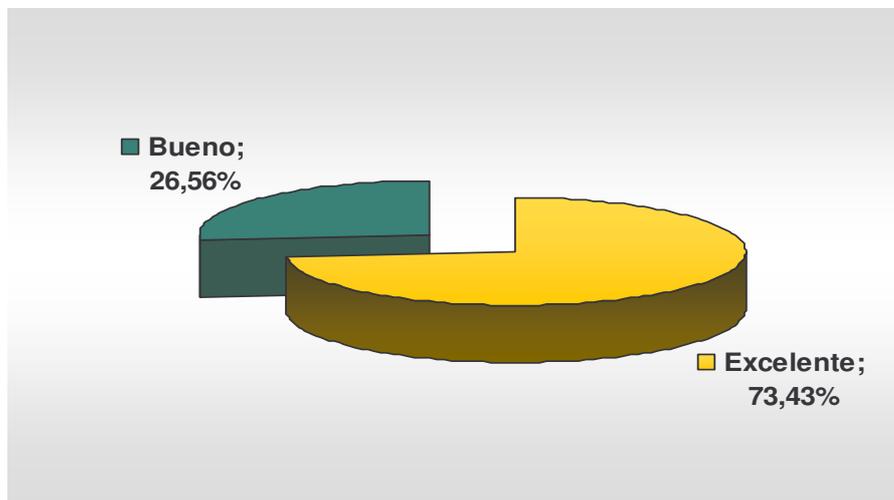


Fuente: Archivos Bancóldex 2007

El contenido general de las conferencias que se realizaron durante el ciclo II y III fue calificado por la mayoría de los participantes como excelente, obteniendo un porcentaje del 73,43% el cual concentra la opinión de 141 empresarios, mientras el 26,56% de los empresarios evaluó éste aspecto como bueno.

Como se observa en los esquemas anteriores, la temática desarrollada durante los ciclos II y III cubre las principales necesidades de información de los empresarios.

Gráfica 31. Calificación del contenido general de las conferencias

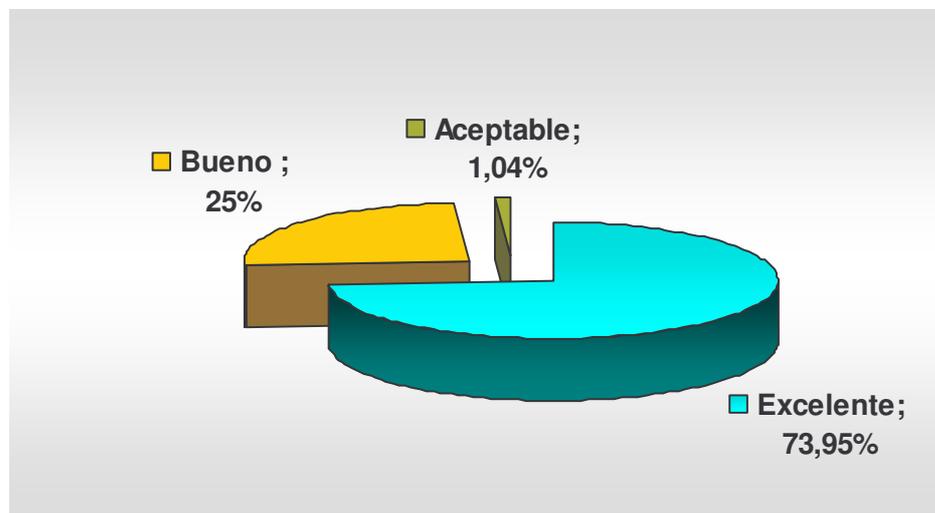


Fuente: presente estudio año 2007 - 2008

Duración y horario de la jornada: En cuanto a la duración de intensidad horaria utilizada para llevar a cabo el evento, el 73,95% del total de los encuestados opinó que fue excelente, el 25% bueno y el 1,04% aceptable. Éste último hace referencia a la opinión de 2 participantes. Como se observó anteriormente, la duración del programa requiere de dos días para dar cumplimiento al contenido programado (aproximadamente 16 horas).

Teniendo en cuenta la disponibilidad y tiempo de los empresarios, partiendo del hecho que el programa es diseñado y dirigido para gerentes, quienes toman las decisiones y pueden implementar estrategias de mejoramiento para sus negocios.

Gráfica 32. Duración y horario de la jornada

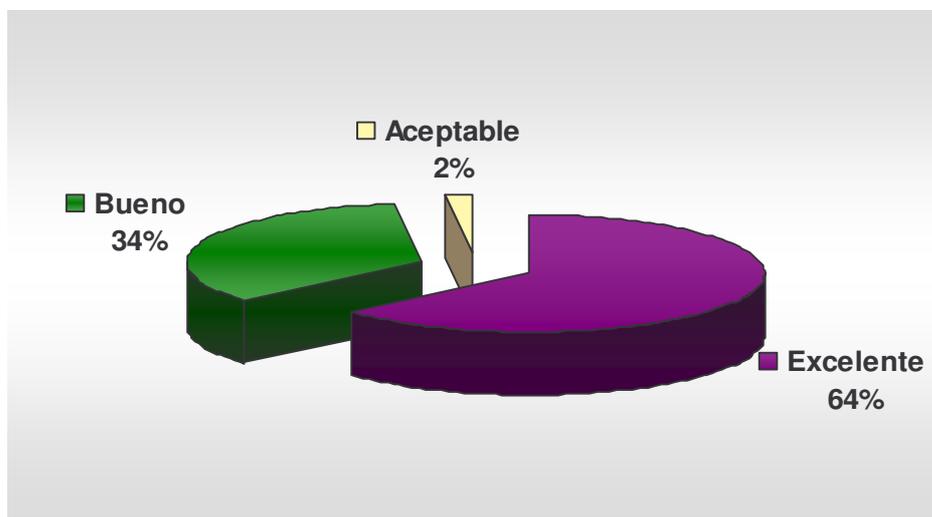


Fuente: presente estudio año 2007 - 2008

Cumplimiento de los temas programados: El cumplimiento de los temas programados fue evaluado por el 64% como excelente, esta opinión fue dada por 123 empresarios, el 34% lo calificó como bueno cuyo porcentaje hace referencia a 65 empresarios y el 2% como aceptable, dicha apreciación corresponde a 4 participantes, tal como lo indica la gráfica.

El cumplimiento de los temas programados van sujetos a la puntualidad y desarrollo de la agenda propuesta para los empresarios, como el tiempo es limitado, los conferencistas cubren todo el contenido previsto, para no saltar información y completar el programa establecido.

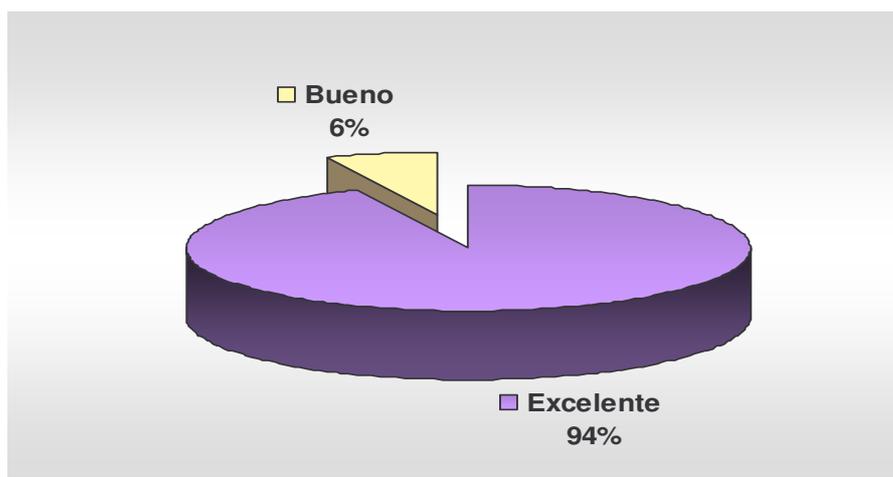
Gráfica 33. Cumplimiento de temas programados



Fuente: presente estudio año 2007 - 2008

Aplicabilidad de los temas en la labor del empresario: Como lo muestra la gráfica 31, el 58% afirmó que la aplicabilidad de los temas desarrollados durante el evento es excelente, el 40% opinó que es buena y el 2% que corresponde a 2 personas consideró éste aspecto como aceptable. Es importante tener en cuenta que el Programa de Formación Gerencial es dirigido exclusivamente a gerentes de la organización, puesto que ellos son quienes toman las decisiones para sus negocios y puede realizar cambios que les permitan mejorar su competitividad.

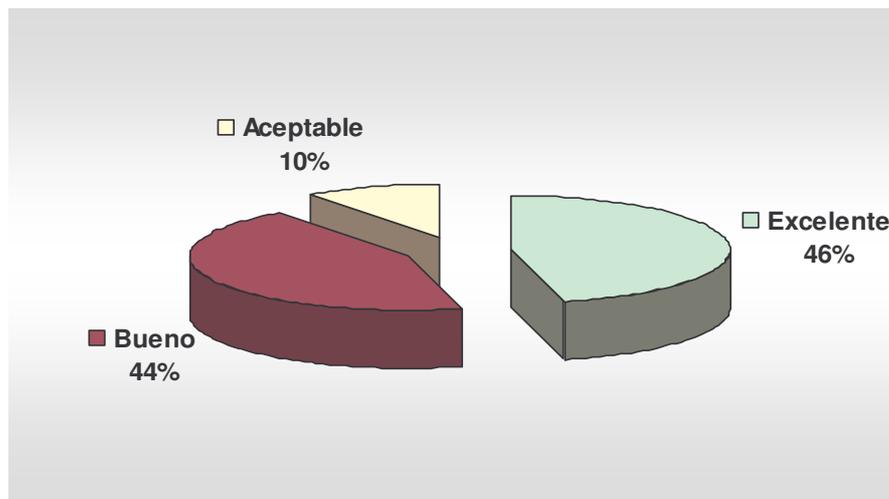
Gráfica 34. Aplicabilidad del tema en la labor del empresario



Fuente: presente estudio año 2007- 2008

Instalaciones: tamaño, comodidad, iluminación y sonido. Las instalaciones y los demás factores como: tamaño, comodidad, iluminación y sonido del lugar durante el desarrollo del evento (Cámara de Comercio de Pasto – Centro de Convenciones) fue calificado por la mayoría de los encuestados como excelente con un porcentaje del 46%, seguido de Bueno con el 44% y aceptable con el 10% cuya opinión hacer referencia a la opinión de 10 empresarios.

Gráfica 35. Instalaciones físicas



Fuente: presente estudio año 2007 - 2008

Temas que les gustaría tratar a los empresarios en los próximos eventos de Formación Gerencial Ciclo II y III. Para realizar éste análisis se tomaron los aspectos más representativos a partir del mayor número de respuestas obtenidas, seleccionándolas en 15 grupos, así:

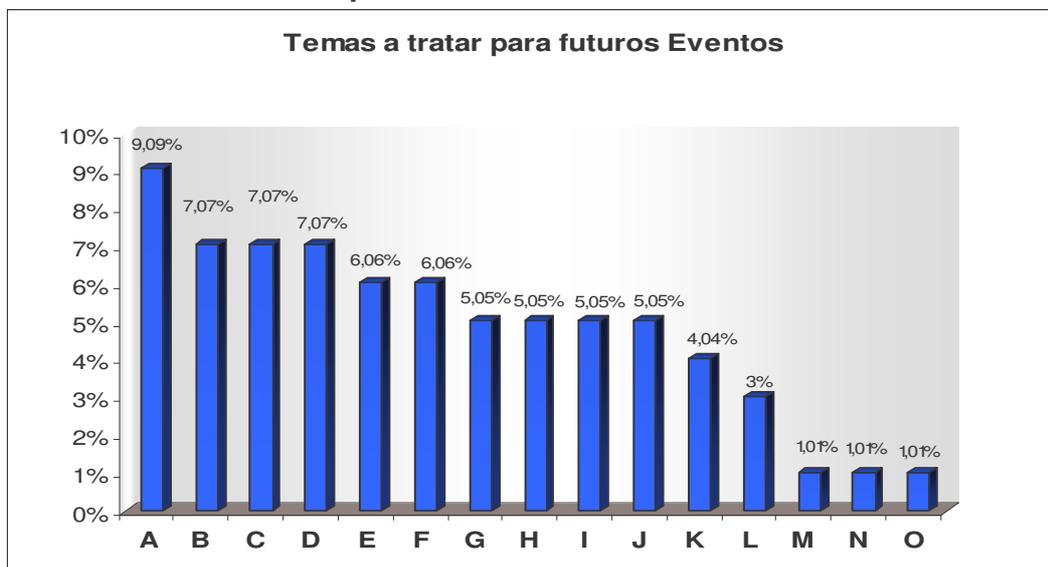
Tabla 5. Temas adicionales

	ASPECTOS	NÚMERO TOTAL Frecuencia
A	Gestión Financiera	20
B	Software y Tecnología para pequeña Empresa	15
C	Recurso Humano	10
D	Disposiciones Tributarias	10
E	Asociatividad	8
F	Publicidad y Mercadeo	7
G	Gestión de Calidad	6
H	Motivación y liderazgo Empresarial	6
I	Negocios Internacionales	5
J	Gestión de Proyectos	5
K	Creación de Empresas	4
L	Planeación Estratégica	3
M	Conciliación Jurídica en Famiempresas	2
N	Técnicas de Negociación y Ventas	1
O	Contratación Laboral	1
	Total	148

Fuente: presente estudio año 2007 - 2008

Nota: la sumatoria del total no completa el número de participantes de los eventos cuyo valor corresponde a 192 empresarios, puesto que no todos dieron sus opiniones sobre el interrogante.

