

Bogotá, octubre 20 de 2021

# La financiación empresarial para la reactivación

**Juliana Lagos Camargo**

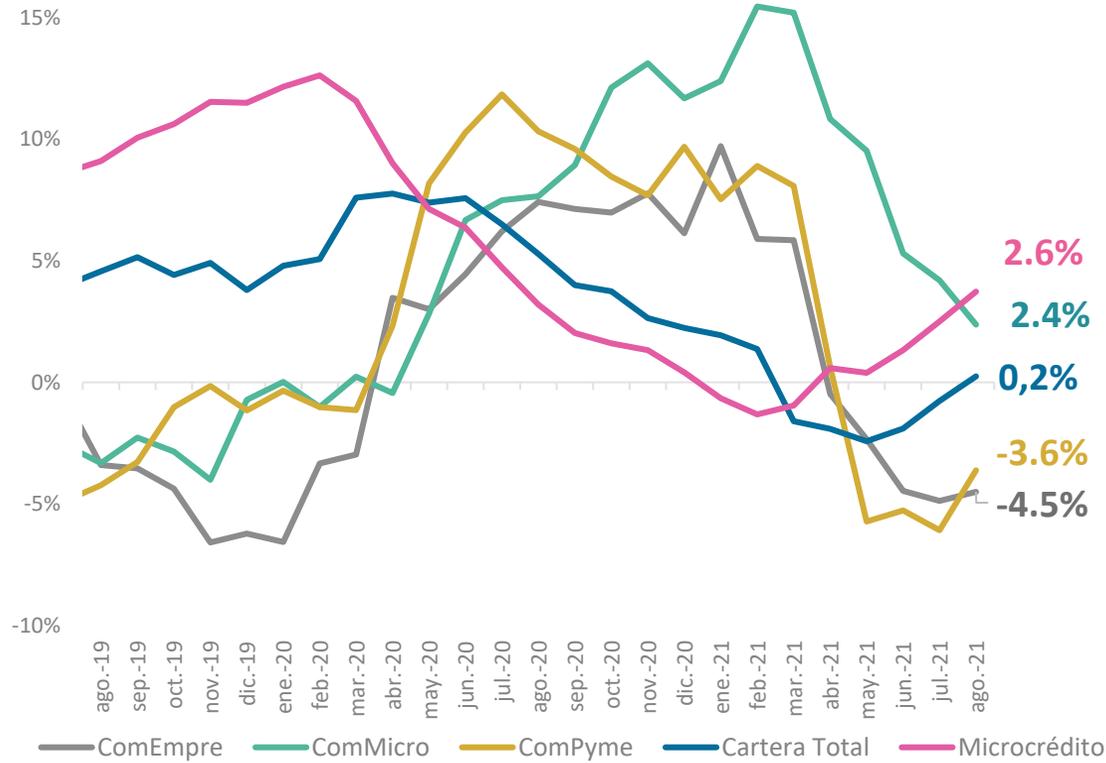
Directora de Investigación, Innovación y Desarrollo  
Superintendencia Financiera de Colombia



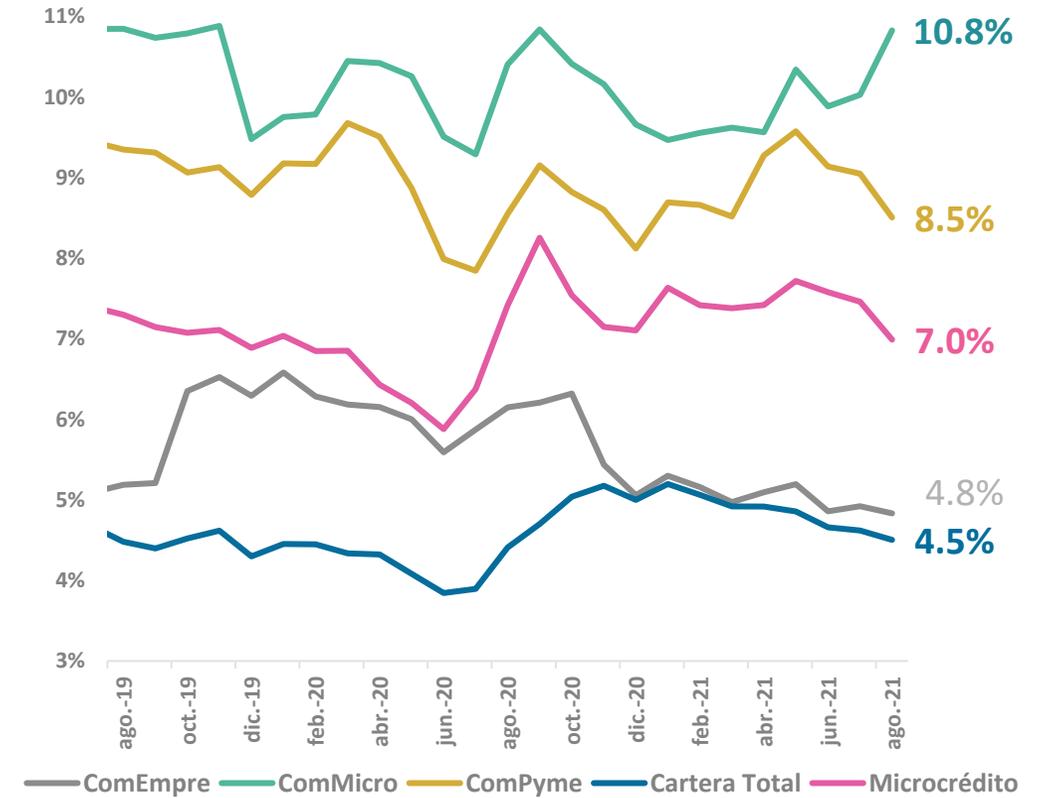
Debates Asobancaria - Profundización  
del crédito empresarial en Colombia

Conforme se consolida la reactivación, el crédito a las empresas ha mostrado un cambio en su dinámica de **crecimiento y deterioro**, particularmente en medianas, pequeñas y microempresas

