



SECTOR FINANCIERO
UNIDOS
ES MEJOR

Porque solo así tendremos la fuerza suficiente para avanzar en medio de las dificultades. Con un mundo financiero sólido y más flexible, los sueños en Colombia siguen adelante.



FOTO: ISTOCK

Los pagos electrónicos en Colombia crecieron 45 por ciento durante el aislamiento, según Asobancaria.

UNIDOS ES MEJOR

Director de Revistas Sectoriales y Regionales
Mauricio Bayona

Editora General
Mariana Suárez Rueda

Directora Comercial
Natalia Angarita

Producción de Fotografía
Pablo David Gutiérrez, Mauricio Florez Olarte

Asesor de Diseño
Hernán Sansone

Director Creativo
Diego Villate González

Diseño y Diagramación
João Gabriel Barroso

Periodistas
Lina Niebles, Eduardo Echeverri

Producción General
Yina Aranda

Directoras de Proyectos
Janeth Acevedo Neira,
María Fernanda Lezaca De Paz,
Natalia Robledo

Logística
Martha Correal

Asistentes de Dirección Comercial
Ana Cristina Basto, Dina Luz Lemus,
Laura Villamil, Ángela López,
Francheska Rodríguez, Lina María Álvarez,
Macarena Reyes Sepúlveda

COLABORADORES EXTERNOS

Edición
Germán Hernández

Coordinación editorial
Mónica Pardo

Redacción
Mauricio Santamaría, Carlos Felipe Prada, Ekaterina Cuéllar, Paola Ramírez,
José Luis Barragán, María Angélica Huérfano, Juan Guillermo Ramírez,
María Mercedes Cuéllar, Camilo Herrera Mora, Adriana Molano Rojas,
Francisco Lozano, Erick Rincón, Guillermo Sinisterra

Columnistas
Gonzalo Mallarino, Margarita Rojas, Diego Trujillo, Manuel Villa

Corrección de Estilo
Hernán Miranda Torres

Fotografía
Guillermo Torres Reina, Karen Salamanca, Juan Carlos Sierra,
Esteban Vega La-Rotta, Alejandro Acosta, Getty Images, iStock, AFP

Portada
iStock

PUBLICACIONES SEMANA

Gerente General
Sandra Suárez Pérez

Gerente Financiero
Miguel Cepeda Ramos

Gerente Administrativa
Carol Ramírez

Director de Producción
Carlos Boada Laguna

Preprensa Digital
Publicaciones SEMANA

Impresión
Printer Colombiana S.A.

Publicaciones Semana S.A.
Todos los derechos reservados.

Prohibida su producción total o
parcial sin autorización expresa
de Publicaciones Semana S.A.

Sede: Carrera 11 N° 77A-49

Bogotá D.C.

PBX. 6468400

SEMANA en Internet:

www.semana.com

E-mail semana:

correo@semana.com

ISSN: 0124 - 5473

Esta revista fue posible gracias al apoyo de:





FOTO: ALEC FAVALE

El toro de Wall Street, símbolo de la valentía y fortaleza de los americanos para enfrentar la recesión económica de 1987.



FOTO: ISTOCK

Panel de visualización del mercado bursátil financiero.



FOTO: ISTOCK

El 26,5 por ciento de los microempresarios atendidos por las microfinancieras contribuyen al 65 por ciento del empleo en Colombia.



FOTO: CORTESÍA ANI

En Colombia se financian más de 200.000 unidades de viviendas nuevas por año, según Camacol.



CAPÍTULO 1

- Rápida respuesta 18
- Soñar no cuesta nada 22
- Apretarse el cinturón 34
- ‘Empujón’ financiero 42



CAPÍTULO 2

- Un gran techo
- Una estrategia efectiva
- Millonaria inversión en vivienda
- El valor de la vivienda.

FIRMAS

Mauricio Santamaría

Presidente de la ANIF

Analiza el impacto del coronavirus en los bolsillos de los ciudadanos y las economías de los países.

PÁGINA

14

Santiago Castro

Presidente de Asobancaria

Las decisiones del sector bancario afectan positivamente el bienestar de las comunidades. Una entrevista para entender por qué.

PÁGINA

28

María Mercedes Cuéllar

Economista

Un repaso por las inversiones que ha hecho el sector para enfrentar de mejor manera emergencias como el covid-19.