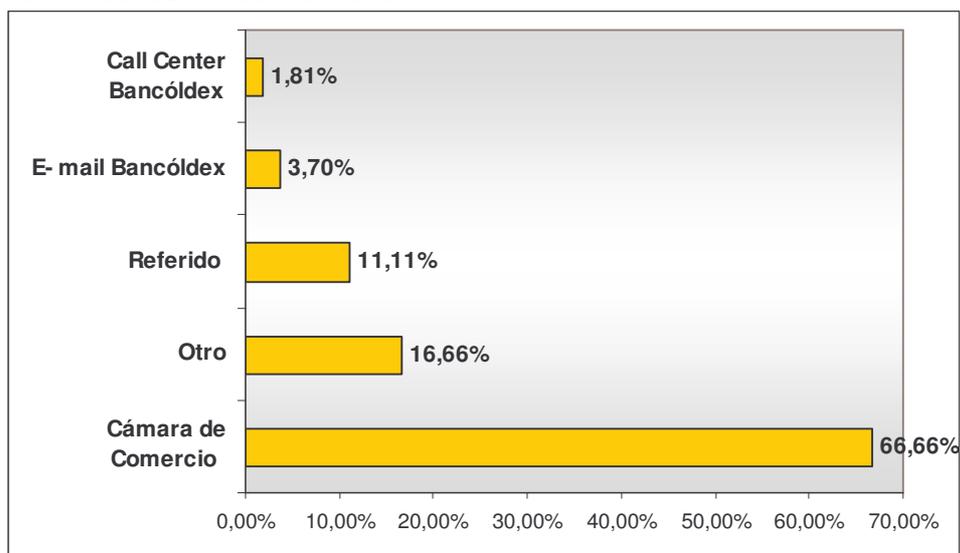
Gráfica 36. Temas a tratar para futuros eventos



Fuente: Presente estudio.

Medio de comunicación por el cual se enteraron los empresarios del Programa de Formación Empresarial Ciclo II y III: La gráfica 34 muestra que del total de los empresarios encuestados el 66,66% (128) considero que el medio de información por el cual se enteró de la realización de el evento fue a través de la Cámara de Comercio, el 16,66 % (32) opto por la alternativa Otros (9), seguido de los Referidos con el 11,11% (6), E-mail de Bancóldex con el 3,70% (2).

Gráfica 37. Medios de comunicación



Fuente: presente estudio año 2007- 2008

Como se observa el segundo porcentaje más alto corresponde a **Otros** representado un valor del 16.66 %. En el se encuentran los demás medios a través de los cuales se hizo extensiva la invitación: Funcionario Bancóldex con el 56%, Amigos con el 33% y otras entidades como CONTACTAR con el 11%.

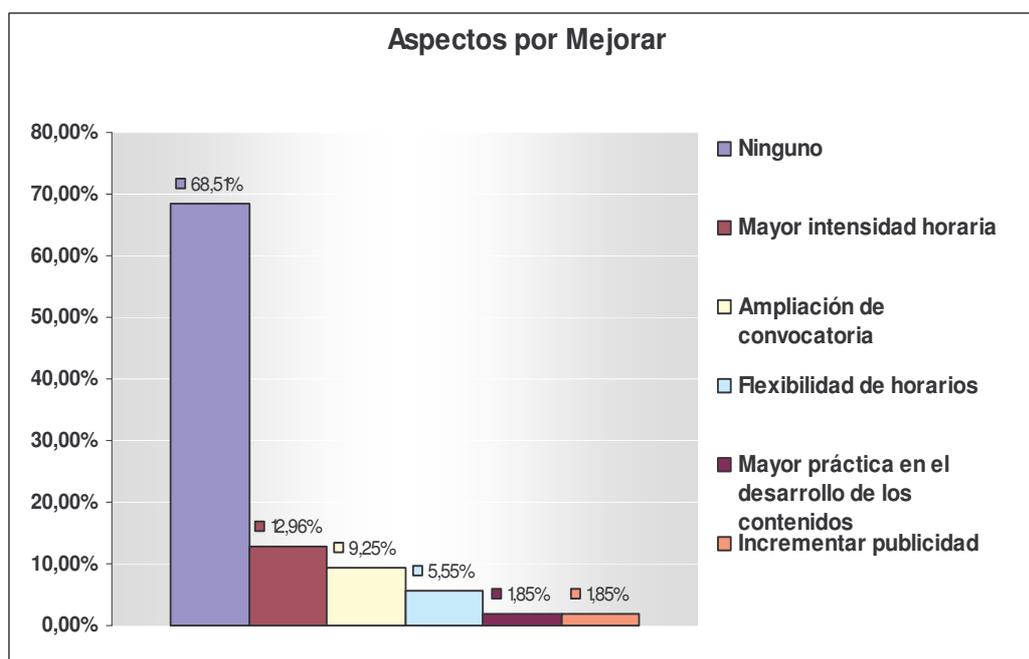
Tabla 6. Otro medio de información

OTROS	%
Funcionario Bancóldex Pasto	56%
Amigos	33%
Otras entidades	11%

Fuente: presente estudio año 2007 - 2008

Aspectos que mejorar para futuros eventos ciclo II: Conocer y acoger las sugerencias y comentarios realizados por parte de los empresarios para desarrollar futuros eventos, permiten fortalecer la gestión que se viene realizando. Las sugerencias y comentarios arrojados durante el presente estudio fueron:

Gráfica 38. Aspectos por mejorar



Fuente: presente estudio año 2007

De acuerdo al resultado arrojado por las encuestas, se pudo identificar que la mayoría de los empresarios cuyo porcentaje corresponde a 68.51% opinó que Ningún aspecto debe mejorarse. Cabe resaltar en éste ítem los comentarios

positivos que se recibieron del evento por parte de los empresarios, los cuales se resumen en la importancia de realizarlos con mayor frecuencia éste tipo de actividades, debido al gran aporte que puede generar para la mejora de sus negocios, que van en búsqueda de lograr mayores índices de competitividad..

Mayor intensidad horaria. Con el 12.96% fue uno de los aspectos que los empresarios les gustaría que se tuviera en cuenta, puesto que manifestaron que los contenidos desarrollados en el evento requieren de mayor tiempo para su comprensión, quedan dudas por despejar y piensan en la importancia que haya espacio para ello, de igual manera el tiempo limitado imposibilita que se abarquen todos los contenidos ó que por el contrario se traten de manera general y no se profundice o amplíe mayor información.

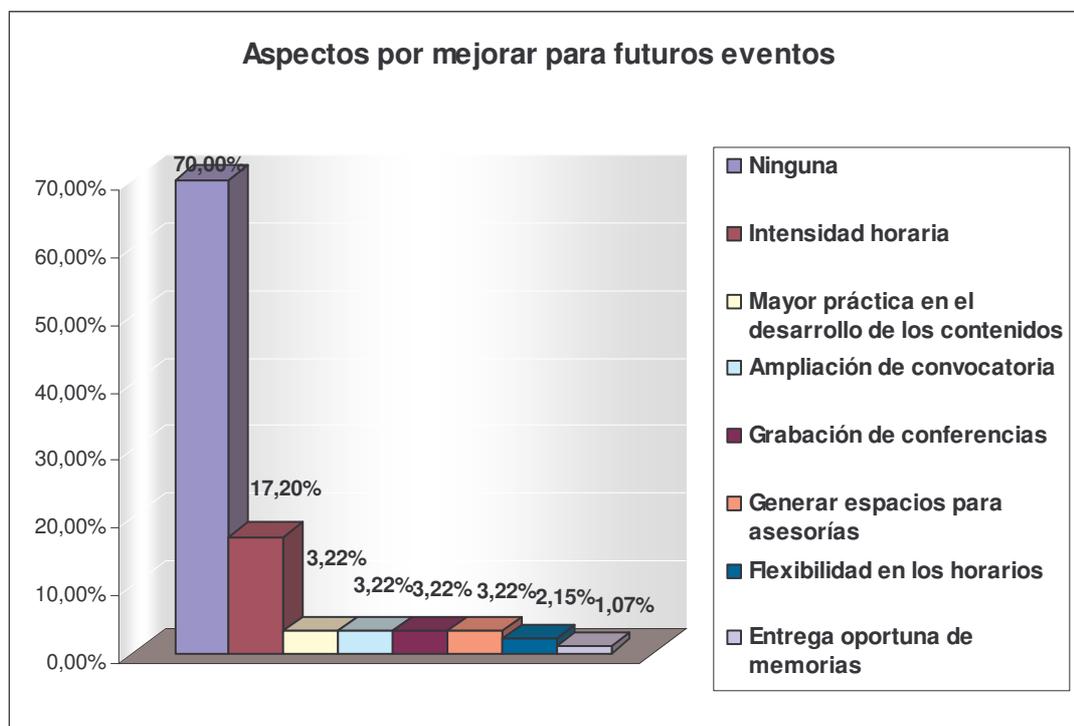
Ampliación en la convocatoria. Con el 9.25 % es el tercer aspecto, el cual hace referencia a que éste tipo de eventos sean dirigidos a todo tipo de empresas, entre ellas las micro.

Flexibilidad en el horario. Obtuvo un porcentaje del 5.55%. Se denota la necesidad de poder programar éste tipo de eventos en espacios que no interrumpan las actividades laborales, proponiendo los fines de semana como una alternativa que puede evaluarse para futuros eventos.

Implementar ejercicios más prácticos para aplicar la teoría e incrementar la publicidad. Obtuvieron el mismo porcentaje el cual corresponde al 1.85%, comentarios dados por dos participantes.

Aspectos que mejorar para futuros eventos ciclo III:

Gráfica 39. Aspectos por mejorar



Fuente: presente estudio año 2007 - 2008

De acuerdo a la información anterior, se puede afirmar que del total de los encuestados, el 70% opinó que Ningún aspecto debe mejorarse. El interés de los participantes, hace que soliciten mayor tiempo e Intensidad horaria como lo indica la gráfico 55, ubicándolo en el segundo aspecto por mejorar, con un porcentaje del 17.20% con el fin de abarcar con mayor detenimiento los contenidos y profundizar sobre la temática generada.

Implementar ejercicios más prácticos para aplicar la teoría e incrementar la publicidad. Fue el tercer aspecto señalado en gráfico que debe tenerse en cuenta con el fin de aplicar los contenidos que se desarrollen en las conferencias para facilitar la comprensión. Éste aspecto obtuvo un porcentaje del 3.22%, de igual manera con el aspecto de Ampliación de la convocatoria con el 3.22 lo cual hace referencia para que se incluya e integre a éstos eventos a las microempresas ó se lleven a cabo eventos orientados a éste tipo de empresas.

Grabación de las conferencias. El cual corresponde al 3.22%, la cual se convierte en una alternativa para retroalimentar los contenidos que se desarrollen durante el evento.

