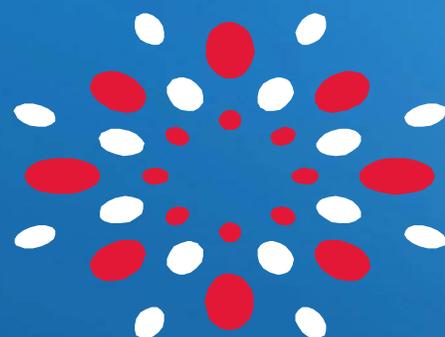


Financiamiento para Empresas

3 CLEC Congreso Latinoamericano de Banca y Economía



**Banco
Caja Social**

Mercados Objetivo

- Masivo:
 - Personas Naturales
 - Microempresas
 - Pequeñas Empresas
- Empresarial:
 - Mediana Empresa
 - Constructor
 - Gran Empresa

Datos del negocio

Pequeña Empresa

Financiación

Crédito Comercial para capital de trabajo

Crédito para maquinaria y equipo

Crédito para pago de cesantías

Tarjeta de Crédito

Línea de redescuento Bancoldex

Sobregiro

Manejo del efectivo: cuenta corriente, cuenta de ahorros, recaudo, pagos y nómina.

Canales de transacción y servicio

Internet

Canales presenciales:

- Oficinas
- Cajeros Automáticos
- Corresponsales Bancarios

Audio

Banca Móvil

- Mi pago amigo.com (pymes)

Clientes: 26.100 activos

Captación: \$1,8 billones

Cartera: \$580 MM

Nuestra Experiencia en Pequeñas Empresas

- Un solo mercado, dos segmentos:
 - Persona jurídica
 - Persona natural
- Pequeña empresa “formal”:
 - Información de mercado
 - Demostrabilidad de la situación financiera de la empresa
 - Amplia oferta bancaria
- Pequeña empresa “no formal”:
 - Ausencia de información de mercado: ¿cuántas hay, dónde están?
 - Baja capacidad de demostrabilidad “objetiva” de la situación financiera de la empresa
 - Limitada oferta bancaria

Situación actual de financiamiento

Gráfico 67. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)