PÁGINA

30

Camilo Herrera Mora

Fundador y CEO de Raddar Consumer Knowledge Group

Propone un nuevo lenguaje para que la banca se sintonice con las nuevas generaciones.

PÁGINA

38





CAPÍTULO 3

- Campamento esperanza 72
- Un banco digital. 76
- Un país de ‘reinvertistas’. 81
- Asesores de confianza 82

- 56
- 58
- 60
- 62

Ángela Hurtado
Senior Country Officer de J.P. Morgan en Colombia
Cuenta sobre el negocio de infraestructura, el foco más probable de su banca corporativa en el país.

Guillermo Sinisterra
Docente investigador
El sector inmobiliario y el sector financiero se complementan. Aquí las cuentas de esa relación.

Erick Rincón Cárdenas
Presidente de Colombia Fintech
Explica el fenómeno de los negocios de tecnología financiera y cómo Colombia se convirtió en uno de los hub de innovación en la región.

Adriana Molano Rojas
Fundadora de Olas Digitales
Invita al sector financiero a dar pasos firmes hacia una transformación que va más allá de la digitalización.



PÁGINA
50

PÁGINA
56



PÁGINA
66

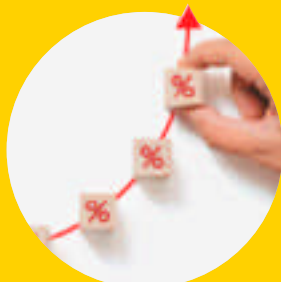


PÁGINA
74



ACIERTO

Los periodos de gracia y prórrogas a las obligaciones financieras de cerca de 11,8 millones de deudores, que sumaron 224 billones de pesos al 31 de julio de 2020.



DESAFÍO

Aumentar los indicadores de acceso al sistema financiero en los municipios rurales (64,1 por ciento) y áreas rurales dispersas (55,7 por ciento).

EN LAS FINTECH GRANDES HISTORIAS

Kenneth Mendiwelson, fundador Fintech Referencia, Refinancia, y miembro de la Junta Endeavor y Colombia Fintech, reflexiona sobre la etapa de transición en el uso y la demanda del crédito de personas y pequeños comercios. *“Las Fintech tenemos un rol fundamental en cómo va a evolucionar la distribución y administración del crédito, asegurando que las plataformas digitales lleguen a bajo costo a clientes con necesidades especiales. Debemos trabajar de la mano con la banca, formando alianzas que permitan bajo costo de fondeo, para hacer posibles las grandes historias de transformación de mercados que necesita nuestro país”.*

FOTO: JUAN CARLOS SIERRA

Maricielo Glen de Tobón
Exsecretaria general de la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban).

“En este momento, el sistema tiene la obligación de continuar siendo sólido y confiable, y de innovar. Su reto es seguir bancarizando”.

Leonor Melo de Velasco
Presidenta del Banco Mundo Mujer.

“El sector financiero y en especial las microfinanzas son fundamentales para el desarrollo social y económico del país. Su fortalecimiento aporta al faniempleo y a la pequeña empresa, dinamiza la economía e impacta al sector productivo”.



EN SUS PALABRAS UN SISTEMA ESTABLE

Algunas de las representantes más importantes del sector financiero explican su importancia para Colombia en la coyuntura actual.

María Cristina Arrastía Uribe
Vicepresidenta de Negocios de Bancolombia

“Hemos construido entidades sólidas que cuidan los recursos del público y acompañan a personas y empresas para que puedan crecer y contribuir al desarrollo del país”.

Ana Fernanda Maiguashca
Miembro de la Junta Directiva del Banco de la República

“La banca ha sido fundamental en el desarrollo del país y cumple un rol crucial en esta coyuntura en la que hay que mantener al sector productivo en marcha, con inversión y capital de trabajo”.

Maritza Pérez Bermúdez
Vicepresidenta ejecutiva de Banca Personal y Mercadeo de Davivienda

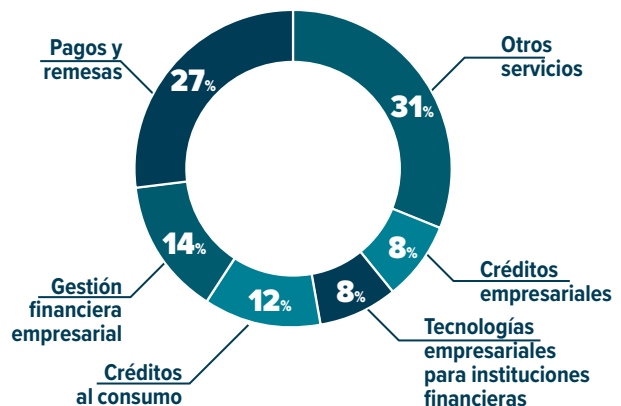
“Hemos emitido el primer Bono Social de Género en Colombia, para favorecer a las mujeres empresarias y aquellas que quieran cumplir su sueño de tener vivienda propia”.