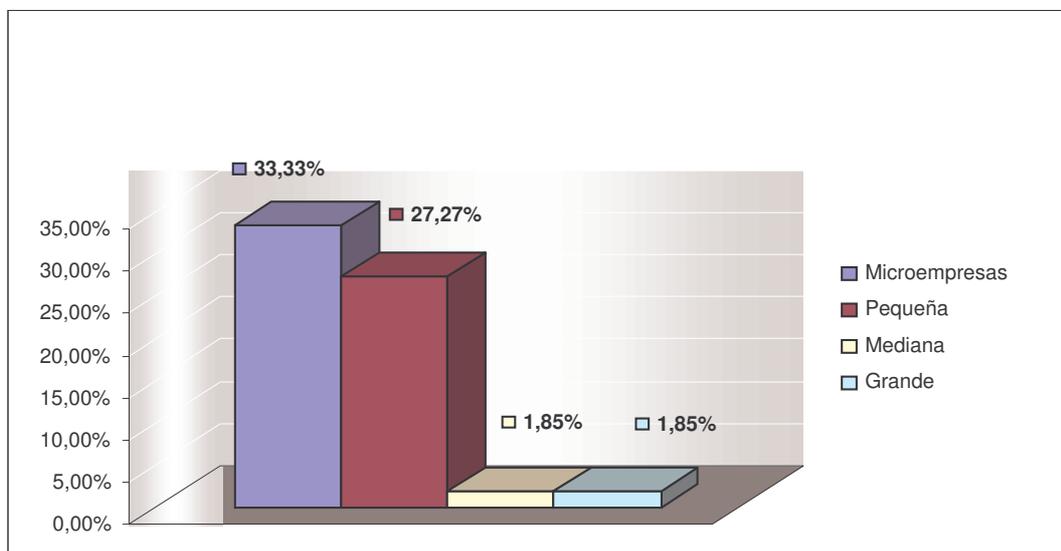
Generar espacios para asesorías. Con el 3.22% obtuvo de igual manera el mismo porcentaje. Para el caso de contratación laboral se generaron varias dudas las cuales no alcanzaron a resolver y por lo tanto se propone programar estos espacios para asesorías especializadas o pequeños consultorios, que aportarían grandes herramientas para la toma de decisiones de los gerentes.

Flexibilidad en el horario. Obtuvo un porcentaje del 2.15 %. Se identifica la necesidad de poder programar éste tipo de eventos en espacios que no interrumpen las actividades laborales, proponiendo los fines de semana como una alternativa que puede evaluarse para futuros eventos.

Y por último la entrega oportuna de las memorias del evento con el 1.07%.

Tipo de empresas asistentes al evento de acuerdo a la clasificación Mipyme Ciclo II: De acuerdo a la clasificación Mipyme por nivel de activos totales (Ley 590 de 2000), las empresas que asistieron al evento corresponden en su mayoría a Microempresas con el 33.33%, seguido del 27.27% el cual relaciona a la pequeña empresa y un menor porcentaje la empresa mediana y grande con el 1.85% para cada caso.

Gráfica 40. Tipo de empresas asistentes al evento de acuerdo a la clasificación Mipyme ciclo II

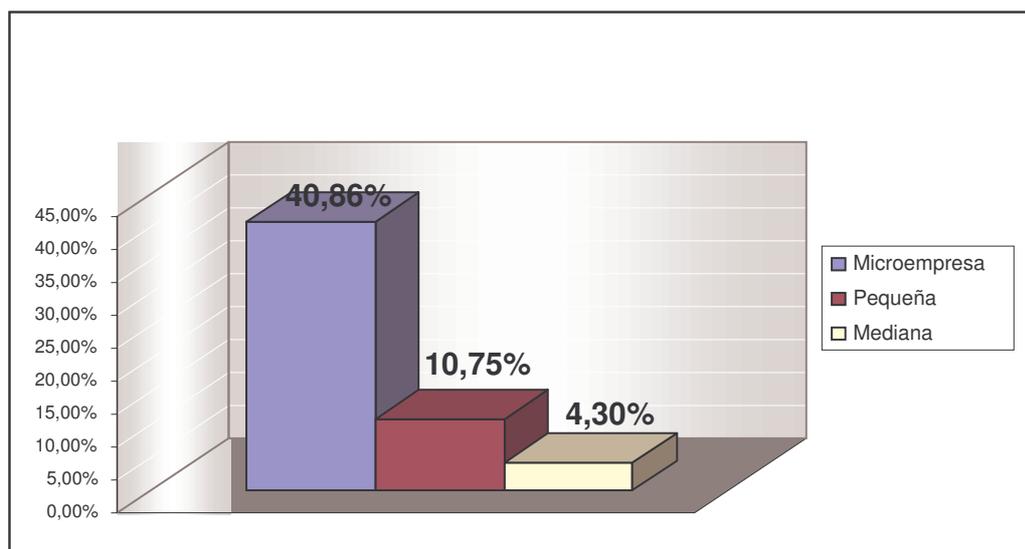


Fuente: presente estudio.

Tipo de empresas asistentes al evento de acuerdo a la clasificación Mipyme ciclo III: Como lo indica la gráfica 38, el mayor número de empresas de acuerdo a la clasificación Mipyme (activos totales) se concentró en el grupo de las

microempresas obteniendo un porcentaje del 40.06%, seguido del 10.75% el cual corresponde a pequeña y el 4.30% a mediana.

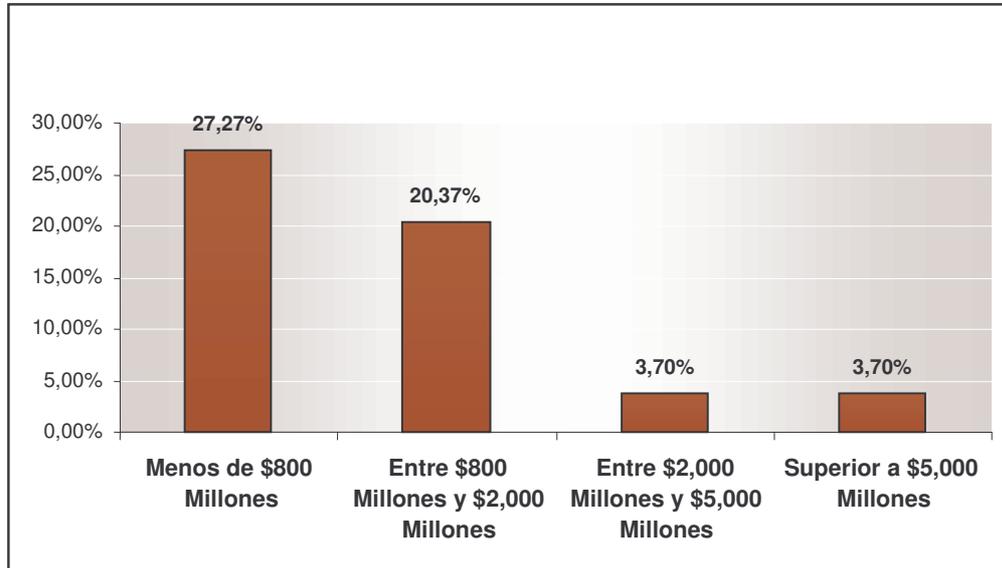
Gráfica 41. Tipo de empresas asistentes al evento de acuerdo a la Clasificación Mipyme



Fuente: presente estudio.

Ventas anuales registradas al último año de cada empresa participante ciclo II: El rango de ventas anuales durante el último año se relaciona con la información anterior: el mayor número de empresas participantes correspondió a las microempresas obteniendo ingresos anuales entre el rango: Menos de \$800 Millones cuyo porcentaje es de 27.27%, seguido del 20.37% entre un rango de \$800 Millones y \$2.000 Millones anuales, el 3.70% se encuentran en el rango entre \$2.000 Millones y \$5000 Millones y el 3.70% Superior a \$5.000 Millones.

Gráfica 42. Ventas anuales último año

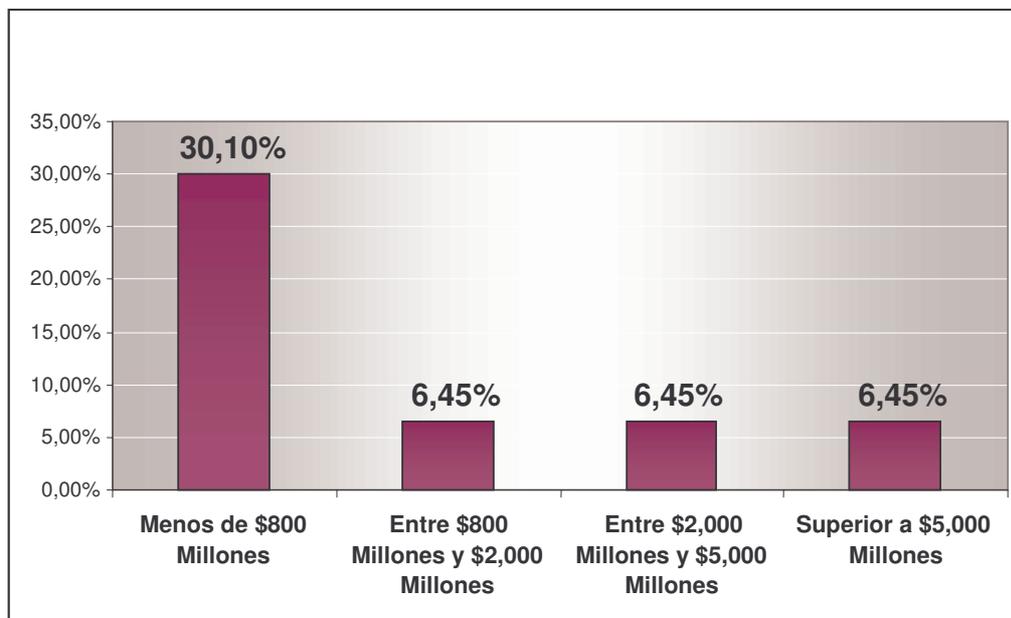


Fuente: presente estudio año 2007- 2008.

Nota: Tanto los activos totales como los ingresos en ventas anuales de cada empresa es información de carácter confidencial y por tener este perfil un porcentaje del 48% el cual corresponde a 19 empresarios no diligencio éstos espacios descritos en la encuesta.

Ventas anuales registradas al último año de cada empresa participante ciclo III:

Gráfica 43. Ventas anuales último año



Fuente: presente estudio año 2007 -2008

El rango de ventas anuales durante el último año se relaciona con la información anterior: el mayor número de empresas participantes correspondió a las microempresas obteniendo ingresos anuales entre el rango: Menos de \$800 Millones cuyo porcentaje es de 30.10%, seguido del 6.45%% entre un rango de \$800 Millones y \$2.000 Millones anuales, el 6.45% se encuentran en el rango entre \$2.000 Millones y \$5000 Millones y el 6.45% restante superior a \$5.000 Millones.

Nota: Tanto los activos totales como los ingresos en ventas anuales de cada empresa es información de carácter confidencial y por tener este perfil un porcentaje del 50% el cual corresponde a 47 empresarios no diligencio éstos espacios descritos en la encuesta.

10.4 RELACIÓN GENERAL DE EVENTOS DE FORMACIÓN FINANCIERA Y EMPRESARIAL ENTORNO REGIONAL Y LOCAL

Cuadro 11. Total eventos.

Tipo de Actividad	Número de Actividades	Número de Contactos
Capacitaciones Comerciales	18	104
Capacitaciones Operativas	6	7
Reuniones para generación de negocios con entidades financieras.	85	110
Conferencias Financieras	8	1325
Conferencias No Financieras	2	44
Jornadas Empresariales	2	10
Reuniones	22	40
Capacitaciones Programa de Formación Gerencial para Pequeña Empresa	2	130
Total	144	1770

Fuente: presente estudio año 2007 - 2008.

11. PLAN ESTRATÉGICO DE GESTION FINANCIERA Y COMERCIAL BANCÓLDEX S.A. OFICINA PASTO 2007-2008

La elaboración de éste plan, surge de la necesidad de mejorar la gestión que se adelanta desde la oficina de representación Pasto tanto por el sector financiero como empresarial. Pero no sólo mejorar sino mantener el desempeño que ha permitido alcanzar la dinámica que actualmente posee Bancóldex en el Departamento de Nariño, para eso es importante conocer los logros financieros alcanzados por la entidad en la región en cuanto a colocación de recursos para el desarrollo empresarial.

