



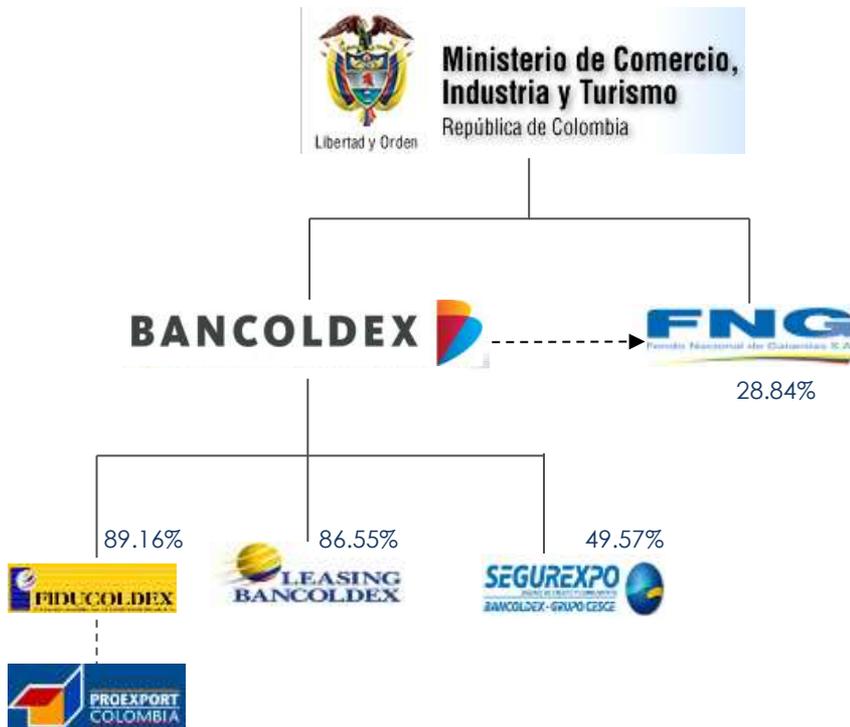
CHARLA "ACCESO A CREDITO"

¿COMO CONSEGUIR RECURSOS DE FINANCIACION?

Oficina Regional Costa BancolDEX

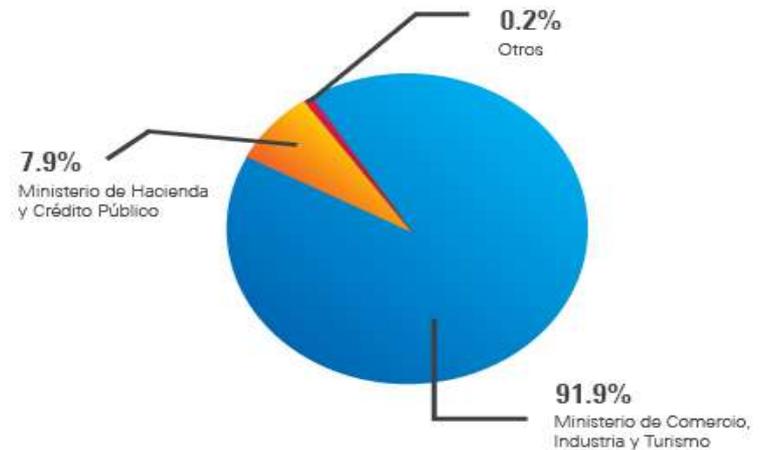
BANCO DE DESARROLLO EMPRESARIAL DEL GOBIERNO COLOMBIANO

Relación de Bancóldex con sus aliados:

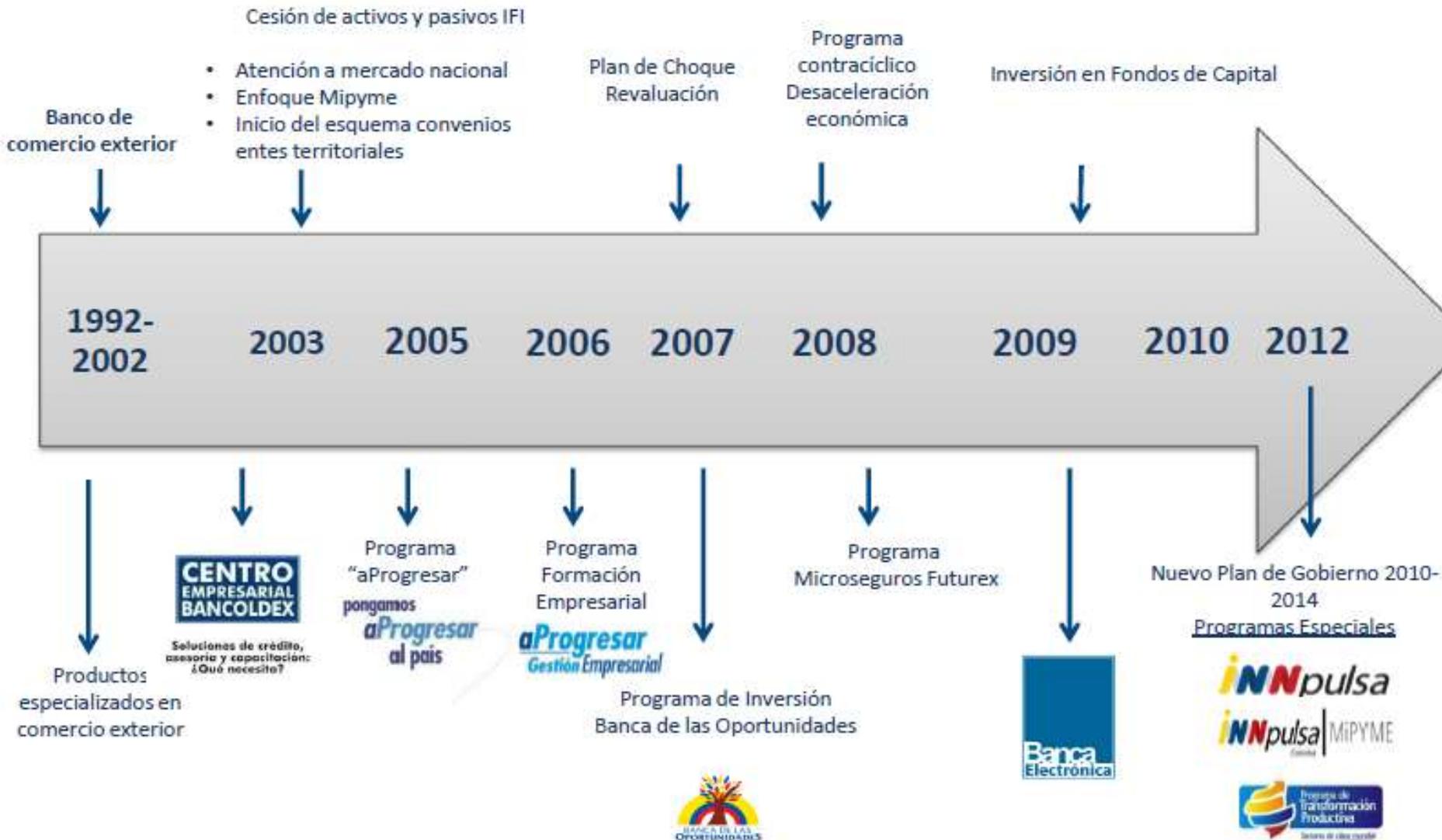


- Sociedad anónima de economía mixta
- Vinculado al MCIT*
- Establecimiento de crédito bancario
- Intermediario del mercado cambiario
- Emisor e intermediario de valores
- Régimen de derecho privado para contratación y régimen laboral

Accionistas a Marzo 2014:

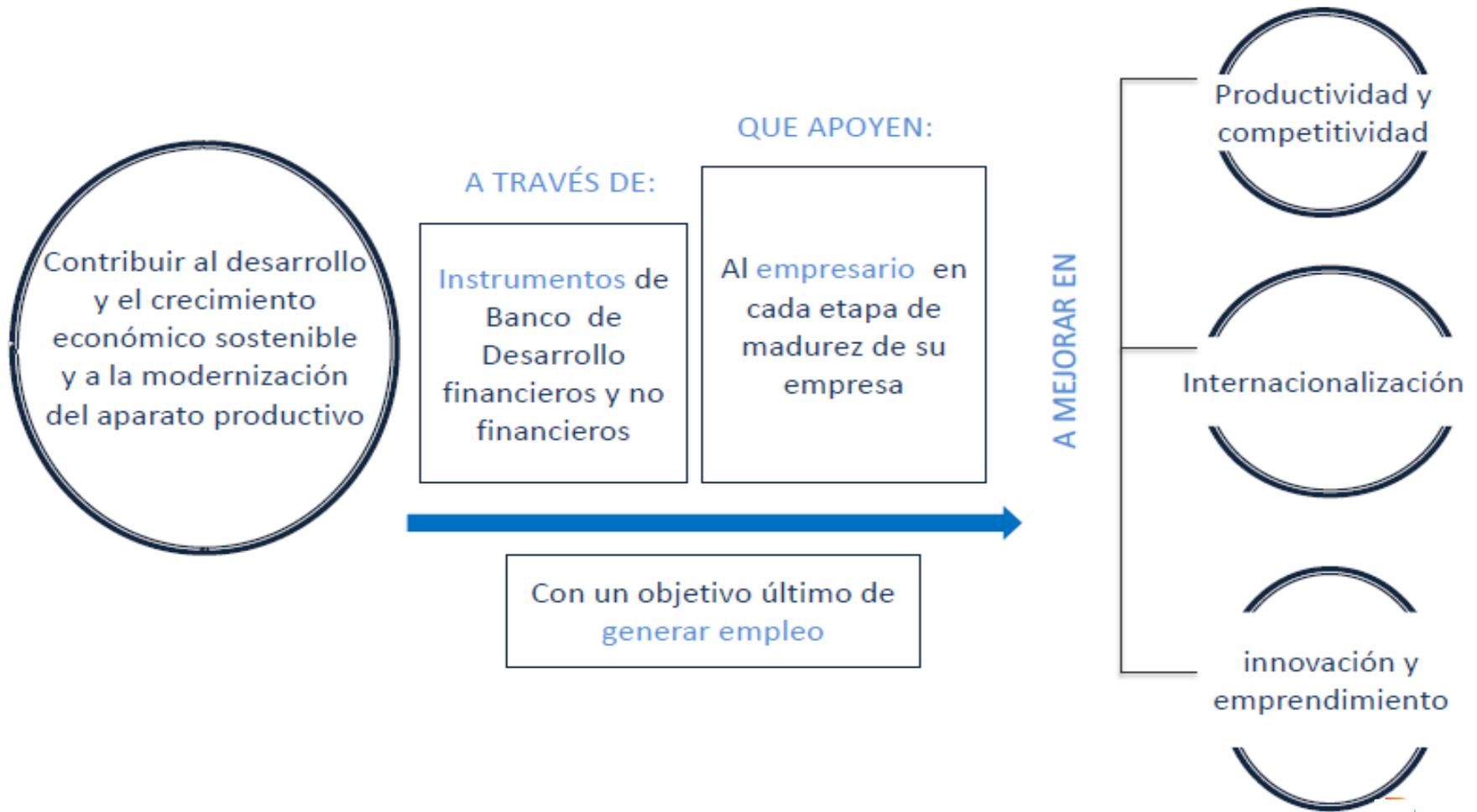


EVOLUCIÓN DE BANCÓLDEX



¿HACIA DÓNDE QUEREMOS LLEGAR?

A consolidar un modelo de Banca de Desarrollo Integral



PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Crédito
- Descuento de documentos
- Servicios de Operación Bancaria Internacional
- Garantías
- Bancóldex Capital
- Microseguros
- Formación empresarial



Líneas de Crédito

Cupos Especiales de Crédito

Modalidades
tradicionales

Nacionales

Regionales

Nacionales



MECANISMOS DE FINANCIACIÓN

- **Crédito a la empresa**
- **Arrendamiento Financiero (Leasing)**
- **Crédito a los socios**



CUPO TRADICIONAL DE CREDITO- NACIONALES

Capital de trabajo y sostenimiento empresarial



Beneficiarios

Micros, pequeñas, medianas y grandes empresas

Sectores

Todos lo sectores económicos

Destino

Capital de trabajo, consolidación de pasivos.