*ESTAS DECLARACIONES FUERON DADAS ANTES DEL PERIODO DE SILENCIO DEL BANCO DE LA REPÚBLICA.

EN LA TECNOLOGÍA BANCA DIGITAL

180

compañías conforman hoy el sector FinTech colombiano. ¿A qué se dedican?



FOTOS: SEMANA, DINERO Y CORTESÍA BANCO DE LA MUJER

EN LAS FINANZAS CUIDAR EL BOLSILLO

El supertintendente financiero, Jorge Castaño, evalúa el impacto de las medidas para aliviar la carga financiera de hogares y empresas durante la pandemia.

SEMANA: ¿Cómo se han comportado las entidades vigiladas durante estos meses de confinamiento preventivo obligatorio?

JORGE CASTAÑO

GUTIÉRREZ: En términos generales, podemos afirmar que gracias a su solidez, confianza y liderazgo en los procesos de transformación digital, se ha mantenido la prestación y oferta de servicios, de tal manera que hogares y empresas han podido disponer de sus recursos. Las instrucciones impartidas por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) llevaron a que las entidades volcaran sus esfuerzos en contener los efectos negativos de la crisis en el comportamiento crediticio de los deudores, permitiéndoles aplicar estrategias como los periodos de gracia para dar un compás de espera en el pago de los créditos.

SEMANA: El aislamiento demostró la im-

portancia de garantizar la conectividad de las zonas rurales. ¿Qué se está haciendo para impulsar la penetración del sistema financiero en los lugares apartados del país?

J.C.G.: Estamos trabajando con otras autoridades en consolidar el Conpes de Inclusión Financiera, en el que se resalta la necesidad de promover la cobertura, el acceso y uso de los productos financieros en el sector rural, entre otros aspectos.

SEMANA: ¿La pandemia los ha obligado a cambiar procesos, servicios y protocolos?

J.C.G.: La visión estratégica de largo plazo permitió enfrentar los desafíos de esta coyuntura demostrando la capacidad de adaptación de los diferentes procesos a un entorno ciento por ciento digital. No obstante, nuevos retos nos llevan a fortalecernos y mantenernos vigentes con la implementación de mejoras en los procesos que capitalicen las experiencias positivas de gestión y resultados en la coyuntura. Trabajamos en consolidar la estrategia de resiliencia operacional y en adaptar los procesos de supervisión remota con protocolos de seguridad y eficiencia, necesarios para mantener los buenos resultados de los presenciales, para lo cual se promueve el uso de herramientas analíticas y la aplicación de tecnologías disruptivas a la supervisión.



FOTO: ARCHIVO PARTICULAR



EN UN EDITORIAL
MAURICIO BAYONA,
DIRECTOR

Una revista sobre el sector financiero podría no ser una buena idea para muchos en este momento.

Menos si en ese mundo, aparentemente confuso, se incluye un capítulo en el que se alienta a conocer los caminos que existen para lograr tener una casa propia, el esquivo sueño de tantos colombianos, más ahora probablemente.

Pero no. En lo personal, esta revista me hizo entender algunas tareas muy aplaudibles y ejemplarizantes de los bancos, a los que tanto criticamos por el simple motivo de que anualmente publican, a diferencia de otras organizaciones, sus nutridas y respetables ganancias.

Ganar no tiene nada de malo. Frase no tan brillante pero que representa el motivo de rechazo de muchas personas hacia el sector financiero sin ni siquiera saber o entender que muchas veces gracias a él, precisamente, podemos seguir capoteando los desafíos económicos que se nos presentan a diario, con o sin pandemia.

Más que alivios, cuestionables para algunos, siento que en tiempos muy difíciles el sector financiero dejó de ser un universo rígido y frío para convertirse, siendo generoso, en un aliado de tantos que no tenían cómo pagar las cuotas a las que se habían comprometido, por nombrar uno de muchos ejemplos.