A continuación se muestra el ejercicio de la entidad en materia crediticia respecto a la administración del Cupo Especial Línea Galeras y volumen de colocaciones durante el periodo de gestión del actual ejecutivo.

Cupo Especial Volcán Galeras

El 15 de noviembre de 2005, el Gobierno Nacional expidió el Decreto 4106 de 2005 por el cual se declara la existencia de una situación de desastre (de carácter departamental) en los municipios de Pasto, Nariño y La Florida, en el Departamento de Nariño, debido al incremento de actividad del Volcán Galeras y alta probabilidad de erupción con posibles consecuencias catastróficas.

Bancóldex, con el objeto de contribuir a la superación de las dificultades económicas y financieras surgidas por la actividad del Volcán Galeras, se dio lugar a la creación de un Cupo Especial de crédito para empresas localizadas en los municipios de Pasto, Nariño, y La Florida, mediante la oferta de recursos de mediano plazo. El objetivo de este cupo, creado por convenio celebrado entre el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, fue aliviar las cargas financieras de empresarios de estos municipios.

A continuación se dan a conocer sus condiciones y características:

Cupo disponible	Aproximadamente treinta y tres mil ochocientos millones de pesos (COP 33.800 millones).
Vigencia del cupo	Hasta el agotamiento de los recursos.
Intermediarios	Bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas financieras, ONG's financieras, cooperativas con actividad de

ahorro y/o crédito, fundaciones financieras, cajas de compensación y fondos de empleados con cupo disponible en Bancóldex.

Beneficiarios

Personas naturales y jurídicas, con actividad urbana, productoras o comercializadoras de bienes y servicios, cualquiera que sea su clasificación por tamaño, con no menos de seis meses de estar desarrollando la actividad para la cual solicita el crédito y que estén localizadas en los municipios de Pasto, Nariño y La Florida.

Estos créditos podrán ser otorgados a los socios o aportantes de sociedades a ser capitalizadas, siempre y cuando éstas desarrollen su actividad en los municipios ya mencionados. Posterior al desembolso de los recursos la empresa capitalizada deberá remitir, por conducto del intermediario financiero, certificación expedida por el revisor fiscal o el que haga sus veces, en la que se acredite la correcta aplicación del crédito.

El intermediario deberá mantener los soportes correspondientes que acrediten que la empresa beneficiaria está localizada en uno de los municipios señalados por las normas vigentes.

Actividades financiables:

Se consideran como actividades financiables las de transformación industrial y artesanal, comercial y de servicios. Se exceptúan las actividades agropecuarias.

Destino de los recursos:

Los recursos podrán destinarse para:

Capital de trabajo

Materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos y de funcionamiento.

Activos fijos

Compra o arrendamiento (leasing) de maquinaria, equipo, vehículos, herramientas, bodegas, locales y adecuación de instalaciones, y las demás inversiones requeridas para el desarrollo de su actividad industrial, comercial o de servicios, siempre y cuando la inversión no esté ubicada en zona de amenaza volcánica alta,

	según mapa de amenazas establecido por INGEOMINAS.
Consolidación de Pasivos	Sustitución de pasivos para aliviar flujo de caja.
Capitalización	Financiar nuevos aportes de capital.
Crédito máximo por empresa:	Para microempresas ³⁵ hasta cien millones de pesos (COP 100 millones), para pequeñas empresas hasta trescientos millones de pesos (COP 300 millones) y para medianas y grandes hasta quinientos millones de pesos (COP 500 millones).
Plazos	Hasta cinco (5) años
Período de Gracia	Incluido hasta doce (12) meses de gracia a capital.
Amortización de capital	Mensual, trimestral o semestral.
Pago de intereses	En su equivalente, mes, trimestre o semestre vencido.
Tasa de interés al Intermediario:	DTF (E.A.) – 2.00 % (E.A.)
Tasa de interés al empresario	Para Microempresas: Hasta DTF (E.A.) + 8% (E. A). Para Pequeñas: Hasta DTF (E.A.) + 5.70% (E. A). Para Medianas y Grandes: Libremente negociable

Con el objetivo de facilitar el acceso a los recursos ofrecidos en este Cupo Especial de crédito, los beneficiarios pudieron hacer uso de las garantías establecidas por el Fondo Nacional de Garantías – F.N.G. para esta línea de crédito, bajo la modalidad de banca de segundo piso, con un cubrimiento del 50% total del crédito, cuya comisión fue subsidiada por el Gobierno.

³⁵ Se consideran microempresas las unidades empresariales con activos totales de hasta 500 s.m.m.l.v., pequeñas empresas las que tengan activos totales mayores a 500 s.m.m.l.v. y hasta 5.000 s.m.m.l.v., medianas empresas las que tengan activos totales mayores a 5.000 s.m.m.l.v. y hasta 30.000 s.m.m.l.v., de acuerdo con la clasificación consignada en la Ley 590/ 2000 – Ley Mipyme y las normas que la modifiquen. Las grandes empresas son todas aquellas que tengan activos totales mayores al rango señalado para de medianas empresas.

Informe final cupo especial Volcán Galeras

El 5 de septiembre de 2007 se formalizó la suspensión del cupo especial Volcán Galeras, los recursos designados para esta línea de crédito fueron utilizados en su totalidad, y actualmente continúa bajo éste estado, temporalmente hasta un nuevo de recursos.

El informe final, el cual muestra la distribución de los recursos en los diferentes aspectos se presenta a continuación:

Cuadro 12. Año de desembolso

Año de Desembolso	Desembolso Total COP	Número de Desembolso
2006	10.795.279.693	114
2007	27.102.783.016	265
Total	37.898.062.709	379

Fuente: archivos Bancóldex 2007.

Cuando se dio apertura al cupo, el sistema financiero estaba renuente a la colocación de éstos recursos, sujeta más que todo al desconocimiento operativo de la línea, por tal razón se observa que en el año 2006 era menor el monto de colocación a comparación del año 2007 donde los intermediarios financieros dispararon el número de operaciones.

Cuadro 13. Participación por sector económico

Descripción Macrosector	Desembolso Total COP	Número de Desembolso
Agropecuario y agroindustrial	4.961.540.572	38
Comercio	9.535.736.548	115
Metalurgia, metalmecánica y equipos eléctricos.	3.523.470.719	29
Otras Manufacturas	2.903.184.264	35
Papel, cartón, editoriales e impresos	128.647.473	2
Químicos, plástico y petróleo	4.387.781.800	35
Servicios	12.160.701.333	119
Textiles, confecciones y cuero	297.000.000	6
Total	37.898.062.709	379

Fuente: archivos Bancóldex 2007

Como se observa en el anterior cuadro, el sector con mayor participación fue el de comercio, debido a que la economía de la región se concentra en su mayor parte en ésta actividad, éste dato lo comprueba el número de establecimientos registrados en Cámara de Comercio con actividad económica correspondiente a comercio, a 2005 existían 6005 empresas en Pasto dedicadas a éste sector, con una participación del 57.9%³⁶.

Cuadro 14. Destino de inversión

Destino	Desembolso Total COP	Número de Desembolsos
Capital de Trabajo	25.164.300.000	260
Consolidación de Pasivos	392.138.444	4
Inversión Fija	9.384.565.025	85
Leasing	2.957.059.240	30
Total	37.898.062.709	379

Fuente: archivos Bancóldex 2007

Cuadro 15. Plazos utilizados

Plazo	Desembolso Total COP	Número de Desembolsos
Corto	1.600.000.000	16
Mediano	11.307.714.636	157
Largo	24.990.348.073	206
Total	37.898.062.709	379

Fuente: archivos Bancóldex 2007

Cuadro 16. Total monto desembolsado y número de operaciones

Año Desembolsado	Desembolso Total COP	Número de Desembolsos
2006	10.795.279.693	114
2007	27.102.783.016	265
Total	37.898.062.709	379

Fuente: archivos Bancóldex 2007

³⁶ Anuario Estadístico, Movimiento del Registro Público 2005. Empresas de Pasto, pág. 16. Cámara de Comercio de Pasto.

Cuadro 17. Ciudad de inversión

Ciudad de inversión	Desembolso Total COP	Número de Desembolsos
Pasto	37.898.062.709	379

Fuente: archivos Bancóldex 2007

Volumen de colocaciones de recursos Bancóldex

El papel de banco de desarrollo, hemos venido direccionando nuestros recursos financieros hacia la modernización empresarial de las Mipymes, con créditos de mediano y largo plazo.

En ese orden de ideas, durante el año 2006, Bancóldex mantuvo un nivel de desembolsos de \$2.3 billones. Del total de desembolsos, las Mipymes incrementaron su participación del 55% al 60%, con un crecimiento del 52% en el número de operaciones frente al año inmediatamente anterior.

El destino de recursos hacia inversiones que promuevan la modernización empresarial representó el 50% del total de desembolsos y la financiación de mediano y largo plazo alcanzó el 67% de la colocación de nuestros recursos.

Bancóldex en Nariño

Durante el año de 2007, el total de los desembolsos del Banco ascendió a COP 3'554,415 millones; De los cuales el Departamento de Nariño participo con el 1.3% (COP 47,984 millones), en 1.959 operaciones de crédito, alcanzando un crecimiento del 76%, respecto al año anterior.

Del total de los desembolsos del departamento, la ciudad de Pasto desembolso el 82% (COP 39,426 millones), en 1.057 operaciones; Observándose un crecimiento del 126% respecto al año 2006.

Es decir que el total de desembolsos Bancóldex en el departamento de Nariño a 31 de Diciembre de 2007 fue de \$47.984.458.134 de los cuales \$19.855.458.138 se desembolsaron durante el periodo de gestión del actual ejecutivo.

Lo anterior permite afirmar, que el plan estratégico que se diseñe, debe ser una herramienta que permita mantener la dinámica actual del banco en cuanto a colocaciones y actividad ejecutada hasta el momento, la cual optimice de la gestión que se adelanta desde la oficina de representación en Pasto.

11.1 PLAN ESTRATÉGICO DE GESTION FINANCIERA Y COMERCIAL

Este plan de desarrollará para tres niveles, los cuales se describen a continuación:

- Gestión financiera.
- Gestión empresarial.
- Gestión evento: Programa de Formación Gerencial para Pequeña Empresa.

Nota: El siguiente plan estratégico se elaboró sin precisar presupuesto, debido a que el pasante no cuenta con una disponibilidad de efectivo definida por la entidad para llevar a cabo dichas actividades.

11.1.1 Gestión financiera. La gestión financiera va ligada al trabajo que se efectúa directamente con los intermediarios financieros presentes en la ciudad de Pasto y principales municipios del Departamento de Nariño los cuales poseen un cupo aprobado con Bancóldex, incluidas de igual manera las entidades locales que apoyan al sector financiero. Se debe tener en cuenta que los establecimientos financieros son los clientes prioritarios para Bancóldex y es de vital importancia que se propongan estrategias dirigidas a fortalecer la relación con cada uno ellos, ya que son ellos el principal canal para llegar al usuario final de crédito: el sector empresarial.

De acuerdo al estudio realizado se pudo detectar algunas debilidades, percibidas durante la gestión actual y hacia las cuales se deben encaminar esfuerzos y alternativas de mejoramiento, que pueden ser implementadas por el próximo pasante.

Las debilidades halladas fueron las siguientes:

- Efectuar capacitaciones financieras frecuentes sobre los nuevos productos y servicios que coloque Bancóldex en reglamentación.
- Brindar mayor asesoría sobre los procesos internos que efectúa cada intermediario financiero para dar trámite a un crédito Bancóldex.

Frente a los anteriores aspectos, se propone ejecutar las siguientes actividades:

Objetivo: Potencializar la actividad adelantada con los intermediarios financieros y los entes territoriales de la ciudad de Pasto y principales municipios del Departamento de Nariño, con el fin de continuar con la dinámica de colación de recursos Bancóldex, generando desarrollo local y regional.