Moneda

Pesos y dólares.

Monto máximo

100% de las necesidades del empresario

Plazo del crédito

Hasta 60 meses

Periodo de Gracia

COP Hasta 36 meses

USD HASTA 1 AÑO

**Tasa de
redescuento**

**Tasa de interés al
empresario**

Capital de trabajo							
	0-6 meses	6-12 meses	1-2 años	2-3 años	3-4 años	4-5 años	
DTF (E.A) +	3,00%	3,15%	3,20%	3,35%	3,50%	3,70%	
Capital de trabajo-mercado nacional							
	0-3 meses	3-6 meses	6-12 meses	1-2 años	2-3 años	3-4 años	4-5 años
LIBOR +	1,90%	2,10%	2,60%	2,90%	3,20%	3,50%	3,80%
Capital de trabajo-comercio exterior							
	0-3 meses	3-6 meses	6-12 meses				
LIBOR +	1,70%	1,70%	1,80%				

Libremente negociable

CUPO TRADICIONAL DE CREDITO- NACIONALES

Modernización Empresarial



Beneficiarios

Micros, pequeñas, medianas y grandes empresas

Sectores

Todos lo sectores económicos

Destino

Modernización (inversión fija)

Moneda

Pesos y dólares.

Monto máximo

100% de las necesidades del empresario

Plazo del crédito

Hasta 120 meses

Periodo de Gracia

COP Hasta 36 meses

USD HASTA 1 AÑO

Tasa de redescuento

	0-2 años	2-3 años	3-4 años	4-5 años	5-7 años	7-10 años
DTF (E.A) +	2,90%	2,95%	3,05%	3,15%	3,35%	3,55%

LIBOR +

	6-12 meses	1-2 años	2-3 años	3-4 años	4-5 años	5-7 años	7-10 años
	2,40%	2,60%	2,85%	3,10%	3,35%	3,60%	3,95%

Tasa de interés al empresario

Libremente negociable

CUPOS ESPECIALES DE CREDITO – NACIONALES

REPOSICIÓN DEL PARQUE AUTOMOTOR DE TRASPORTE DE CARGA

Requiere presentar la solicitud de registro de postulación ante el sistema RUNT, en estado

ACEPTADA, DISPONIBILIDAD

EXISTENTE, INCENTIVO RECONOCIDO e

INCENTIVO PAGADO,

que les acredite como beneficiarios del

Programa de

reposición y

renovación del parque automotor de carga.

Beneficiarios

Transportadores beneficiarios del **Programa de reposición y renovación del parque automotor de carga**

Destino

Compra o arrendamiento (Leasing) de vehículos de carga de al menos 10.5 toneladas de peso bruto vehicular.

Monto máximo

Hasta 600 millones de pesos por beneficiario.

Plazo del crédito

Hasta 7 años.

Periodo de Gracia

Hasta 1 año.

Tasa de Redescuento

DTF -2% E.A.

Amortización

Mensual o trimestral

Tasa de interés al empresario

Libremente negociable

<http://www.runt.com.co/portel/libreria/php/01.030521.html>

FNG



CUPOS ESPECIALES DE CREDITO- NACIONALES

MIPYMES COMPETITIVAS



Beneficiarios

Personas naturales o jurídicas como micros, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores económicos.

Destino

Modernización (inversión fija)

Moneda

Pesos.

Monto máximo

Hasta 3.000 millones de pesos.

Plazo del crédito

Hasta 7 años

Periodo de Gracia

Hasta 12 meses

Tasa de redescuento

DTF + 0,8% E.A.