Para criticar se necesita saber. Y en ese sentido, agradezco a los que participaron en esta revista porque hacen otro intento de abrir sus puertas no para que consignen, liquiden o paguen intereses, simplemente para que los conozcan mejor, para bien o para mal, pero con un mejor fundamento. **\$**





CAPÍTULO

1

UN GIRO NECESARIO

La pandemia aceleró la inclusión financiera e impulsó a la banca a reconfigurar sus productos y servicios. La confianza es hoy el gran activo.

- 14** Un sistema sólido
- 18** Rápida respuesta
- 28** Soñar no cuesta nada
- 30** Inversiones bien pensadas
- 34** Apretarse el cinturón
- 38** Un nuevo lenguaje
- 42** 'Empujón financiero'
- 46** Una larga historia



UN SISTEMA SÓLIDO

Los bancos centrales de Colombia y del mundo reaccionaron con medidas para combatir el impacto negativo del covid-19 en los mercados, los bolsillos de los ciudadanos y las economías de los países. Este análisis permite entender cómo estamos y conocer los pronósticos para los próximos años.

A medida que el coronavirus se expandió por los países, la economía global ha experimentado un choque sin precedentes. Mes tras mes, los pronósticos de crecimiento se actualizan a un escenario más negativo que el anterior. Por eso, este año, sin duda, será el peor en materia de crecimiento económico desde que existen cifras comparables.

El Fondo Monetario Internacional rebajó su vaticinio a contracciones del 4,9 por ciento para 2020, frente a la caída del 3 por ciento que proyectaba unos meses atrás. Este choque, absolutamente inesperado, obligó a utilizar medidas contracíclicas por parte de las autoridades monetarias y fiscales en la mayoría de los países del mundo, para combatir el impacto negativo del virus sobre las pérdidas de ingresos de los negocios y hogares, así como limitar los efectos negativos sobre los mercados financieros.

En el frente monetario, los bancos centrales utilizaron dos estrategias principales. La primera, rebajar sus tasas de intervención gracias al espacio otorgado por las menores presiones inflacionarias; y

**Mauricio
SantaMaría***
**Carlos Felipe
Prada****
**Ekaterina
Cuéllar*****

la segunda, implementar medidas encaminadas a asegurar la liquidez de los mercados financieros, la estabilidad del sistema de pagos y el flujo de crédito a hogares y negocios. En efecto, en Estados Unidos, la FED (Sistema de Reserva Federal) anunció que mantendrá sus tasas de política monetaria en niveles cercanos al 0 por ciento hasta el año 2022 y que continuará con sus programas de compra de activos (80.000 millones de dólares/mes en tesoros y 40.000 millones de dólares/mes en bonos hipotecarios), incluyendo también bonos corporativos. De manera similar, el Banco Central Europeo (BCE), además de mantener sus tasas de interés en niveles nulos, expandió su Programa de Compras de Emergencia frente a la Pandemia a 1,4 trillones de euros (frente a los 750.000 millones iniciales) hasta mediados de 2021.

En el frente fiscal, los gobiernos se enfocaron en otorgar préstamos estatales o garantías de crédito para empresas, subsidios de ingresos para trabajadores afectados y aplazamiento de pago de impuestos y cargas de seguridad social. Las estimaciones del FMI sugieren que el gasto fiscal para enfrentar la pandemia ya alcanza niveles cercanos al 20 por ciento del PIB en las economías desarrolladas.

En el caso de Estados Unidos se discute un nuevo plan para enfrentar el choque económico del virus, que iría entre 1 y 3,4 trillones de dólares (esto es, entre 5 y 15 por ciento del PIB). Y en la Unión Europea, recientemente se aprobó un fondo por 750.000 millones de euros para la recuperación de la economía (equivalente a cerca del 5 por ciento del PIB).

Estas respuestas de las autoridades económicas llevaron a una corrección en los mercados financieros

2,2

por ciento redujo su tasa de intervención el Banco de la República entre marzo y julio de 2020.

durante los últimos meses, después de los marcados deterioros observados a finales de marzo, cuando el virus tuvo la propagación global. Sin embargo, el balance general todavía está en terreno negativo. En el caso de la renta variable, los índices de Morgan Stanley muestran desvalorizaciones del 3 por ciento a julio de 2020 para las economías desarrolladas y valorizaciones del 2 por ciento en las emergentes, resultados mejores frente a las caídas cercanas al 20 por ciento observadas a finales de marzo.