Estrategias:

Estrategia 1: Diseñar un Plan de Trabajo Financiero donde se especifiquen las acciones prioritarias a llevarse a cabo con cada uno de los intermediarios financieros, con el fin de dinamizar las colocaciones de recursos Bancóldex. El plan contemplará un ciclo de capacitaciones comerciales que comprenda los siguientes aspectos: objetivos, actividades (que facilitarán el cumplimiento de esos objetivos propuestos), Entidad Financiera, Responsable (s), Metas, Tiempos estipulados y Cubrimiento local, dando lugar a desarrollar conjuntamente el estudio de procesos operativos.

Desarrollo del Plan de Trabajo: El plan de trabajo se realizará cada dos semestres, el primero se diseñará en el mes de Agosto y el segundo a partir de Enero del próximo año. Al finalizar cada semestre se realizará un proceso de evaluación, el cual permitirá identificar los logros obtenidos durante el semestre partiendo de las metas estipuladas y las actividades que quedaron pendientes, para hacer una retroalimentación de procesos. Igualmente la evaluación, dará lugar a determinar aquellas metas que por el contrario no pudieron ser alcanzadas e indagar que hechos impidieron su cumplimiento y decidir si es prudente dar fin a ésta actividad o programarla para el próximo semestre, realizando un cambio de cubrimiento, ejerciendo control sobre el desempeño de la gestión del ejecutivo del banco sobre un período fijado.

Tácticas: Se identificará los principales intermediarios financieros los cuales utilizan recursos Bancóldex ubicados en la ciudad de Pasto y principales municipios ya establecidos en el presente estudio, con el fin de programar un ciclo de capacitaciones, las cuales suman un número total de 26. Se definirá actividades por entidad y periodicidad. Se debe tener en cuenta que las capacitaciones programadas en Pasto, cubre todas las oficinas o sucursales de la entidad, efectúan de ésta manera con el objetivo de dar una mayor cobertura de la información entre usuarios, para tal caso se debe contactar a los gerentes de las oficinas principales o gerentes regionales ubicados en Pasto, para que se encarguen de la convocatoria.

Intermediarios Financieros

- Banco Agrario de Colombia S.A.
- Banco Bancolombia.
- Banco BBVA.
- Banco de Bogotá.
- Banco Caja Social.

- Banco Comercial AV VILLAS S.A.
- Banco Colpatria Red Multibanca S.A.
- Banco Davivienda.
- Banco Granbanco S.A. BANCAFE.
- Banco HSBC.
- Banco de Occidente S.A.
- Banco Popular S.A.
- Banco Santander Colombia S.A.
- C.F.C Financiera Internacional.
- C.F.C Inversora Pichincha.
- Leasing de Occidente y Leasing Bancolombia.

Con las mismas entidades financieras se realizará un corto estudio relacionado con los procesos internos *operativos* que realiza cada entidad para determinar los procesos y manejos de las líneas Bancóldex. El estudio debe contener la siguiente información:

Tema: Proceso operativo

- *Forma de diligenciamiento de pagarés.* Plantilla, si tienen formato de Word o Excel donde diligencian el pagaré en la oficina. Impreso, cuando les llega el pagaré en un formato para diligenciar o diligenciado solo para firma del cliente sistema propio es un desarrollo propio en el que el director diligencia en el sistema la información del cliente (crédito) y el sistema les genera el documento.
- *Diferente de FINAGRO o FINDETER.* Si el proceso es diferente o no.
- *Días para el desembolso desde la firma.* Desde que el cliente firma el pagaré hasta que Bancóldex lo desembolsa cuanto demora en promedio. Incluye el tiempo del banco y el tiempo Bancóldex en el desembolso.
- *Descripción del proceso de redescuento.* Desde la firma del pagaré por parte del cliente hasta que llega a Bancóldex cual es el proceso.

Con el desarrollo de éste plan de trabajo se espera colocar un mayor número de créditos aproximadamente 5 operaciones por entidad. El esquema propuesto para el diseño del plan de trabajo para intermediarios financieros comprenderá cada una de las fases anteriormente descritas, para dar una mejor orientación teniendo en cuenta que su implementación inicia éste segundo semestre (B) del año 2008.

Estrategia 2: Realizar convenios con entidades gubernamentales y de apoyo empresarial desde el orden nacional como son el: Ministerio de Hacienda y Ministerio de Comercio Exterior y locales, entre ellas: Gobernación de Nariño, Alcaldías, Cámaras de Comercio y Sistema Financiero, que permitan establecer un nuevo cupo especial de crédito, que remplace la Línea Volcán Galeras, para facilitar los procesos de inversión del sector empresarial.

El crédito es una de las alternativas indispensables que contribuyen al mejoramiento de la productividad y renovación tecnológica del aparato productivo, entre mayor producción exista, mayor crecimiento económico habrá y esta variable influirá en el incremento de Producto Interno Bruto de la región.

Por eso a través de esta estrategia, se propone como una necesidad detectadas en los Consultorios Empresariales organizados por la Cámara de Comercio de Pasto, la creación de un nuevo Cupo Especial de Crédito bajo características similares a la Línea Volcán Galeras , pero con mayor cobertura en el marco de municipios beneficiados, cabe anotar que éste nuevo cupo de crédito debe estar también diseñado para apoyar la competitividad de las empresas de todos los sectores económicos, pero especialmente del sector de transporte hoy tan afectado por las nuevas políticas de fletamento y renovación de los vehículos automotores.

Los lineamientos para la creación de éste nuevo cupo de crédito, son llevados a cabo primeramente desde el orden local, es importante entonces que se puedan comprometer recursos económicos entre las entidades locales antes de ser llevada la petición a niveles superiores, los cuales son complementados por un presupuesto nacional siempre y cuando exista un presupuesto local comprometido. El papel de Bancóldex entonces de orientará a liderar esta propuesta financiera en la agenda regional del Departamento de Nariño y participar en cada reunión que contenga este tópico para jalonar la iniciativa desde el núcleo financiero, respaldada por el sector empresarial y gremial. Bancóldex es un administrador de los recursos una vez sean asignados para distribuirlos a través de la banca comercial entre el grupo empresarial.

Táctica: En alianza con Cámara de Comercio de Pasto, convocar a una mesa de trabajo, la cual incluya la participación de entidades tales como: Gobernación, Alcaldías, Fondo Regional de Garantías, CONTACTAR, Bancóldex, intermediarios financieros, sector empresarial representativo y gremios, para estructurar la propuesta basada en crear un cupo especial de crédito, la cual vaya

a dirigida a resolver los problemas de inversión y desarrollo que están afectando la competitividad de la región desde el tema financiero, para de esta manera, establecer argumentos válidos, los cuales permitan comprometer un aporte económico desde lo local para la creación de un cupo especial de crédito. La idea es que una vez la propuesta este totalmente elaborada pueda ser socializada en el gobierno nacional, quienes determinarán una contrapartida de recursos y analizarán la viabilidad de dar apertura al nuevo cupo. Cabe anotar, que será de gran importancia mostrar los resultados alcanzados bajo la utilización de los recursos de la Línea Volcán Galeras, lo cual se convierte en otro argumento de peso.

Estrategia 3: Desarrollar en alianza con Gobernación de Nariño, Alcaldía de Pasto, PROEXPORT, la Cámara de Comercio de Pasto y las áreas que la integran entre ellas: el departamento de Comercio y Relaciones Internacionales y Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial, gremios y entidades de apoyo, una Macrorueda Financiera Internacional, que busque la participación del sector comercial y financiero, más representativo del Departamento de Nariño, cuyos espacios se generan para incentivar el comercio local y de Colombia.

Táctica: El evento tendrá una muestra empresarial que buscará cruzar oferta y demanda en tiempo real mediante una agenda abierta, concertada previamente, conforme al interés en la oferta de los empresarios visitantes. Esta visita permite identificar los contactos comerciales y de negocios que se realicen durante el recorrido por la muestra comercial. Las citas se realizan en los stands de las empresas expositoras. Y el espacio para la macro rueda buscará generar el contacto entre el sector financiero y las empresas que participen, en el cual los empresarios tendrán la oportunidad de acceder a productos para capital de trabajo y convenios de apoyo diseñados especialmente para el sector.

Para llevar a cabo dicho evento, se deberá elaborar y estructurar la propuesta con las entidades anteriores mencionadas, en la cual se estipule presupuesto, agenda comercial, entidades de apoyo, empresas participantes, entre otros aspectos, que permitan programar el evento contrarrestando tiempo y forma de consecución. La idea de que Bancóldex participe en un evento de éste tipo, brinda la oportunidad para mostrar todas las bondades que la entidad posee en pro del desarrollo empresarial y del comercio exterior de Colombia, ya que si se considera el evento en un contexto internacional Bancóldex puede ofrecer sus servicios de operación bancaria del exterior, prestando los servicios de asesoría necesaria para que el pago de exportaciones. Dentro de los servicios se podrá encontrar: confirmación de cartas de crédito de exportación, gestión y negociación de cobranzas documentarias, confirmación de garantías bancarias, ordenes de pago, entre otros. Además de ser un gancho de promoción y publicidad para darse a conocer y llenar vacíos de mercado.

11.1.2 Gestión empresarial. La gestión empresarial es el trabajo que se realiza directamente con los empresarios, a quien se le denomina el usuario final de crédito. De acuerdo al estudio desarrollado con los empresarios que recibieron el servicio de asesoría en las líneas de crédito Bancóldex, se pudo identificar algunas necesidades adicionales, sobre las cuales se deben establecer acciones:

- Realizar mayor seguimiento a las empresas.
- Realizar mayor acompañamiento a la empresa frente al Banco.
- Mayor publicidad de Bancóldex.
- Promover con la banca comercial el manejo de Bancóldex (procesos muy lentos con el banco).

Frente a los anteriores aspectos, se propone ejecutar las siguientes actividades:

Objetivos: Brindar acompañamiento financiero a las empresas que reciban los servicios de asesoría para que puedan acceder a los recursos de fomento de manera efectiva y oportuna. b. Promover los productos y servicios que ofrece Bancóldex a través de medios de comunicación.

Estrategia: Elaborar un sistema de información que permita administrar los contactos comerciales y hacer una gestión empresarial más efectiva y competitiva frente al desembolso y promoción de los productos y servicios Bancóldex.

Táctica: a. Diseñar una base de datos con las empresas que han sido visitadas y/ó aquellas que han recibido el sistema de asesorías, seleccionar aquellas que sean sujeto de crédito (que no presenten reportes o que sus ingresos no soporten el monto solicitado) y cada mes hacer seguimiento a través de una llamada telefónica, para conocer la situación actual de crédito. De igual manera de las empresas registradas en la base de datos, si se detectan 4 ó 5 proyectos de inversión potenciales se deberán programar visitas a los diferentes intermediarios financieros, de acuerdo a las características de cada empresa. b. Elaborar un mensaje publicitario que permita informar sobre las diferentes alternativas de financiación que ofrece Bancóldex.

Para desarrollar la primera actividad se tendrá en cuenta los siguientes pasos:

Componentes Base de Datos empresas asesoradas

- Nombre de la empresa (persona natural o jurídica).
- NIT.

- Nombre contacto.
- Cargo.
- Sector Económico al que pertenece.
- Dirección.
- Teléfono.
- E-mail.
- Activos totales.
- Ingresos anuales.
- Necesidad de financiación.
- Bancos con los que trabaja.

b. Los empresarios manifestaron que no existía publicidad del Banco y del lugar donde podían recibir mayor información al respecto, verdaderamente es un hecho, sin embargo gracias al ofrecimiento de la Doctora María Elena Ortega, Gerente de la empresa Comunicadores Sur Colombianos Ltda. Emisora Ondas del Mayo y previo consentimiento de las directivas del Banco, se realizara un anuncio radial, el cual no tendrá ningún costo y cuya tarea se dirige a coordinar la frecuencia entre días de la semana que se emitirá el mensaje (se recomienda los días martes y miércoles horario de oficina en Cámara de Comercio de Pasto) y tiempo de duración.

La cuña radial llevará el siguiente mensaje: “Bancóldex, el banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior de Colombia, contribuye a la competitividad de las empresas colombianas, satisfaciendo sus necesidades financieras, mediante el ofrecimiento de servicios especializados. Teniendo en cuenta las diferentes necesidades de financiación que una empresa puede requerir”. Se invita a los empresarios interesados en adquirir mayor información acercarse a la oficina ubicada en Cámara de Comercio de Pasto, segundo piso los días martes y miércoles en horas de la tarde.