**Comparativo del crecimiento real (Comercial y microcrédito pyme)**

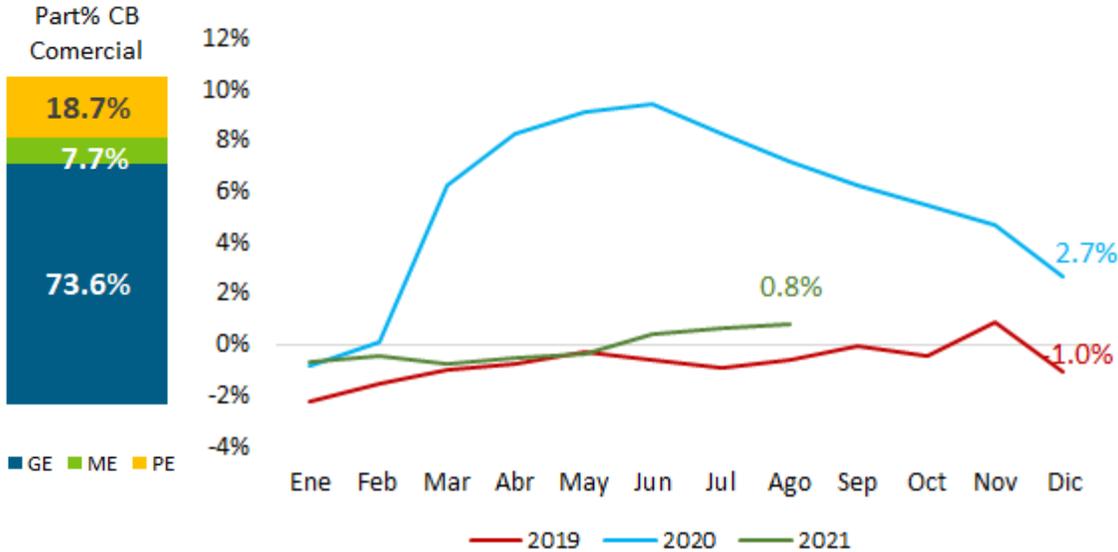


**Histórico de calidad de cartera (mora +30 días) (Comercial y microcrédito pyme)**

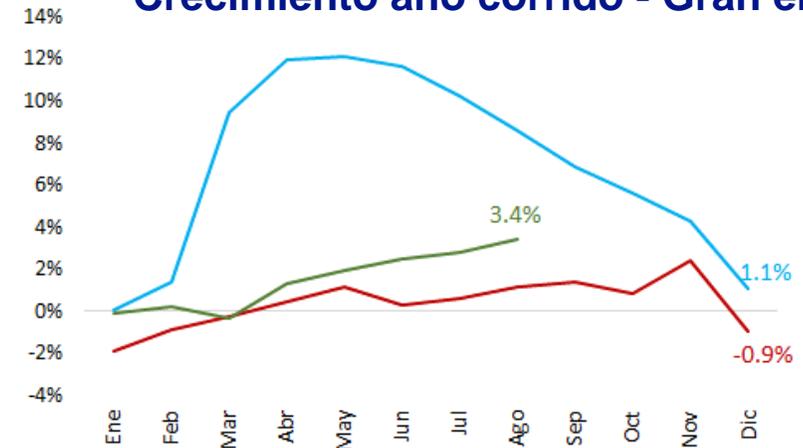


Aunque en lo corrido del año todos los segmentos de la cartera comercial tienen **mejor dinamismo frente a 2019**, existe una gran oportunidad para consolidar la financiación a la mediana y pequeña empresa

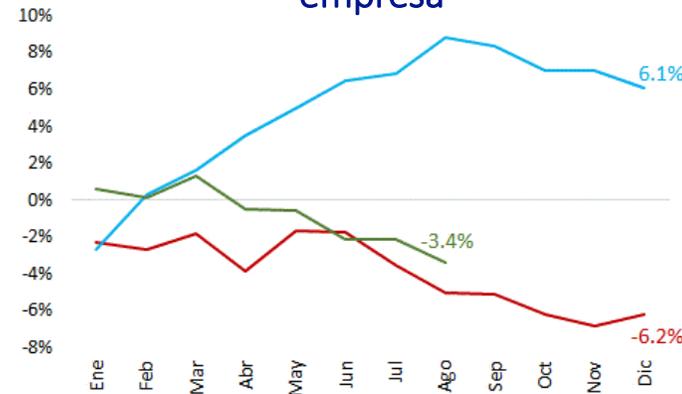
**Crecimiento año corrido total comercial**



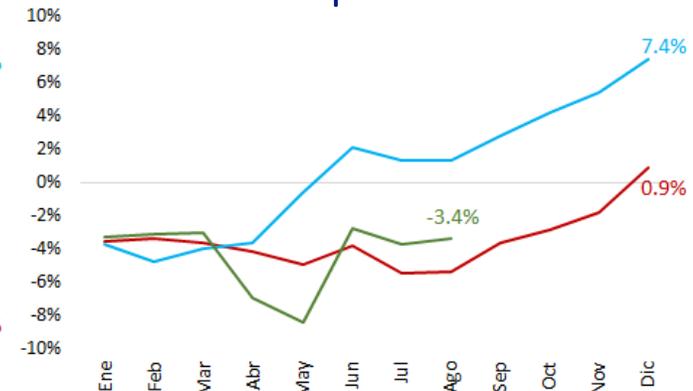
**Crecimiento año corrido - Gran empresa**



**Crecimiento año corrido - Mediana empresa**



**Crecimiento año corrido - Pequeña empresa**

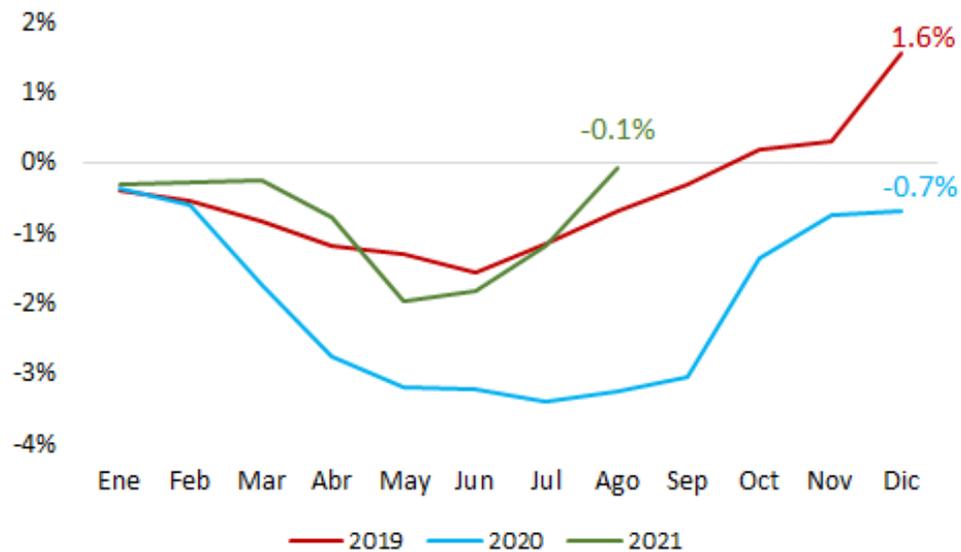
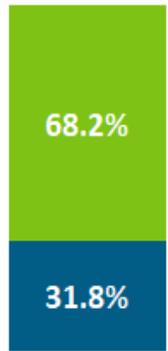


El segmento de la pequeña empresa viene **reactivándose desde mayo**.