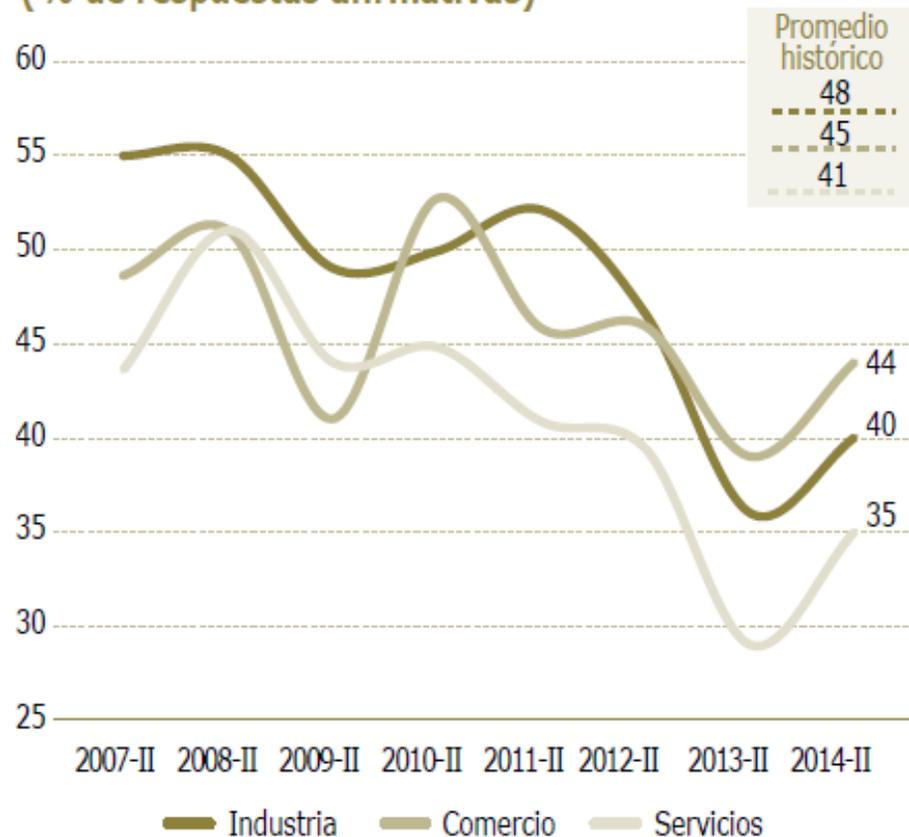
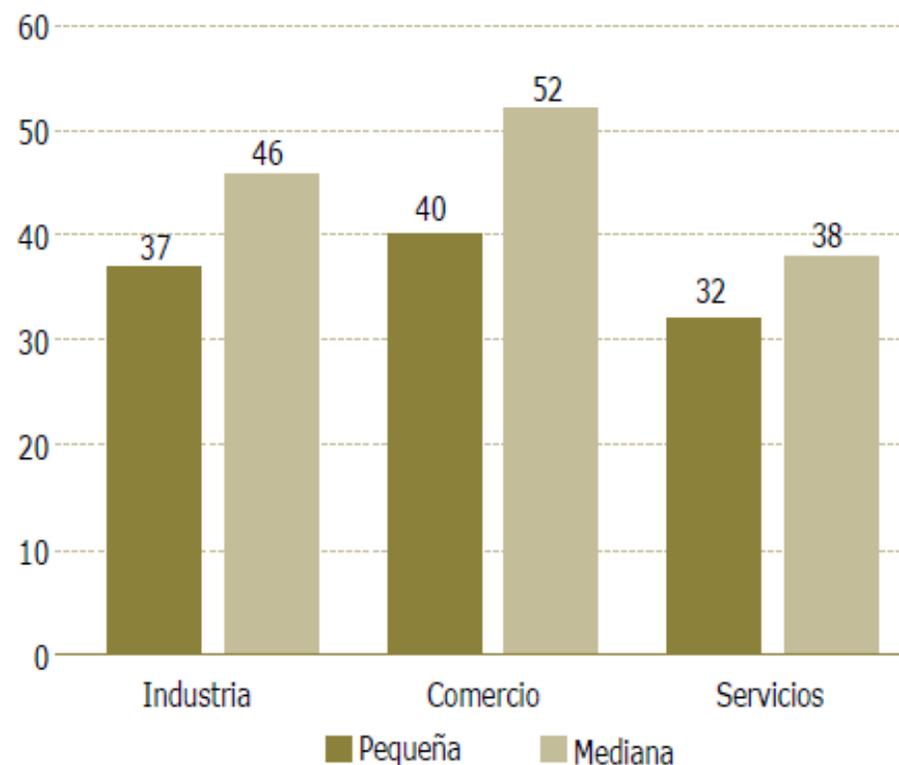
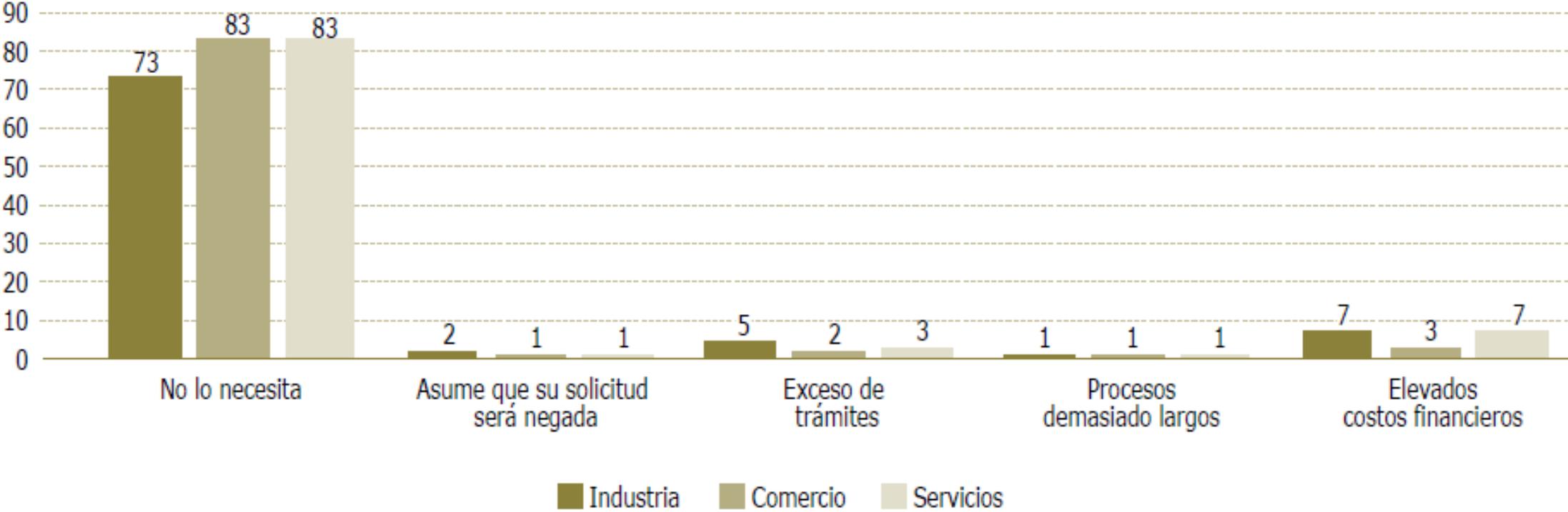


Gráfico 68. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2014)



Situación actual de financiamiento

Gráfico 84. No solicitó crédito al sistema financiero porque: (%)

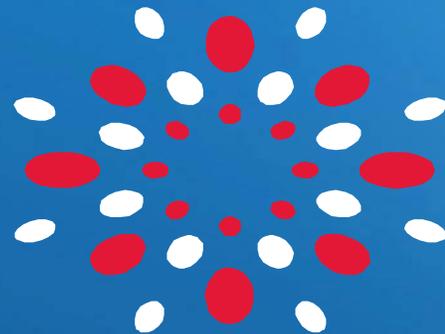


Fuente: ANIF, Gran Encuesta Pyme. Primer Semestre 2015.

Retos para la banca privada

- Atención de la pequeña empresa no formal
 - Determinación de la capacidad financiera
 - Modelo de relación
 - Entendimiento sectorial
- Acompañamiento a lo largo de todo el ciclo económico
 - Propósito: sostenibilidad del negocio cumpliendo su compromiso primordial con los ahorros del público
 - En época de crecimiento del ciclo: ¿Cómo otorgar créditos para inversión, transformación, innovación, a plazos y costos convenientes, especialmente para el empresario no formal?
 - En época de desaceleración del ciclo: ¿Cómo no restringir la financiación cuando las cifras del negocio se resienten?
- Gran reto: Necesidad de desarrollar negocios de alto valor agregado y capaces de competir en los mercados globales (SIN depender de la tasa de cambio)

Gracias



**Banco
Caja Social**