11.1.3 Gestión evento: Programa de formación gerencial para pequeña empresa. El desarrollo de los ciclos que contienen éste programa han sido debidamente diseñados para lograr una completa capacitación del sector empresarial participante. La idea de conocer las falencias que pudieron haberse presentado durante su realización, se justifica con la necesidad de retroalimentar el programa, por tanto dichos aspectos se mencionarán y se pondrán en

conocimiento del coordinador del programa de formación Dr. Efrén Cifuentes, quien tomará decisiones al respecto.

Sin embargo, como objetivo del trabajo, en algunos aspectos se propondrá estrategias que darán lugar a potencializar el evento para obtener un mayor impacto.

Objetivo: Brindar un Programa de Formación Gerencial más competitivo, sujeto a las necesidades del sector empresarial logrando así un mayor desarrollo de los negocios y actividades empresariales.

Estrategia: Las estrategias se diseñaron para cada uno de los aspectos que requieren tener en cuenta para futuros eventos, por lo tanto se desarrollan en su orden.

En cuanto al estudio realizado se hallaron los siguientes aspectos por mejorar:

- Ampliación de convocatoria para las microempresas.
- Realizar grabaciones de conferencias.
- Mayor flexibilidad en los horarios.
- Entrega oportuna de memorias.

Tácticas:

- **Ampliación de convocatoria para las microempresas.**

Bancóldex, además de facilitar el acceso a recursos a través de las diferentes modalidades de crédito, ofrece programas de formación y actualización empresarial buscando mejorar la gestión, el desempeño y la competitividad de las empresas colombianas, con énfasis en las Mipymes, y de entidades canalizadoras de crédito a través de la gestión del conocimiento, por tal razón ha determinado diferentes esquemas de trabajo con los empresarios, dependiendo de las necesidades de formación y actualización, de acuerdo a esto, Bancóldex ha diseñado programas dependiendo del tamaño de las empresas, en la ciudad de Pasto hace dos (2) años adelanta el evento de formación gerencial para pequeña empresa, como su nombre lo indica esta orientado para la pequeña empresa, es decir aquella cuyos activos totales a 2008 estén entre los \$230.750.000 a \$2.307.500.000. Sin embargo, de acuerdo al estudio realizado la mayor participación a éste tipo de eventos, corresponde a la microempresa. La necesidad de ampliar la convocatoria para las microempresas y de generar un programa especializado para ellas, se genera al observar un contexto que indica que el mayor número de empresas registradas se perfilan bajo este segmento. Cifras

estadísticas, suministradas por Cámara de Comercio de Pasto, lo indican, de 13.511 establecimientos inscritos a 2005, 13.356 clasifican como microempresas³⁵.

De acuerdo a lo anterior, se hace necesario proponer la ejecución de un programa que Bancóldex ya posee, pero que se debe gestionar para que sea llevado a cabo en Pasto, dirigido exclusivamente a la microempresa, el programa lleva como nombre: Programa presencial de "Formación Integral Gerencial Para Microempresas"

El programa posee la siguiente temática:

- Creación de empresa.
- Gerencia y planeación.
- Mercadeo y ventas.
- Gestión financiera y contable.
- Comercio exterior.
- Tecnologías de información.
- Producción y calidad.
- Administración de personal y ciclos técnicos.

Apoyo a la táctica:

Presentar una propuesta al banco la cual contenga un informe ejecutivo sobre el tipo de empresas ó establecimientos (clasificación por tamaño de activos) según registro Cámara de Comercio existentes, que incluyan las jurisdicciones de Sibundoy y La Unión, anexas la relación por sector económico, el estudio realizado sobre el Programa de Formación Gerencial donde se indica que el mayor número de empresas asistentes fueron micro, para de esta manera justificar la necesidad de efectuar el evento diseñando para la microempresa.

▪ **Realizar grabaciones de conferencias.**

Surge como necesidad de retroalimentar los contenidos vistos durante el desarrollo del evento. La Cámara de Comercio de Pasto, cuenta con el equipo

³⁵ Anuario Estadístico, Movimiento del Registro Público 2005. Empresas de Pasto, pág. 10. Cámara de Comercio de Pasto.

necesario para poder realizar ésta actividad, se podría presentar la propuesta al Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial con el fin de que se facilite la cámara filmadora y una vez finalizado el programa, se edite las conferencias y se puedan comercializar a los interesados del material.

El programa que Bancóldex realiza en pro – de los empresarios no tiene costo alguno, ni la entrega del material, ni las memorias, por eso la iniciativa de entregar un CD con la filmación de las conferencias y ser comercializado, como una inquietud manifestada por los participantes a los anteriores eventos, se debe socializar con el Director del Programa de Formación Dr. Efrén Cifuentes y de igual manera con la Directora del Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial. Una vez aprobada la propuesta se debe definir el número de CD`s a editar, la empresa con la que se hará la contratación de éste servicio, el costo generado y de acuerdo a ello establecer el precio final del material. El cual puede ser retirado en la Cámara de Comercio de Pasto.

- **Mayor flexibilidad en los horarios.**

El Programa de Formación Gerencial es desarrollado durante los días hábiles de la semana, por tal razón los gerentes quienes participan del evento, manifestaron la dificultad que existe para asistir puesto que se cruza con la jornada laboral. Una de las recomendaciones es estudiar la posibilidad de organizarlo los días viernes y sábado.

De igual manera se pondrá en conocimiento del Director del Programa de Formación de Bancóldex, con el objetivo de estudiar ésta posibilidad, la cual debe ser socializada con los docentes de la Universidad del ICESI de Cali.

- **Entrega oportuna de memorias.**

Las actividades logísticas en el desarrollo de un evento son claves, por lo tanto se deben coordinar toda circunstancia frente a los imprevistos que pueden surgir. Uno de los inconvenientes que se han presentado es la entrega oportuna de las memorias del evento, para esto se tendrán preparadas dos actividades las cuales consisten en:

Esta recomendación fue dada por los empresarios, ya que una vez finalizado el evento en la entrega del certificado no se hizo entrega de las memorias. Por tal razón se propone que para futuros eventos se tenga como plan de contingencia el cual consista en tomar en una base de datos los correos electrónicos de todos los asistentes y hacer llegar el material utilizado y visto durante la capacitación.

11.2 MATRIZ PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	CUANDO	META
GESTIÓN FINANCIERA					
Potencializar la actividad adelantada con los intermediarios financieros y los entes territoriales de la ciudad de Pasto y principales municipios del Departamento de Nariño, con el fin de continuar con la dinámica de colación de recursos Bancóldex, generando desarrollo local y regional.	1. Diseñar un Plan de Trabajo con los establecimientos de crédito locales donde se especifiquen las acciones prioritarias a llevarse a cabo con cada uno de los intermediarios financieros.	1. Desarrollar un ciclo de capacitaciones comerciales con los intermediarios financieros. (Ver Anexo E)	Ejecutivo Comercial Bancóldex	El ciclo de capacitaciones se iniciará a partir del primer semestre del año 2009. 12 de Enero a 29 de Junio de 2009, de igual manera el estudio de procesos operativos empleados por cada establecimiento financiero que utilice recursos Bancóldex.	26 Capacitaciones Comerciales
		2. Efectuar un estudio relacionado con los procesos internos operativos de cada entidad financiera especificadas anteriormente.			16 Estudios a Entidades Financieras
	2. Establecer un convenio con las entidades de gobierno local - regional y de apoyo empresarial, con el fin de crear un nuevo cupo especial de crédito, el cual permita dinamizar el actividad económica del departamento de Nariño.	En alianza con Cámara de Comercio de Pasto, convocar a una mesa de trabajo, la cual incluya la participación de entidades tales como: Gobernación, Alcaldías, Fondo Regional de Garantías, CONTACTAR, Bancóldex, intermediarios financieros, sector empresarial representativo y gremios, para estructurar la propuesta basada en crear un cupo especial de crédito.	Directivos de Bancóldex, Gobernación, Alcaldías del Departamento de Nariño, Cámaras de Comercio, entidades de apoyo y gremios.	Enero a Marzo de 2009	Un nuevo cupo especial de crédito para el Departamento de Nariño.

	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	CUANDO	META
	<p>3. Organizar con entidades consideradas aliados estratégicos para el desarrollo empresarial, una <u>Macroueda Financiera Internacional 2009</u>, la cual permita integrar tanto al sector comercial motor de los ejercicios empresariales de la región como el sector financiero, cuyos espacios se generan para incentivar el comercio local y de Colombia.</p>	<p>Elaborar y estructurar la propuesta con las entidades de apoyo, en la cual se estipule presupuesto, agenda comercial, empresas participantes, lugar, patrocinadores, entre otros aspectos que permitan programar el evento contrarestando tiempo y forma de consecución.</p>	<p>Ejecutivo Comercial de Bancoldex Pasto- Oficina de Representación Cali, PROEXPORT Cámara de Comercio de Pasto, Gobernación, Alcaldía, gremios y entidades de apoyo.</p>	<p>Enero de 2009</p>	<p><u>Macroueda Financiera Internacional 2009</u></p>

□

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	CUANDO	META
GESTIÓN EMPRESARIAL 1. Brindar acompañamiento financiero a las empresas que reciban servicios de asesoría para que puedan acceder a los recursos de fomento de manera efectiva y oportuna.	Elaborar un sistema de información que permita administrar los contactos comerciales y hacer una gestión empresarial más efectiva y competitiva frente al desembolso y promoción de los productos y servicios Bancóldex.	1. Diseñar una base de datos con empresas que han recibido asesoría mensual/, detectar 4 o 5 proyectos de inversión para acompañamiento a la entidad financiera.	Ejecutivo Comercial Bancóldex	Segundo semestre del año 2008, una vez ingrese el nuevo ejecutivo junior.	Una base de datos con información consolidada del total de empresas asesoradas en el mes.
		2. Elaborar un mensaje publicitario que permita informar sobre las diferentes alternativas de financiación que ofrece Bancóldex.		Agosto de 2008	Cuna radial para ser emitida por la emisora Ondas del Mayo.
OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	CUANDO	META
GESTIÓN EVENTO: Programa de Formación Gerencial para Pequeña Empresa: Brindar un Programa de Formación Gerencial más competitivo, sujeto a las necesidades del sector empresarial logrando así un mayor desarrollo de los negocios y actividades empresariales.	Construir un plan de acción sobre las principales debilidades detectadas en la evaluación realizada al ciclo II y III del Programa de Formación Gerencial.	1. Ampliar convocatoria para microempresas: proponer la ejecución de un programa que Bancóldex ya posee, pero que se debe gestionar para que sea llevado a cabo en Pasto, dirigido exclusivamente a la microempresa, el programa lleva como nombre: Programa presencial de "Formación Integral Gerencial Para Microempresas"	Ejecutivo Comercial Bancóldex	Segundo semestre del año 2008, una vez ingrese el nuevo ejecutivo junior.	Ejecución del Programa de Formación Integral Gerencial para Microempresas

		2. Realizar grabaciones de las conferencias: presentar la propuesta al Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial y Bancóldex con el fin de que se facilite la cámara filmadora y una vez finalizado el programa, se edite las conferencias y se puedan comercializar a los interesados del material.	Ejecutivo Comercial Bancóldex	3 y 4 de Septiembre de 2008 (Desarrollo del III Ciclo del Programa de Formación Gerencial)	Entrega de video conferencias Ciclo III.
	Construir un plan de acción sobre las principales debilidades detectadas en la evaluación realizada al ciclo II y III del Programa de Formación Gerencial	3. Mayor flexibilidad en los horarios: Poner en conocimiento del Director del Programa de Formación de Bancóldex, sobre la posibilidad de programar el evento de formación gerencial los días viernes y sábados para no interrumpir la jornada laboral.	Ejecutivo Comercial Bancóldex	3 y 4 de Septiembre de 2008 (Desarrollo del III Ciclo del Programa de Formación Gerencial)	Programa de Formación Gerencial realizado los días viernes y sábados.
		4. Entrega oportuna de memorias: Llevar una base de datos los correos electrónicos de todos los asistentes y hacer llegar el material utilizado y visto durante la capacitación vía Internet.			3 y 4 de Septiembre de 2008 (Desarrollo del III Ciclo del Programa de Formación Gerencial)

Fuente: presente estudio.