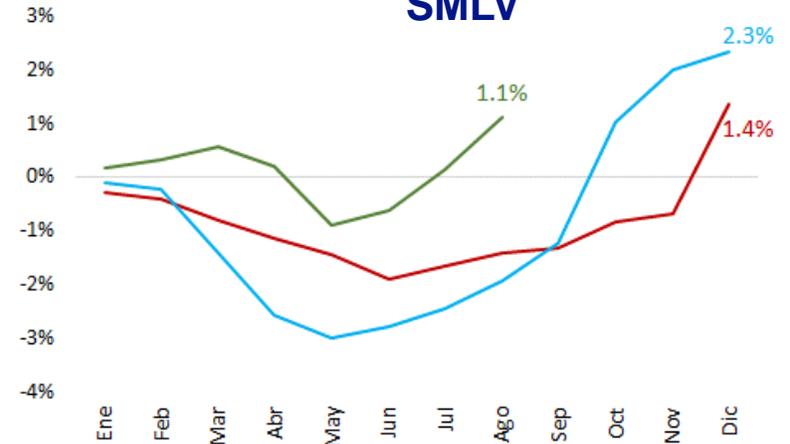
# La financiación a las microempresas ha mostrado un importante impulso, en particular en el segmento de **menor tamaño y mayor capilaridad**

## Crecimiento año corrido -Total microcrédito

Part% CB  
Microcrédito



## Crecimiento año corrido - Microcrédito hasta 25 SMLV



## Crecimiento año corrido - Microcrédito entre 25 SMLV y 120 SMLV



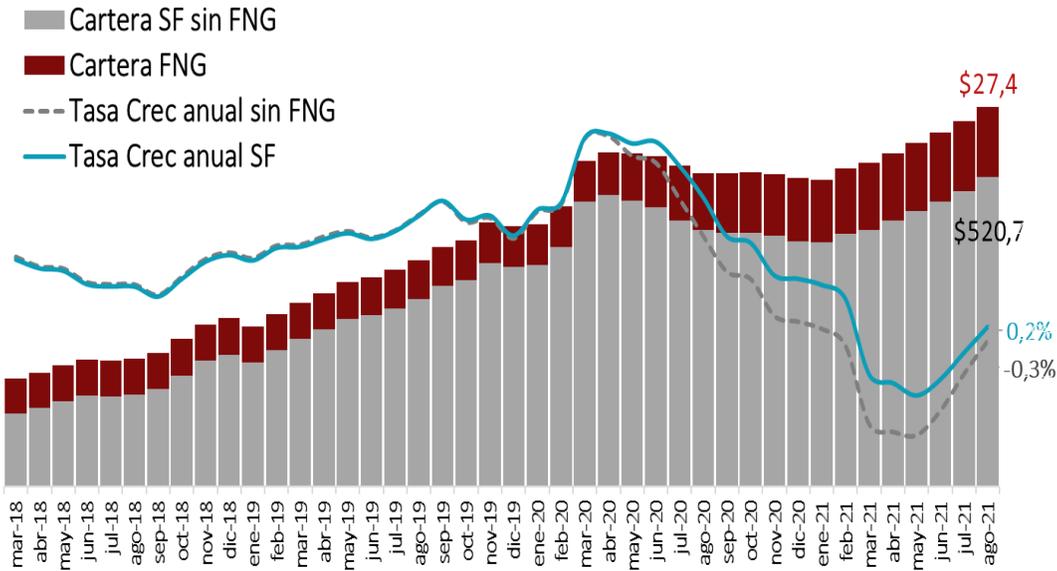
---

# Elementos determinantes en esta dinámica

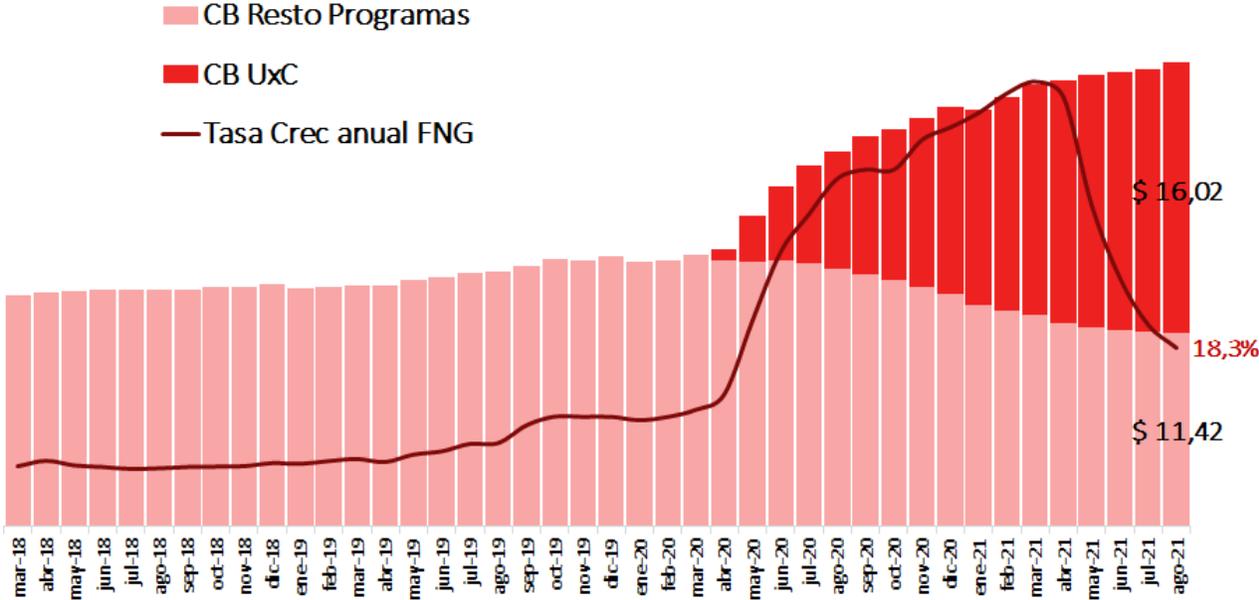
---

# El programa Unidos por Colombia aumentó la cartera garantizada del FNG en \$16 billones y dinamizó especialmente la de microcrédito y pymes