FOTO: GUILLERMO TORRES REINA

El sistema financiero ha sido parte de la solución de la crisis que enfrentamos actualmente.

LA RESPUESTA EN COLOMBIA

A nivel local, la mayor liquidez global llevó a una menor salida de capitales en los últimos meses, lo que se tradujo en una reversión de las desvalorizaciones de los títulos de deuda soberana observadas a mediados de marzo. Por ejemplo, la tasa de los TES 2024 se redujo a niveles del 3,4 por ciento al cierre de julio, frente a los picos del 8 por ciento de marzo. Sin embargo, en la renta variable todavía se observa una marcada desvalorización del 32 por ciento a corte de julio (corrigiendo levemente respecto a la caída del 46 por ciento de mediados de marzo). Sobre este punto hay que anotar el desempeño desfavorable del sector minero-energético, pues si bien el petróleo muestra una tendencia de recuperación en las últimas semanas, el precio promedio es de 40 dólares/barril-Brent en lo corrido de 2020, lo que equivale a una caída del 39 por ciento anual. Recordemos que las cuentas fiscales del Gobierno nacional asumían un promedio anual para 2020 de 60 dólares/barril.

Las autoridades económicas y de regulación financiera también implementaron medidas para mitigar los efectos de la propagación del virus. En el frente monetario, el Banco de la República redujo su tasa de intervención a 2,25 por ciento entre marzo y julio de 2020, que se complementó acertadamente con disposiciones de suministro de liquidez y apoyo a la provisión de crédito. En todo ello incidió tanto la inflación al 2,2 por ciento anual en junio (por debajo de la meta del 3 por ciento), como la marcada disminución en la actividad económica y la consecuente necesidad de liquidez de los hogares, las empresas, el Gobierno y el sector financiero.

Precisamente, el sector financiero ha desempeñado un papel clave en esta compleja coyuntura con la implementación de programas de alivio financiero para los deudores, el desembolso de créditos con garantías estatales y su rol en la distribución de recursos públicos destinados a los programas de transferencias monetarias a población vulnerable y mecanismos de apoyo a la nómina de las empresas. Finalmente, es muy importante destacar que bajo esta difícil coyuntura el país cuenta con un sistema financiero sólido, con favorables indicadores de solvencia, liquidez y manejo de riesgo crediticio, que le ha permitido ser parte de la solución de la crisis que enfrentamos actualmente. **S**

**Presidente de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif)*

***Vicepresidente de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif)*

****Jefe de Investigaciones de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif)*



**ANTES HABÍA
ABUELITAS
QUE COMPRABAN
CON CUPONES
AHORA HAY
CYBER ABUELITAS**

**SI EL MUNDO CAMBIÓ,
LA FORMA DE COMPRAR TAMBIÉN.**

**Compre en línea
usando una Tarjeta
Virtual DaviPlata, solo
actívela, recárguela y
úsela al instante.**



**BIENVENIDO AL
NUEVO MUNDO**

MÁS INFORMACIÓN EN: WWW.DAVIPLATA.COM
*NO CONSUME DATOS Y NO TIENE QUE SER CLIENTE DAVIVIENDA

DaviPlata es un depósito de dinero electrónico amparado por el seguro de depósito de Fogafin.
Consulte condiciones, reglamentos, tarifas, y más información en www.daviplata.com.



RÁPIDA RESPUESTA

Durante la pandemia por el covid-19, el sector bancario ha reaccionado a tiempo para mantener la confianza de los ciudadanos y darles un manejo responsable a los ahorros y depósitos y así garantizar la liquidez y el flujo de dinero en la economía.

El pronóstico del Banco Mundial es difícil de asimilar. El frenazo que tuvo que vivir el planeta por cuenta de la pandemia del covid-19 causará la recesión económica “más profunda en 80 años”. Para hacer frente a la crisis y evitar que sea más profunda, el sector bancario reaccionó rápidamente con un paquete de ayudas orientadas a los consumidores financieros, el cual ha tenido un impacto positivo pues el dinero sigue circulando.

En el caso de Colombia, dicha reacción en este periodo es calificada como “fundamental” por Édgar Jiménez, profesor de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, porque, entre otras razones, “el manejo responsable de los ahorros y depósitos de los colombianos, manteniendo la confianza de los ciudadanos, ha permitido que se mantenga la liquidez aún en medio de serias limitaciones a la movilidad”.