Amortización

Mensual o trimestral

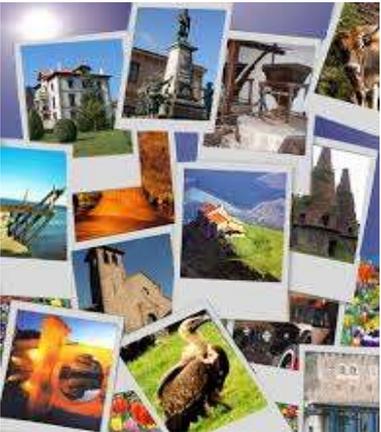
Tasa de interés al empresario

Libremente negociable



CUPOS ESPECIALES DE CREDITO- NACIONALES

APOYO AL COMERCIO EXTERIOR



Beneficiarios

Exportadores Directos
Exportadores Indirectos
Importadores
Patrimonios Autónomos

Destino

Capital de trabajo, consolidación de pasivos y modernización

Moneda

Pesos.

Monto máximo

Sin limite.

Plazo del crédito

Capital de trabajo: Hasta 2 años
Modernización: Hasta 3 años con hasta 6 meses de periodo de gracia.

Tasa de redescuento

Capital de trabajo			
	Hasta 1 año	1-2 años	
DTF (E.A) +	1,70%	2,10%	
Modernización			
	Hasta 1 año	1-2 años	2-3 años
DTF (E.A) +	1,70%	1,90%	2,10%