**Crecimiento real anual  
Cartera bruta**



**Cartera bruta garantizada del FNG  
Tipo de programa y tipo de empresa - Unidos por Colombia**



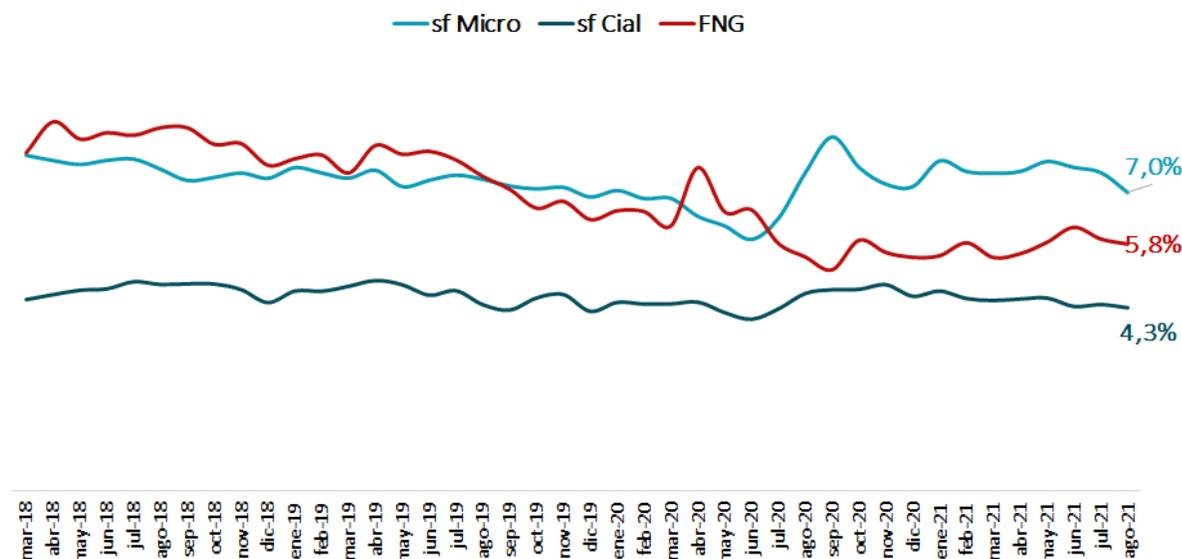
# Dadas las características de las líneas del programa Unidos por Colombia, los indicadores de calidad aún no **reflejan su deterioro potencial**

**A medida que finalicen los períodos de gracia del programa, se espera que los indicadores tiendan a ajustarse.**

## Niveles de cobertura de crédito

Grupo cobertura	% Cartera garantizada	
	Pre Pandemia	Pandemia
<= 25%	1,9%	1,2%
25% a 40%	10,0%	6,1%
40% a 50%	87,0%	57,8%
50% a 60%	0,0%	0,9%
60% a 70%	1,1%	2,8%
70% a 80%		18,2%
80% a 90%	0,0%	13,0%

## Calidad 30+ de la cartera



# Una estrategia integral para el manejo de los deudores en las diferentes etapas de la pandemia propició la **gestión ordenada del riesgo de crédito**

## Fase de ajuste estructural: reconocer los efectos del choque

### Fase de contención: entender el choque súbito

**Circular Externa 007:**  
liberar flujo de caja de empresas y hogares

**90%** de las alternativas usadas fueron períodos de gracia (PDG)

- Sin afectar **condición crediticia del deudor**.
- Mutuo **acuerdo** entre entidad y deudor.
- Prevención del **riesgo moral**: deudores con mora de 30 días al 29 de febrero.
- Alternativas de **salida**: modificación y en el caso extremo, la reestructuración.



### Estandarización

**Circular Externa 014:**  
elementos mínimos de protección para el deudor

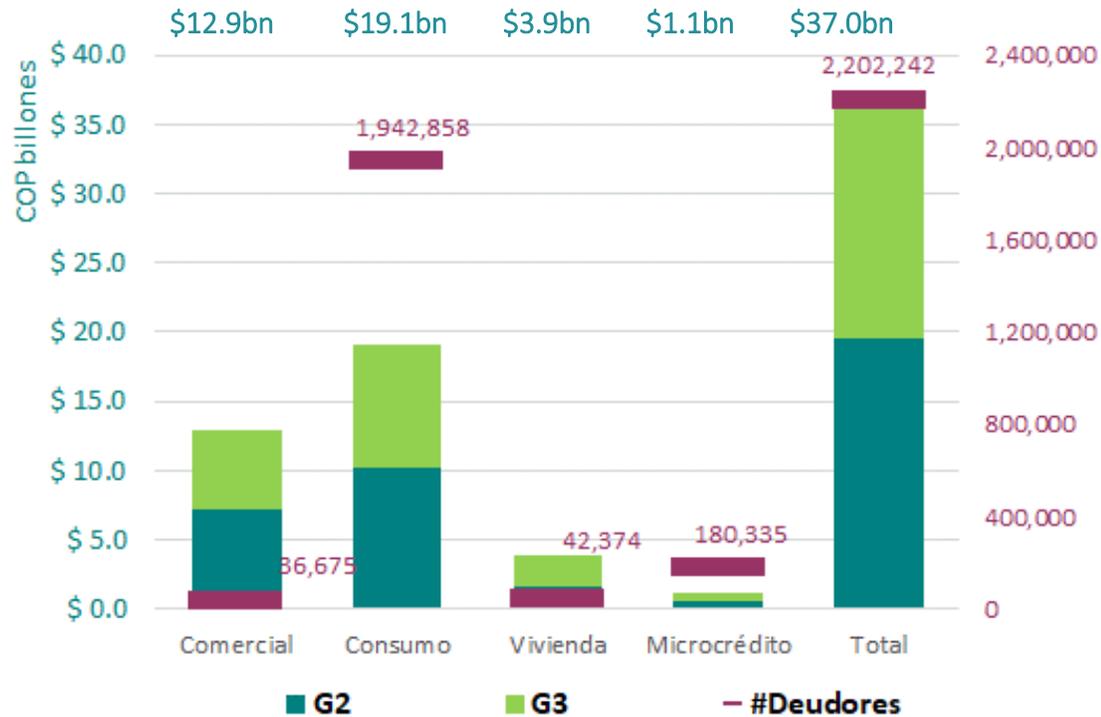
- No aumento de la tasa de interés.
- No capitalización de intereses.
- No cobro de ningún tipo de interés sobre comisiones, seguros, etc.
- Aplicación de prepagos.