12. CONCLUSIONES

- Bancóldex presenta una gran oportunidad para los diversos empresarios existentes otra forma de acceder y obtener beneficios financieros y así mejorar y fortalecer las capacidades propias de las mipymes y de esta manera poder aumentar su competitividad en los mercados tanto locales, nacionales como extranjeros.
- Existe aún reserva y desconocimiento frente a la importancia de trabajar con un banco del Estado. Pues en algunos casos son los mismos intermediarios que incluso por desinformación de los procedimientos no brindan información sobre otros productos de su portafolio de servicios financieros.
- Es muy importante para una plaza como el departamento de Nariño cuya participación en los desembolsos generados por el banco es el 1.3 % a cierre del 2007, gracias cifras suministradas por Bancóldex, saber que el Estado brinda un apoyo financiero a través de intermediarios. Por lo tanto, la participación en la organización de conferencias y jornadas financieras fue un canal de acceso para que los empresarios conozcan sobre el tipo de alternativas de crédito que existen y se vinculen a la banca de segundo piso, promoviendo la formalización de los negocios a través de la obtención de registro mercantil.
- Las líneas de crédito Bancóldex se convierten en un complemento integral al portafolio de productos y servicios de los intermediarios financieros, los cuales buscan satisfacer las necesidades de financiación del sector empresarial bajo condiciones blandas y ajustadas a las características de cada cliente.
- Los cupos especiales son la mejor alternativa de financiación que puede ofrecer Bancóldex a sus usuarios finales de crédito, por tal razón son utilizadas por casi todo el sistema financiero, debido al bajo costo a través de cual puede fondearse dichas entidades. Los cupos especiales surgen gracias a convenios generados entre Bancóldex y entidades gubernamentales y no gubernamentales para apoyar y mejorar la competitividad de las empresas por medio de apalancamiento financiero.
- En muchas ocasiones los créditos tradicionales otorgados por las entidades financieras no se adecuan a las necesidades de las empresas, en cuanto a plazos, períodos de gracia y tasa de interés, por tal razón es importante la labor que realiza Bancóldex a través del otorgamiento de recursos de fomento con modalidades de crédito que se adecuan a las necesidades de los

empresarios, de ahí que la misión del pasante halla sido acercar al empresario suministrando información sobre los beneficios y características de los productos y servicios Bancóldex sirviendo como instrumento de publicidad para promover las condiciones y oportunidades que ofrece este tipo de financiación.

- Los programas de capacitación que ofrece Bancóldex son importantes para el Banco porque le permiten dar un paso en el cumplimiento de su visión de ser el Banco de desarrollo de los empresarios colombianos, e importante para la región porque los empresarios pueden acceder a la información actualizada, que ellos precisan para mejorar la situación de sus empresas, facilitando las condiciones para que puedan acceder con mayor éxito al crédito.

13. RECOMENDACIONES

- La labor que se realiza a través de la Ejecutivo Júnior, quien representa a la entidad en el Departamento de Nariño es muy importante para cumplir con el objetivo del banco el cual se orienta a llenar vacíos de mercado y llegar donde la banca comienza su actividad. Para lograr mayor cobertura se requiere más personal que intensifique la presencia del Banco y aumente el volumen de colocaciones de recursos en la región.
- Es de gran importancia que se continúe con la gestión realizada hasta el momento, la cual permite promover los productos y servicios del banco, posicionado a Bancóldex no solo como el banco de comercio exterior de Colombia, sino como el banco de desarrollo empresarial. Apoyándose de la participación en conferencias, cámaras móviles y las jornadas financieras que cubren un de esta manera un mayor numero de municipios del departamento y número de empresarios sujetos a crédito.
- Es importante fortalecer la relación con entidades de apoyo empresarial y buscar la manera de replicar los cursos de capacitación gerencial que ofrece Bancóldex en otros municipios como: Tumaco, Ipiales y Sibundoy, de tal forma que los empresarios se sigan beneficiando y accediendo a información importante para el progreso de su empresa.
- Las actividades descritas en el plan estratégico, deben estudiarse y se socializadas con los ejecutivos del banco para analizar la factibilidad de aplicarse en la gestión que se adelanta en la oficina de representación en Pasto.
- El buen reracionamiento con las entidades financieras y las constantes capacitaciones son un factor clave para generar una frecuente retroalimentación comercial con los principales clientes de Bancóldex: intermediarios financieros y una importante estrategia para dinamizar la utilización de recursos Bancóldex para el sector empresarial.
- Se debe continuar realizando mayor acompañamiento a los empresarios que reciban asesoria financiera, para que puedan obtener los recursos requeridos de una manera efectiva y exitosa frente al intermediarios financiero con quien se trámite el crédito.

BIBLIOGRAFÍA

ANGENELLI, Pablo y LLISTERRI, Juan José. El BID y la promoción de la empresarialidad, Bogota (Colombia) En: lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas. No. 5

BANCO DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A. Aspectos Gerenciales para acceder al crédito. Bogota: Fabio Uribe, MPL, Ltda. 2006. 24- 52 p.

CARRASQUILLA, A; GALINDO A. y VÁSQUEZ D. “El gran apretón crediticio en Colombia: una interpretación”. En: Coyuntura económica: Fedesarrollo, Bogotá. (marzo. 2000)

CLAVIJO S. “Hacia la multibanca en Colombia: retos y retazos financieros. En: Borradores de Economía: Banco de la República. No.150 (2000)

FONDO REGIONAL DE GARANTIAS (Pasto). Productos y servicios del fondo Regional de Garantías. 2006. 35 diapositivas: coz.

LEROY Millar Roger y PULSINELLI Robert. Moneda y Banca. Segunda Edición 1.993. Mc Graw Hill.

LÓPEZ E. Los aspectos financieros de las fluctuaciones económicas. En: Revista Banca y Finanzas: Asociación Bancaria. No.43 (Bogotá. 1997)

MANUAL PARA IMPORTADORES Y EXPORTADORES, Rogelio Perilla Gutiérrez, 3ª Edición, 2001.

SUPERINTENDENCIA BANCARIA, Resolución 0525 del 30 de mayo de 2.003, por medio de la cual se aprueba la cesión parcial de activos y contratos del Instituto de Fomento Industrial a Bancóldex.

SUPERINTENDENCIA BANCARIA, Resolución de diciembre de 2.003, por medio de la cual se cancela el permiso de funcionamiento del IFI.

SUPERINTENDENCIA BANCARIA, Resolución 1358 del 11 de diciembre de 2.003, por medio de la cual se cancela el permiso de funcionamiento del IFI.

NETGRAFÍA

BANCO DE ESPAÑA, www.bde.es/infoint/historia.htm

BANCO DE LA REPÚBLICA, www.banrep.gov.co/opbanca/2000-boletin-atl

INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK, Colombia:
www.iadb.org/EXR/doc98/apr/co1066e.htm, portada marzo 2.003.

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, www.presidencia.gov.co

ANEXOS

Anexo A.

 ENCUESTA A INTERMEDIARIOS FINANCIEROS SAN JUAN DE PASTO 2008	
INFORMACIÓN GENERAL	
Entidad:	NIT <input type="text"/> Regional: <input type="text"/>
Tamaño en acciones:	
Microempresa:	<input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Grande <input type="checkbox"/>
Todar	<input type="checkbox"/>
Personas Naturales o Jurídicas	
Ambas	<input type="checkbox"/> Sólo Natural <input type="checkbox"/> Sólo Jurídica <input type="checkbox"/>
MERCADO OBJETIVO	
Rango de Ventas (millones) (que atiende la regional)	
0 - 100	<input type="checkbox"/> 5000-10000 <input type="checkbox"/>
100-500	<input type="checkbox"/> 10000-50000 <input type="checkbox"/>
500 - 1000	<input type="checkbox"/> >50000 <input type="checkbox"/>
1000-5000	<input type="checkbox"/>
Sectores que atiende	
Todar	<input type="checkbox"/> Sólo atiende <input type="checkbox"/>
Tiempo de existencia empresa menor	
0	<input type="checkbox"/> 18 <input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/> 24 <input type="checkbox"/>
12	<input type="checkbox"/> 36 <input type="checkbox"/>
Tiempo relación I.F. empresa	
0	<input type="checkbox"/> 18 <input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/> 24 <input type="checkbox"/>
12	<input type="checkbox"/> 36 <input type="checkbox"/>
POLÍTICA GENERAL DE CRÉDITO	
Destinos de Financiación	
Capital de trabajo	<input type="checkbox"/> Canalización de Párvulos <input type="checkbox"/>
Inversión en activos	<input type="checkbox"/> Creación Empresa <input type="checkbox"/>
Learing	<input type="checkbox"/> Capitalización empresa <input type="checkbox"/>

Flexión máxima meses: Para capital de trabajo coloque "K", inversión fija "I" Convalidación "CP", Capitalización "C", Máxima otorgada para Línea Bancóldex en general "M"

12	<input type="text"/>		72	<input type="text"/>
24	<input type="text"/>		84	<input type="text"/>
36	<input type="text"/>		96	<input type="text"/>
48	<input type="text"/>		108	<input type="text"/>
60	<input type="text"/>		120	<input type="text"/>
Período de gracia en meses				
6	<input type="text"/>		24	<input type="text"/>
12	<input type="text"/>		36	<input type="text"/>
18	<input type="text"/>			
Amortización Capital				
1	<input type="text"/>		6	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>		12	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>		Vencimiento	<input type="text"/>
Pago intereses				
1	<input type="text"/>		6	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>		12	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>		Vencimiento	<input type="text"/>
Garantías				
FNG AUTOMÁTICA 50%	<input type="text"/>		Hipoteca	<input type="text"/>
FNG AUTOMÁTICA 60%	<input type="text"/>		Prenda	<input type="text"/>
FNG AUTOMÁTICA 70%	<input type="text"/>		Firma	<input type="text"/>
FNG INDIVIDUAL	<input type="text"/>		Coadjutor	<input type="text"/>
ESTRATEGIA COMERCIAL				
Línea de Bancóldex que utiliza				
Capital de trabajo	<input type="text"/>		Convalidación Parivar	<input type="text"/>
Inversión fija	<input type="text"/>		Capitalización Empresarial	<input type="text"/>
Leasing	<input type="text"/>		Cupon Especial	<input type="text"/>

PROCESO OPERATIVO							
Días para el desembolso desde la firma							
>3		<input type="text"/>			>10 < 15	<input type="text"/>	
>3 < 7		<input type="text"/>			>15 < 30	<input type="text"/>	
>7 < 10		<input type="text"/>			>30	<input type="text"/>	
COBERTURA Y UBICACIÓN							
Número de Oficinas por Regional							
Ciudad Regional							
SUGERENCIAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN ENTRE INTERMEDIARIO FINANCIERO Y BANCÓLDEX S.A.							

Anexo B.

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN EMPRESARIAL



BANCÓLDEX S.A.
ENCUESTA DE SATISFACCIÓN - SERVICIO DE ASESORIA
SAN JUAN DE PASTO
2008

Objetivo: Identificar el nivel de satisfacción de los usuarios del servicio de asesoría que brinda la Entidad con el fin de determinar las principales necesidades de los mismos.

Fecha: _____ Empresa: _____
 Contacto: _____ NIT: _____

1. La gestión realizada por el Ejecutivo amplía sus conocimientos sobre las productoras y servicios de Bancóldex?

Si No

2. ¿La descripción de los servicios ofrecidos fue clara?

Si No

3. ¿El material de apoyo utilizado por nuestra Ejecutiva fue adecuada?

Si No

4. ¿Cómo calificaría la visita realizada por nuestra ejecutiva en una escala de 1 a 3? .Siendo 1 Mala, 2 Regular y 3 Buena.

Buena Mala Regular

5. ¿Tiene alguna recomendación en mejora de la gestión comercial de nuestra Ejecutiva?

Opción 1: Puntualidad Opción 2: Conocimientos de las temar

Opción 3: Facilidad de Experiación Opción 4: Solución de inquietudes

6. En término general determine su nivel de satisfacción con la visita, en una escala de 1 a 3. Siendo 1 Mala, 2 Regular y 3 Buena.