Por su parte, Rosmery Quintero, presidenta de la Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Acopi), reseña, entre los diferentes bene-

ficios a disposición de las unidades productivas, la inyección de recursos para generar algún nivel de solvencia en este entorno adverso.

“De una u otra manera, las empresas han aliviado un poco su flujo de caja, ya que muchas tuvieron que cerrar por completo su producción, lo cual les generó una disminución de más del 75 por ciento de sus ingresos a dos de cada tres de ellas. Además, a pesar de que muchas reanudaron labores, la demanda no se ha reactivado apropiadamente”, explica.

Jorge Castaño, superintendente financiero, advierte que la estrategia que se puso en marcha en el país ha girado en torno a tres ejes: garantizar acceso permanente a todos los usuarios financieros como sucedía antes de la crisis, generar instrumentos que ayuden a los deudores a preservar su viabilidad financiera en el manejo de los créditos, y un flujo permanente de financiación a las personas jurídicas y naturales.



Se han concedido periodos de gracia y prórrogas a las obligaciones financieras de cerca de 11,8 millones de deudores.


En la práctica, esto ha significado que desde el pasado 20 de marzo hasta el 17 de julio, los establecimientos de crédito han desembolsado cerca de 100 billones de pesos, que incluyen programas de líneas del Fondo Nacional de Garantías (FNG) por 5,5 billones de pesos y créditos de redescuento de los bancos de segundo piso por 4 billones de pesos.

“La banca colombiana ha trabajado junto al Gobierno nacional en diseñar e implementar el esquema de garantías que permite el acceso a financiamiento para varias modalidades como capital de trabajo, pago de nóminas, apoyo a trabajadores independientes, microfinanzas y soporte a los sectores económicos más afectados, regionales y grandes empresas”, advierte el funcionario sobre el papel clave que ha desempeñado para el sector productivo.

A partir de las circulares externas 007 y 014 de la Superintendencia Financiera, las entidades bancarias han otorgado periodos de gracia y prórrogas a los clientes que al corte del 29 de febrero de 2020 tenían una mora menor o igual a 60 días, para los cuales se mantiene inalterada la calificación ante las centrales de riesgo durante este periodo.

Gracias a estas medidas, a corte del 31 de julio, se han concedido periodos de gracia y prórrogas a las obligaciones financieras de cerca de 11,8 millones de deudores, contabilizando cerca de 224 billones de pesos. De ellos, 39,2 por ciento corresponden a crédito comercial, 36,2 por ciento a consumo, 21,8 por ciento a vivienda y 2,8 por ciento a microcrédito.

Otra de las medidas adoptadas fue disminuir la tasa de interés para compras con tarjetas de crédito en algunos comercios y, en ciertos casos, reducir el 50 por ciento de los intereses de la cuota vigente en distintas modalidades de crédito, entre otras.

Además de responder de manera oportuna y efectiva a la crisis, esas normas están alineadas con las acciones que viene desarrollando la banca nacional desde hace más de cinco años para contribuir al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, de Naciones Unidas, uno de los principales retos que tiene el sector y que cobra aún mayor relevancia tras los efectos de la pandemia. 

UNA BANCA

Al finalizar 2019, 29,4 millones de colombianos (82,5 por ciento de la población) tenía al menos un producto financiero. Aunque los usuarios conocen y aprovechan cada vez mejor este servicio, la educación financiera sigue siendo el gran desafío del sector.

**70,4
POR CIENTO**

es el indicador de acceso al sistema financiero de la **Región Caribe**, el más bajo del país.

**100
POR CIENTO**

de los municipios en Colombia cuentan con presencia de la banca.



es el indicador de acceso del sistema financiero en las ciudades y aglomeraciones*, **71,6 por ciento** en los **municipios intermedios**, **64,1 por ciento** en los **municipios rurales** y **55,7 por ciento** en las áreas rurales dispersas.

**90,4
POR CIENTO**

*CONCENTRACIONES URBANAS ALREDEDOR DE UN NÚCLEO O CIUDAD PRINCIPAL.

BANCARIZADOS POR EDAD



71,3 por ciento para los adultos de 18 a 24 años.



81,5 por ciento es el indicador para la población entre 25 y 39 años.



89,9 por ciento de los adultos entre 40 y 64 años tienen acceso a un producto financiero.