**Circular Externa 022:**  
Programa de Acompañamiento al Deudor -PAD

- Obliga a implementar una **salida estructural** “para toda la vida del crédito” a través de un análisis individualizado que reconozca la nueva realidad. A través de:
  - ✓ Reducción de tasa de interés.
  - ✓ Reducción de cuota mensual.
  - ✓ Alargamiento de plazos.
  - ✓ Períodos de gracia.
- Obliga la constitución de provisiones acordes a la nueva realidad: prospectivas e ICNR.

# El PAD como medida de **ajuste estructural** alcanzó una cobertura de \$37b en 2.2 millones de deudores

## Cartera redefinida bajo PAD



Portfolio	Comercial	Consumo	Vivienda	Microcrédito
/ Part% de la CB	4.7%	11.5%	4.5%	8.1%

## Impactos promedio del PAD

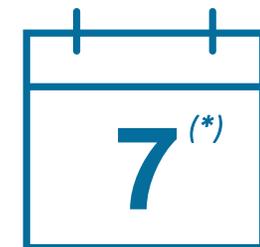
Reducción de cuotas (%) **28.72%**

Reducción de tasa de interés (%) **2.31%**

Ampliación de plazo (meses)



Duración de períodos de gracia (meses)



Fuente: SFC – Reporte quincenal evolución del PAD a 08 sep 2021.

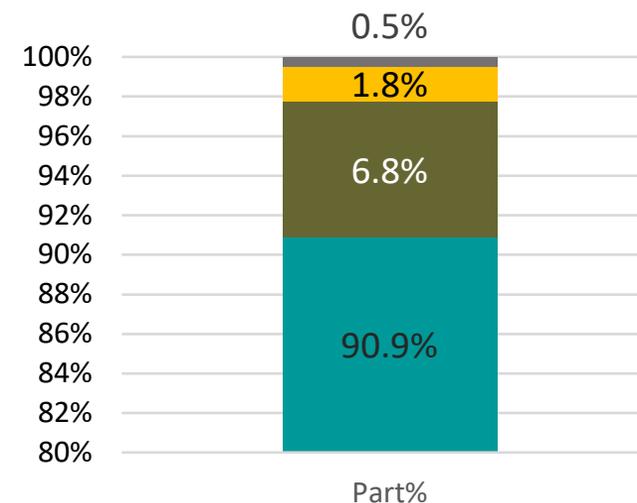
(\*) La duración Promedio de los PDG vigentes en las diversas modalidades es de 4 meses, excepto en comercial con 8 meses, así al generar la duración promedio ponderada el dato para la cartera total resulta ser de 6 meses.

Al terminar su vigencia, el alcance del PAD se mantuvo (6.8% del total de cartera), con **mayor incidencia en pequeñas y medianas empresas**

**Cartera en PAD al cierre del programa  
(8 de septiembre de 2021)**

Producto	Saldo (millones \$)	Número de deudores*	Número de Operaciones	ICV 30+
Construcción	\$ 772,482,003,747	264	1,044	5.7%
Corporativo	\$ 2,074,801,851,279	237	439	0.1%
Empresarial	\$ 1,867,392,791,639	2,737	4,157	2.8%
Factoring	\$ 40,522,841,664	123	2,319	0.0%
Financiero/institucional	\$ 84,210,799,493	10	39	0.0%
Leasing	\$ 2,021,635,437,968	1,834	3,264	2.4%
Microempresa	\$ 828,170,747,565	17,245	21,912	8.4%
Moneda Extranjera	\$ 896,509,968,420	616	1,484	0.3%
Oficial/gobierno	\$ 174,689,926,868	9	29	0.0%
PYME	\$ 3,995,434,210,951	17,254	34,153	6.2%
Rotativo	\$ 708,453,654,913	71,704	187,952	21.1%
Micro hasta 25 SMLV	\$ 489,713,016,812	179,929	191,419	16.3%
Micro entre a 25 y 120 SMLV	\$ 348,626,887,287	25,861	29,626	15.3%
<b>Total general</b>	<b>\$ 35,626,047,235,262</b>	<b>2,107,839</b>	<b>2,470,279</b>	<b>12.1%</b>

**Cartera por tipo de medida**



- Cartera medidas CE 7 y 14
- Cartera normalizada (CE26/2017)
- Cartera en PAD
- Cartera sin cambios

# Alojamiento, comercio, construcción y actividades artísticas son los sectores con mayor aplicación de PAD en el portafolio comercial

%part respecto a CB  
Comercial jun-2021  
(Fto 431)