Amortización

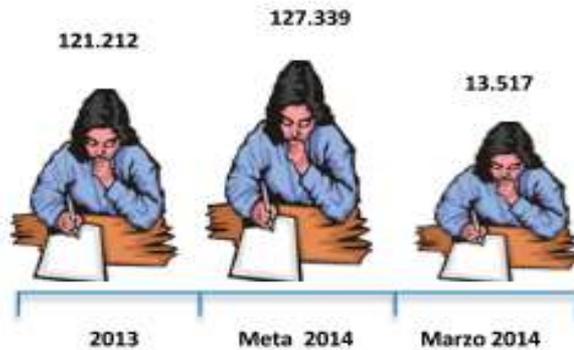
Mensual, trimestral o semestral

Tasa de interés al empresario

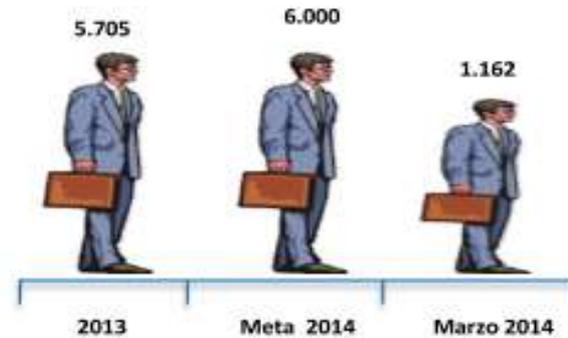
Libremente negociable

INDICADORES DE IMPACTO - COBERTURA

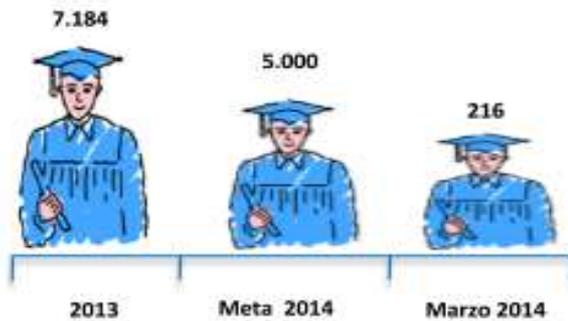
Microempresas atendidas



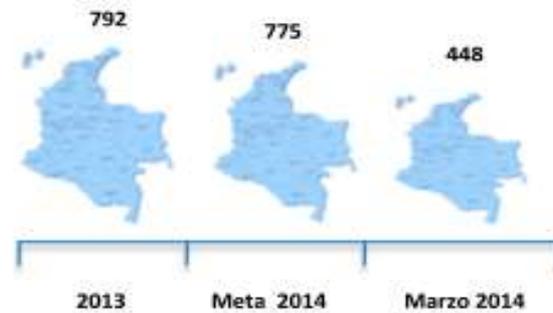
Pymes atendidas



Formación empresarial



Municipios atendidos





RECOMENDACIONES AL TRAMITAR UN CREDITO EMPRESARIAL

Necesidades financieras

- **Cubrir costos de mano de obra (salarios y parafiscales)**
- **Compra de materias primas e insumos (pago de proveedores)**
- **Pago de impuestos**
- **Certificaciones**
- **Procesos de innovación; investigación y desarrollo**
- **Compra o arrendamiento de maquinaria y equipo**
- **Atender pasivos**
- **Fortalecimiento patrimonial**
- **Programas de desarrollo sostenible y eficiencia energética**
- **Otorgar financiación a sus compradores**



Que debemos tener en cuenta al momento de salir a solicitar estos recursos?

- ✓ El costo.
- ✓ El plazo para el pago.
- ✓ La idoneidad de la entidad prestamista (legalidad en su existencia jurídica)
- ✓ La oportunidad en la consecución de los recursos (el tiempo para desembolso)
- ✓ La conveniencia (facilidad para acceder a la entidad que tiene los recursos).

Componentes de un crédito:



¿Qué es riesgo crediticio?

El crédito es sinónimo de confianza

- La palabra **crédito** proviene del latín *credere*: creer), "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza

Es la posibilidad de que una entidad financiera pueda incurrir en pérdidas o disminución en el valor de sus activos como consecuencia del **incumplimiento** de sus clientes

¿Ha ofrecido usted crédito a compradores en su empresa últimamente?



Responsabilidades de una entidad financiera



Con los depositantes

- Garantizar la seguridad de ahorros e inversiones de empresas y personas naturales



Con los acreedores

- Garantizar el cumplimiento en el pago sus obligaciones



Con los accionistas

- Disminuir el riesgo de su inversión, garantizar la sostenibilidad en el largo plazo y obtener una rentabilidad atractiva



Recomendaciones antes de tramitar un crédito



Analice su empresa

- Tenga claro:
- Cuánto necesita-monto real
- Para qué - destino
- Qué beneficios tendrá la inversión en su empresa
- Qué garantías puede ofrecer



Seleccione la entidad

- En el mercado hay una gran oferta financiera (bancos, compañías de leasing, cooperativas, etc) por lo que es mejor comparar cuál es la que más conviene en términos de condiciones, plazos a pagar y tasas.



Realice su flujo de caja

- Revise la entrada y salida de efectivo e identifique si puede pagar las cuotas y en qué plazo



Que tipo de información requiere un estudio de crédito?

Información Cuantitativa:

- Los certificados y soportes de ingresos.
- Los balances.
- Las declaraciones de renta.
- Los movimientos bancarios como los extractos bancarios.
- Patrimonio como inmuebles, vehículos y otras propiedades.

Información Cualitativa:

- Políticas del negocio.
- Experiencia, trayectoria y moralidad.
- Características del mercado al que se atiende.
- Historia de los socios.



Que tipo de información requiere un estudio de crédito?

Cuentas de Orden y Contingentes

- Cheques Post fechados
- Litigios en contra o a favor
- Operaciones donde se garantiza a terceros
- Inventario en consignación
- Patrimonios autónomos

Informe del Revisor Fiscal

- Salvedades
- Información relevante
- Contingencias importantes



Que tipo de información requiere un estudio de crédito?

Certificado de Cámara y Comercio

- Embargos
- Acuerdos Concursales
- Actualizaciones
- Atribuciones del Representante Legal

Declaración de Renta

- Congruencia en las cifras frente a los Estados Financieros



Calificación crediticia

Centrales de información: Datacrédito y Cifin.

- De acuerdo con la ley, toda persona tiene derecho a conocer la totalidad de los datos que se tengan registrados sobre ella y se encuentren recopilados en las diferentes centrales de información.
- En virtud de que el conocimiento de los datos es de carácter privado, los usuarios del sistema financiero deben consentir de manera expresa la consulta y el reporte.