Buena Mala Regular

7. ¿Tiene alguna sugerencia que nos permita mejorar en nuestro servicio?

Anexo C.

**ENCUESTAS DE EVALUACIÓN PROGRAMA DE FORMACIÓN
GERENCIALCICLO I Y II. (Físicamente)**

Anexo D.

FORMATO DE INFORMACIÓN VISITAS EMPRESARIALES				
 BANCOLDEX		INFORME DE VISITA		
INFORMACIÓN GENERAL (Situación)				
NOMBRE DE LA EMPRESA:				
NIT				
CONTACTO		CARGO		
Tiempo de la empresa en el mercado				
Productos y servicios que ofrece				
Total de activos				
Deudora Pasivar		Pasivar Financieras		
Realiza Importaciones		¿Que?		
¿De donde?				
Realiza Exportaciones		¿Que?		
De que países				
BANCOS				
Banco con el que trabaja				
Con cual tiene crédito				
Valor cupo				
Plazo		Tasa		
Destinación de estar recurran				
Requiere financiamiento				
Para que destinaría estar recurran				

Anexo E.

ESQUEMA DE TRABAJO DE INTERVENCIÓN FINANCIERA BANCO IDEC 2008

OBJETIVO	Nº	ACTIVIDAD	ENTIDAD FINANCIERA	CUBRIMIENTO	MES												META	RESPONSABLE	OBSERVACIONES
					FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO						
					1	2	1	2	1	2	1	2	1	2					
El banco debe realizar actividades de capacitación y asesoramiento financiero a los agricultores de las zonas de intervención, con el fin de mejorar sus conocimientos y habilidades para acceder a los servicios financieros y promover el desarrollo rural sostenible.	1	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO AGRARIO	Zona de Cabañas, Florida											3. Capacitación comercial	Dr. A. Cárdenas	Se realizó capacitación por zona, ya que la gerencia área hizo como sus oficinas los municipios ubicados en dicha zona del Dpto. de Heredia, se debe tener en cuenta que la capacitación rural a las direcciones de oficina de los municipios y así como por la oficina principal en Paso, debe armonizar con la oficina María Isabel Perera (Gerencia Zona Heredia)		
		SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO AGRARIO	Zona de Cabañas, Florida											Revisión de avances	Espinoza	El estudio se realizó en la Oficina Principal del Banco Agrario en Paso y se convocó a la Dra. María Isabel Perera		
	2	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO OLIMPIA	Florida											4. Capacitación comercial	Espinoza	La capacitación comercial programada para los municipios de Paso queda atascada en el cronograma si se agendan una nueva línea de crédito. Las capacitaciones en las oficinas de Barro Colorado, Llanos y San Carlos con los asesores comerciales, se deben efectuar ya que no se han llevado a cabo únicamente con los gerentes de oficina		
		SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO OLIMPIA	Florida											Revisión de avances	Espinoza	El estudio se realizó en la Oficina Principal del Banco Olímpia, debe armonizar con la Dra. Patricia Gómez (Gerencia San Carlos)		
	3	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO BIVA	Florida											3. Capacitación comercial	Espinoza	La capacitación en el área de gerencia que la capacitación en la oficina de Llanos, se debe estar programada ya que se ha efectuado ya; además, las oficinas BIVA Paso requieren en el mes de abril capacitación en el área de gerencia, por el momento se ha acordado con el gerente de oficina principal		
		SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO BIVA	Florida											Revisión de avances	Espinoza	El estudio se realizó en la oficina principal de Dr. Ignacio Lombardi, gerente BIVA Oficina Llanos de Llanos		
	4	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO DE BARRIO	Florida											3. Capacitación comercial	Dr. A. Cárdenas	Las capacitaciones comerciales a Banco de Barrios se deben realizar con los directores de Paso y Llanos ya que en el momento no se puede efectuar, por tanto se debe realizar en el momento de acuerdo al calendario establecido en el actual cronograma		
		SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO DE BARRIO	Florida											Revisión de avances	Espinoza	La capacitación programada con Banco de Barrios debe realizarse en compañía de la Dra. Claudia Morales, cuya actividad queda pendiente en el momento actual, aprovechando su visita en el mes de agosto a las oficinas de Paso		
	5	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO CALMA	Florida											3. Capacitación comercial	Espinoza	Las capacitaciones comerciales programadas para las oficinas de Llanos y Turkey se deben realizar, para el momento de la capacitación en el mes de abril se debe estar programada		
		SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO CALMA	Florida											Revisión de avances	Espinoza	El estudio se realizó en la oficina principal de Banco Calma, con el gerente de oficina principal		
6	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO AVILA	Florida											3. Capacitación comercial	Espinoza	Se debe realizar una capacitación con todas las oficinas de Banco Avila, sobre la operación de las líneas de crédito, a especial del cupo especial que se ha aprobado: Mecanismo de Apoyo Financiero para Mujeres u otros que pueden ser un canal de ingreso			
	SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO AVILA	Florida											Revisión de avances	Espinoza	Para el estudio se recomienda efectuar reuniones con los gerentes de las oficinas de Banco Avila, ubicada en la Avenida Champeño			
7	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO COPIA	Florida											3. Capacitación comercial	Espinoza	La capacitación a Banco Copia Oficina Paso se debe realizar por la oficina de María Isabel Perera			
	SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO COPIA	Florida											Revisión de avances	Espinoza	Se recomienda delegar sistema para el estudio con la Dra. María Isabel Perera			
8	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO DAMARIS	Florida											3. Capacitación comercial	Espinoza	Se debe realizar una capacitación dirigida a los gerentes y asesores de las oficinas de Damaris, para hacer un diagnóstico de las líneas de crédito de Damaris, teniendo en cuenta la información de un mes de abril			
	SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO DAMARIS	Florida											Revisión de avances	Espinoza	Se recomienda con el gerente de Damaris en Paso para desarrollar el plan de estudio de la información de un mes de abril			
9	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO HIBC	Florida											3. Capacitación comercial	Espinoza	Se debe realizar una capacitación comercial a Banco HIBC, se recomienda contactar con la Dra. María Luisa Camelo (Gerente de Oficina Paso)			
	SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO HIBC	Florida											Revisión de avances	Espinoza	De igual manera se recomienda contactar con la Dra. María Luisa Camelo			
10	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO DE OCCIDENTE	Florida											3. Capacitación comercial	Espinoza	Las capacitaciones se programan solo si se emiten nuevas cupos especiales o líneas de crédito de Banco de Occidente			
	SEGUIMIENTO PROCESO DESENVOLUPADO	BANCO DE OCCIDENTE	Florida											Revisión de avances	Espinoza	Para realizar este estudio se recomienda contactar con la Dra. María Luisa Camelo (Gerente de Oficina Paso)			

OBJETIVO	IN.	ACTIVIDAD	ENTIDAD FINANCIERA	CUMPLIMIENTO	MES												META	RESPONSABLE	OBSERVACIONES			
					AGOSTO			SEPTIEMBRE			OCTUBRE			NOVIEMBRE						DICIEMBRE		
					1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3				1	2	3
En las oficinas de las unidades de control de las áreas de la unidad de Fideicomisos de la Dirección de Desarrollo de la Banca, se debe de verificar que se cumpla con la programación de actividades de capacitación y estudio de procesos de la Dirección de Desarrollo de la Banca.	11	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO FO FOLAR	En curso														1. Capacitación a la Banca Fideicomiso	Ejército Contreras	Se realizaron capacitaciones con la oficina de Fideicomisos debido a las operaciones en el comercio y control de las líneas Marcolle, que provee la oficina de Pasos, al embargo de caso de control en algunos casos especiales. Oficina programar.		
	11	ESTUDIO PROCESO OPERATIVO	BANCO FO FOLAR	Obligación														Estudio de procesos operativos	Ejército Contreras	Se recomienda con acceso la Des. Silvia Aguila Jefe División/Cedex. Oficina Pasos.		
	12	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCO SANTANDER	Final														1. Capacitación a la Banca Santander	Ejército Contreras	Se realizó la capacitación con los clientes y a los usuarios de Banca Santander en el área de desarrollo de las unidades de control de la Banca.		
	12	ESTUDIO PROCESO OPERATIVO	BANCO SANTANDER	Final														Estudio de procesos operativos	Ejército Contreras	Para el estudio se realizaron actividades en la Des. Contreras, Aguila, Luna (División de Control Pasos).		
	13	CAPACITACIÓN COMERCIAL	C.F.C. FINANCIERA INTERBANCAL	Final														1. Capacitación a la Banca Financiera Interbancal	Ejército Contreras	Se realizó la capacitación con los clientes y a los usuarios de la Banca Interbancal en el área de desarrollo de las unidades de control de la Banca.		
	13	ESTUDIO PROCESO OPERATIVO	C.F.C. FINANCIERA INTERBANCAL	Obligación														Estudio de procesos operativos	Ejército Contreras	Se realizaron para la banca interbancal actividades en la Des. Luna, Silva (División de Control Pasos).		
	14	CAPACITACIÓN COMERCIAL	BANCA FIDUCIARIA CHIRIQUÍ	Final														2. Capacitación a la Banca Fiduciaria Chiriquí	Ejército Contreras	La capacitación se realizó en la oficina de la Banca Fiduciaria Chiriquí, que se encuentra en el área de desarrollo de las unidades de control de la Banca.		
	14	ESTUDIO PROCESO OPERATIVO	BANCA FIDUCIARIA CHIRIQUÍ	Obligación														Estudio de procesos operativos	Ejército Contreras	Se realizaron para la banca interbancal actividades en la Des. Luna, Silva (División de Control Pasos).		
	15	CAPACITACIÓN COMERCIAL	LABOR DE OCCORON	Final														1. Capacitación a la Banca Labor de Occorón	Ejército Contreras	Se realizó la capacitación con los usuarios de la Banca Labor de Occorón en el área de desarrollo de las unidades de control de la Banca.		
	15	ESTUDIO PROCESO OPERATIVO	LABOR DE OCCORON	Obligación														Estudio de procesos operativos	Ejército Contreras	Para el estudio se realizaron actividades en la Des. Luna, Silva (División de Control Pasos).		
	16	CAPACITACIÓN COMERCIAL	LABOR DE OCCORON	Final														1. Capacitación a la Banca Labor de Occorón	Ejército Contreras	Se realizó la capacitación con los usuarios de la Banca Labor de Occorón en el área de desarrollo de las unidades de control de la Banca.		
	16	ESTUDIO PROCESO OPERATIVO	LABOR DE OCCORON	Obligación														Estudio de procesos operativos	Ejército Contreras	Para el estudio se realizaron actividades en la Des. Luna, Silva (División de Control Pasos).		

Anexo F. PRESUPUESTO

Gastos Gestión Comercial Bancóldex: Los gastos referentes a la gestión realizada por el pasante como Ejecutivo Comercial de Bancóldex fueron asumidos por la entidad, estos se describen a continuación:

Para el transporte en la ciudad, Bancóldex suministró al pasante un subsidio de transporte correspondiente a \$90.0000 mensuales
Gastos y costos de transporte fuera de la ciudad (estadía, transporte terrestre o aéreo) los asumió Bancóldex.

Gastos de envío de material como: circulares, publicidad institucional de las diferentes líneas de crédito y de diplomados y eventos los asume Bancóldex.

Gastos del estudio propuesto en plan de trabajo: Este tipo de gastos fueron asumidos por el pasante. Por los siguientes conceptos:

- Gastos de papelería,
- Impresiones,
- Internet,
- Fotocopias,
- Alquiler video bean,
- Otros.

Presupuesto:

PRESUPUESTO			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Transporte	276	\$950	\$262.200
Papelería	4 resmas	\$8.000	\$32.000
Impresiones (toner)	3	\$50.000	\$150.000
Fotocopias	400	\$50	\$20.000
Internet	120 horas	\$1.500	\$180.000
Discos Compactos	10	\$1.000	\$10.000
Carpetas	10	\$1.000	\$10.000
Anillado	3	\$12.000	\$36.000
Alquiler video bean	2 horas	\$75.000	\$150.000
TOTAL			\$850.000

Fuente: presente estudio año 2007 – 2008.