42.7%

0.7%

1.4%

2.0%

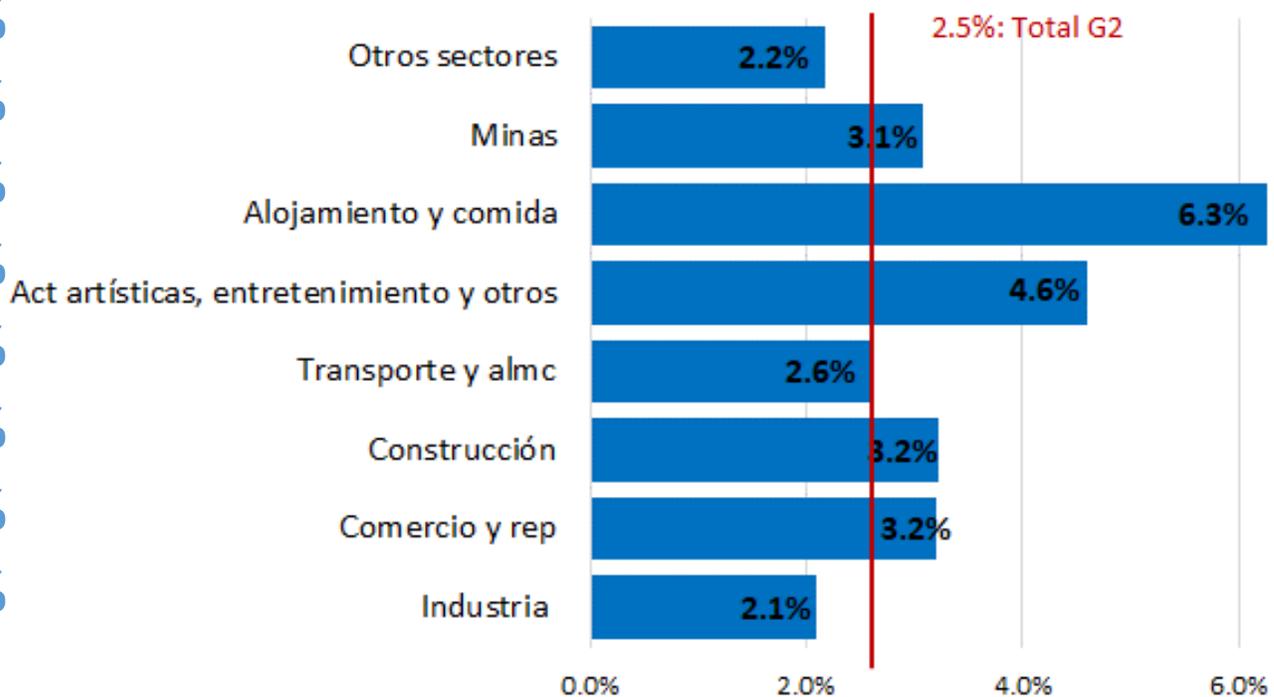
5.9%

14.0%

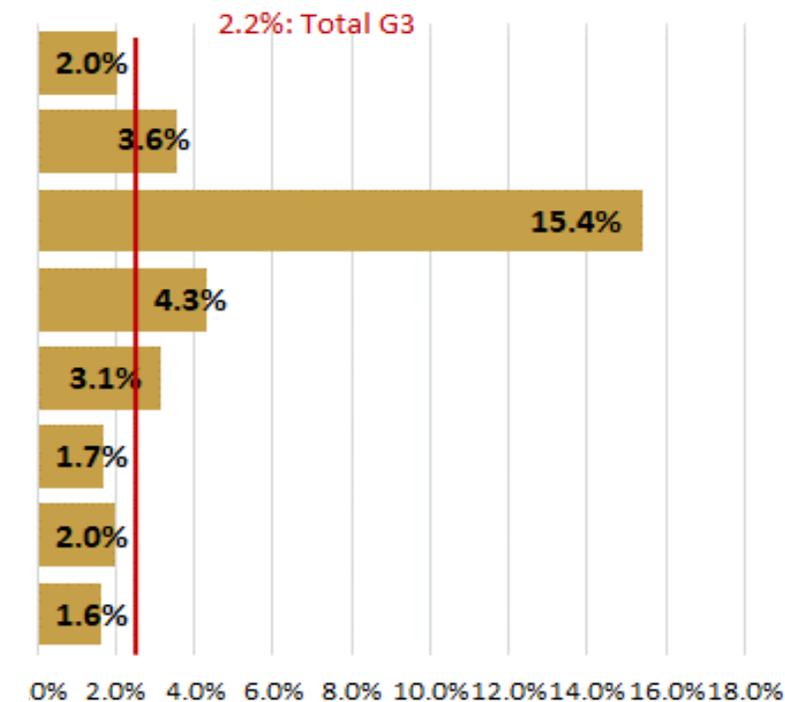
16.0%

17.3%

## Cartera en PAD por sector – G2



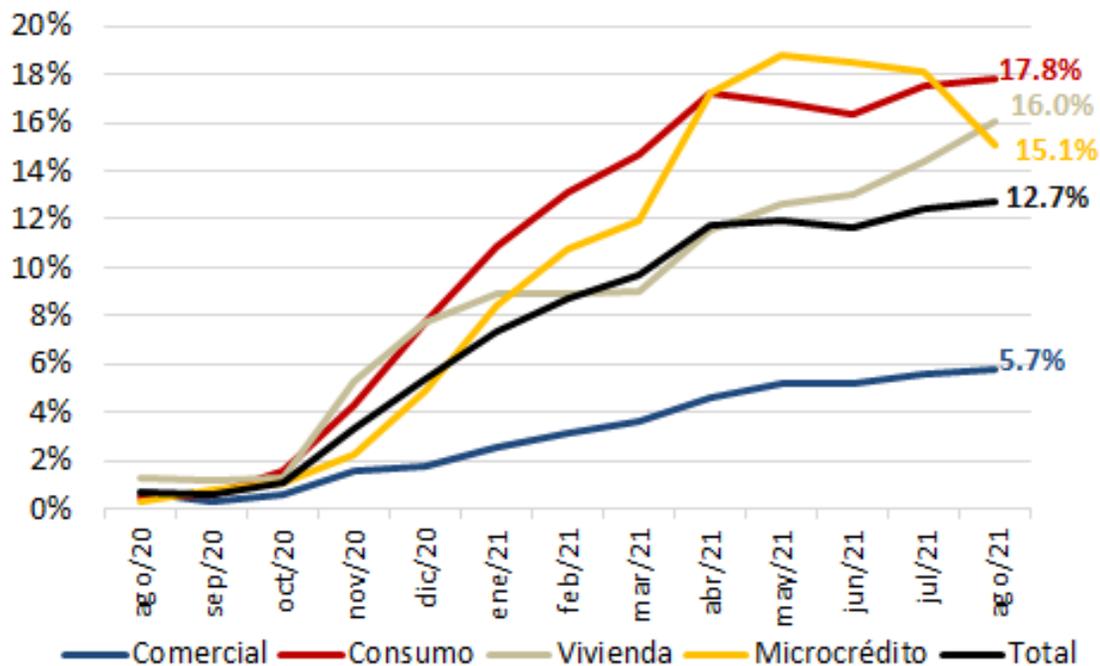
## Cartera en PAD por sector - G3



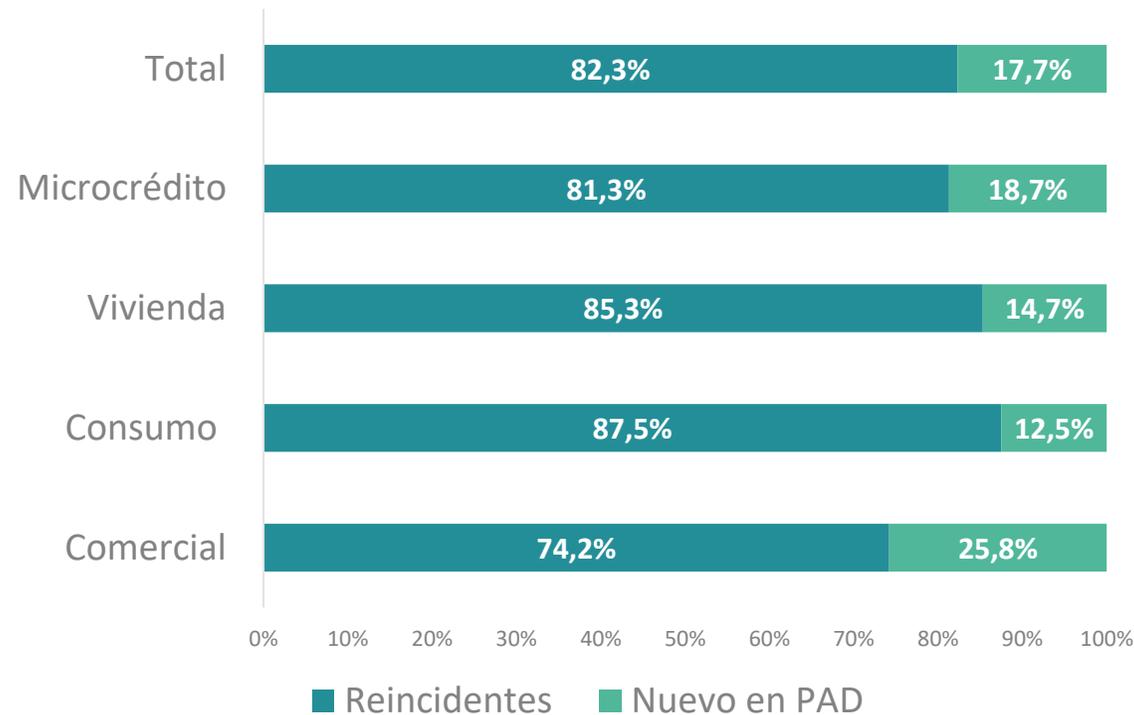
Para cada grupo PAD (G2 y G3), “otros sectores” corresponde a los demás que no se muestran de forma desagregada en los gráficos

En promedio, 87.6% de la cartera que tuvo alguna medida PAD **se mantiene vigente**. El 83% de la cartera gestionada en el programa recibió medidas de primera y segunda fase