Calificación crediticia

Lo bueno de estar reportado:

1. El buen historial hará que sea mucho más fácil el que le otorguen nuevos créditos.
2. Referencia comercial para la consecución de un crédito.

Lo malo de estar reportado:

1. En la mayoría de casos le pueden negar nuevos créditos, tarjetas de crédito, apertura de cuentas corrientes, financiación educativa, créditos rotativos y cualquier otra línea de financiación para vivienda, vehículo, estudio, viaje e incluso suscripciones a televisión por cable.
2. Penalización a partir del pago.



Calificación crediticia

De acuerdo con el artículo 13 de la Ley 1266 de 2008:

- La información **positiva** acerca del comportamiento con el pago permanecerá de manera indefinida en los bancos de datos de los operadores de información.
- La información **negativa** acerca del comportamiento con el pago se registrará por un tiempo máximo de permanencia de (4) años, una vez vencidos, la información deberá ser retirada de los bancos de datos por el operador.
- El término de permanencia será contado a partir de la fecha en que sean pagadas las cuotas vencidas o sea pagada la obligación vencida.



Calificación crediticia

¿Qué pasa cuando hay pago?

Cuando la obligación estuvo en mora durante un plazo corto (inferior a 2 años) el término de permanencia es equivalente al doble de la mora; por ejemplo, la persona que estuvo en mora por 1 año, estará reportada por 2 años.

Cuando la obligación estuvo en mora durante un plazo superior a dos años, el término máximo de permanencia es de 4 años.

¿Qué pasa cuando no hay pago?

Cuando no hay pago, la información negativa sólo podrá estar reportada por un término máximo de 10 años



Políticas generales de la Banca:

- Cada entidad financiera tiene sus propias políticas.
- Compañías con endeudamiento superior al 70%.
- Pymescore inferior a 650.
- Evidencias de moras o calificaciones adversas con el sistema financiero.
- Rotación de cartera superior a 80 días.
- Endeudamiento financiero incluida la solicitud superior al 50%.
- El monto máximo a financiar sea igual al capital pagado o al nivel de activos.
- El monto solicitado superior a las ventas de un mes.
- Nunca ser el principal acreedor financiero.
- El respaldo patrimonial de los codeudores es considerado solo si está representado en bienes raíces.
- Concentración del 50% de las ventas en cinco o menos clientes.



Políticas generales de la Banca:

- Compañías con pérdidas netas.
- Certificado de Cámara y Comercio o Matrícula Mercantil sin renovar.
- Novedad en el Reporte de Deudores Morosos del Estado.
- Destino del crédito distinto a la actividad principal.
- Empresas que consolidan manejan cupos globales.
- Cuentas por cobrar a los socios o accionistas con una participación superior al 20% del total de los activos o en un monto similar al solicitado.
- Sectores vetados para clientes nuevos.
- Concepto desfavorable sobre los accionistas.
- Cuando las empresas son de responsabilidad limitada o S.A.S., se solicita la firma de los socios que tengan por los menos el 50% de la propiedad accionaria.



Recomendaciones antes de tramitar un crédito

- Tener un historial crediticio adecuado
- Tener estados financieros recientes
- Tener utilidad neta positiva y un buen margen operacional
- Que con la nueva operación de crédito se mantenga el nivel de endeudamiento por debajo del 70%
- Que el capital pagado refleje el compromiso de los socios con la empresa
- Que el flujo de caja mensual proyectado tenga la capacidad de atender el pago de capital mensual y sus intereses
- Que el plazo del crédito sea acorde con el retorno de la inversión
- Que la empresa tenga una estrategia clara para la conquista de nuevos clientes o nuevos mercados



Oficina regional Barranquilla:

Lina Bustamante - lina.bustamante@bancoldex.com ext: 3500

Tatiana Cepeda - tatiana.cepeda@bancoldex.com ext: 3504

Orlando Carvajal - orlando.carvajal@bancoldex.com ext: 3503

Felipe Zapata - felipe.zapata@bancoldex.com ext: 3502

Angelica Leal - angelica.leal@bancoldex.com ext: 3501

Tel (57-5) 3685898 y 3691459.

GRACIAS