**ICV 30+ de la cartera con alguna medida de PAD**



**Reincidencia de medidas de segunda fase**

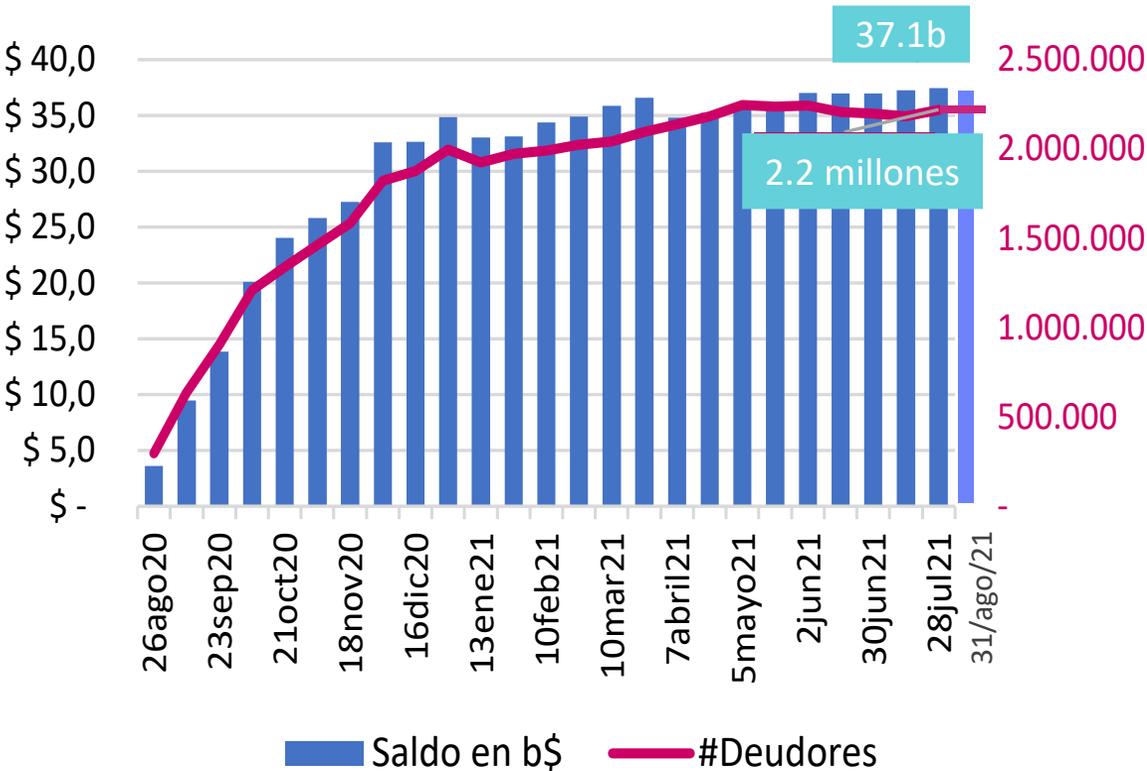


**ICV 30+ por portafolio total**

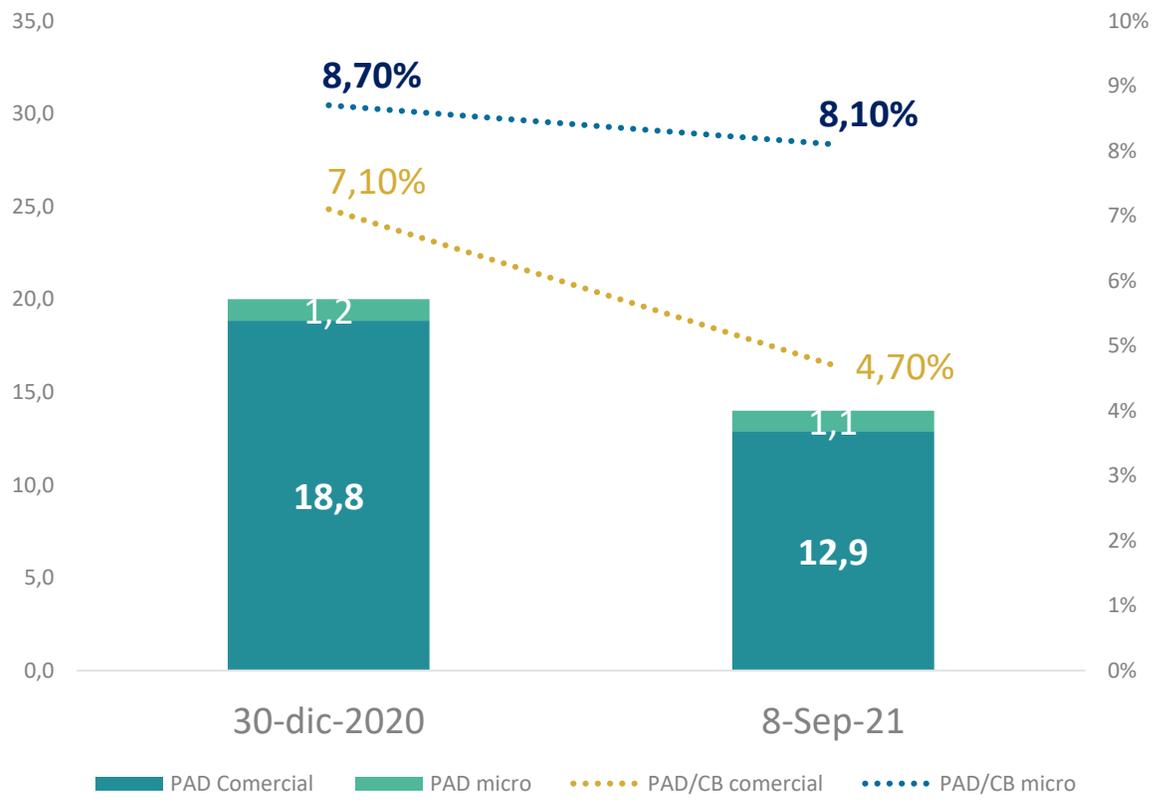
Comercial	Consumo	Vivienda	Microcrédito	Total
4.3%	5.2%	3.5%	7.0%	4.5%

La evolución del programa mostró desde marzo 2021 **estabilidad en el saldo y el número de deudores**, lo que permitió confirmar que el PAD podría finalizar su aplicación y las entidades migrar a la aplicación de medidas tradicionales (CE 026)

**Evolución PAD en saldo y número de deudores**



**Saldos sujetos a PAD\* y razón PAD/CB en empresas**



\*Cifras en billones de pesos.

---

Las condiciones están dadas, ¿qué se requiere?

---

# La reactivación requiere acciones concretas desde el punto de vista de la originación del crédito

## ¿Qué se necesita?

- **Aprovechar la demanda potencial:** las necesidades de financiamiento son crecientes.
- **Mayor capilaridad:** llegar a la “última milla”.
- **Mejor gestión de datos:** para toma de decisiones acertadas.
- **Agilidad en procesos:** menos trámites, más rápidos y eficientes, a menor costo operativo.
- **Alineación de productos con necesidades del mercado:** más información para diseñar nuevos productos.
- **Rentabilizar líneas del negocio:** que genere incentivos a la oferta.

¿CÓMO LOGRARLO?



### Digitalización de procesos operativos

Identificar e implementar oportunidades de eficiencia y agilidad para elevar la productividad del colocador de cartera.



### Alianzas estratégicas

Conformación de un ecosistema digital para las microfinanzas con otros actores.



### Desarrollo de productos financieros digitales

Estos son una puerta de entrada al sistema financiero y permiten tener más información a menores costos.



### Modelos de negocio disruptivos

Que se basen más en el cliente que en el producto e incluyan, por ejemplo, la vinculación digital, scoring alternativo, inmediatez de recursos y sinergias con sistemas de pago de bajo valor, entre otros.

Fuentes: Elaboración propia con base en

- CAF (2021) “Políticas de inclusión financiera y las nuevas tecnologías en América Latina”.
- CAF (2021) “La transformación digital de las microfinancieras debe partir de la comprensión de las necesidades de sus clientes”.
- CGAP (2017) “Digitalización del financiamiento de la cadena de valor para pequeños agricultores”.
- BFA Global (2021) “Las oportunidades de la transformación digital para las cooperativas de ahorro y préstamo en un mundo en disrupción: el caso de México”.

# La reactivación requiere acciones concretas desde el punto de vista de la originación del crédito



## Pensar fuera de la caja para establecer la capacidad de pago

No sólo considerar la relación entre los ingresos netos y la cuota del crédito, sino **controlar otras exposiciones** que puedan llevar al microempresario a endeudarse por encima de su capacidad e incumplir.

Información alternativa, encuestas basadas en conductas.

No caer en marcas automáticas.



## Fortalecer el vínculo con el deudor

**La satisfacción también influye en el hábito de pago.**

- Comunicación clara frente a los términos.
- Entender las necesidades y el tipo de negocio.



## Servicios financieros adaptativos

Líneas de crédito nuevas: con **sistemas de reembolso y amortización alternativos** que no sean equiparables a la oferta de productos crediticios estándar.



## Convertirse en mentores de negocios

“Asesor de negocios”:  
programas de entrenamiento a gran escala para diagnosticar el **estado del negocio, elaboración de una estrategia y seguimiento.**

**Descárguela  
en su  
dispositivo**



# #LaSuperSomosTodos

super@superfinanciera.gov.co

www.superfinanciera.gov.co