73,8 por ciento para los mayores de 64 años.

PRODUCTOS FINANCIEROS MÁS USADOS

1

Cuenta de ahorros

26,7 millones de adultos tienen al menos una. Esta cifra lo convierte en el producto más usado por los colombianos.

2

Créditos

13 millones de personas cuentan con al menos un producto de crédito vigente. De ellos, 8,4 millones de adultos tienen una tarjeta de crédito, 6,9 millones un crédito de consumo, 2,5 millones un microcrédito y 1,1 millones un crédito de vivienda.

3

Otros productos

6,7 millones de Depósitos Electrónicos (DE)

4,2 millones de Cuentas de Ahorro de Trámite Simplificado (CATS)

4,2 millones de Cuentas de Ahorro Electrónicas (CAE)

PARA TODOS

PRINCIPALES DESEMBOLSOS DE CRÉDITO

Monto promedio



Vivienda
\$114,3 millones



Microcrédito
\$4,8 millones



Consumo
\$1,1 millones

ACCESO EMPRESARIAL

939.682 empresas del país tienen al menos un producto financiero. De ellas, **938.828** lo tienen con **establecimientos de crédito, 4.038** con **cooperativas con actividad financiera** y **763** con **ONG microfinancieras.**

649.826 empresas tienen una cuenta de ahorros con un nivel de uso del **46 por ciento**, mientras que **499.788 compañías** disfrutaron de una **cuenta corriente** con un nivel de uso del **89 por ciento.**

FUENTES: REPORTE DE INCLUSIÓN FINANCIERA 2019 (BANCA DE LAS OPORTUNIDADES - SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA)

SALUD FINANCIERA

**91,1
POR CIENTO**

es el indicador de acceso al sistema financiero de la **Región Centro Oriente**, el más alto del país.

1 **Ahorrar es la mejor forma de planear el futuro.** Estas recomendaciones le ayudarán a fortalecer ese hábito:

- **Ahorrar periódicamente, como mínimo, el 10 por ciento de los ingresos recibidos al mes.** Si este porcentaje es alto para el nivel de gastos, la idea es iniciar con cualquier monto: lo importante es destinar mensualmente una parte de sus recursos para este fin.
- Contar con un presupuesto que permita **tener un control sobre los ingresos recibidos y los montos destinados para gastos**, pago de obligaciones, inversiones, reservas e imprevistos.
- Sacar el máximo provecho de los ingresos. Se recomienda **realizar un inventario de todos los ingresos que se reciben**, planear los gastos haciendo proyecciones de largo plazo y asignarle un destino específico a cada peso que llega.

2 **Invertir es la posibilidad de obtener rendimientos de los ahorros** o de otros capitales disponibles. A la hora de hacerlo tenga en cuenta estos criterios:

- **Tener un propósito claro de la inversión:** vivienda, estudio, negocio, vejez, entre otros.
- Definir el retorno de la inversión en el largo, mediano o corto plazo.
- Tener claros los riesgos de la inversión y a qué se está renunciando por utilizar estos recursos.

3 **Endeudarse es la opción de alcanzar las metas o inversiones proyectadas cuando los ahorros u otros dineros disponibles no son suficientes.** Antes de solicitar un préstamo o crédito es importante revisar:

- Capacidad. **Se recomienda mantener un grado de endeudamientos por debajo del 30 por ciento** de los ingresos recibidos.
- Plazo para pagarlo, tasa de interés, monto de las cuotas y, si es posible, cubrirlo dentro del presupuesto.

REGLA DE ORO

“Gaste menos de lo que gana. Lo que sobre, ahórralo o inviértalo”



SOÑAR NO

Cuatro familias construyen su futuro sobre bases firmes gracias al apoyo que recibieron del sector financiero.

Sus historias demuestran que es posible convertir un anhelo en un emprendimiento exitoso.



FOTO: CORTESÍA BANCAMIA

AREPAS AL AMANECER

El desplazamiento forzado obligó a María Noelia Sora a salir de su finca, ubicada en San Carlos, Antioquia, con sus tres hijos, su papá y dos hermanos. Llegaron a la casa de su hermana que vivía en el barrio Aranjuez, en Medellín, con apenas una maleta con ropa para comenzar una nueva vida. Sin tener muy claro qué hacer, ella acudió a su sentido común. Si la arepa es uno de los alimentos más apetecidos por los paisas y le quedaban bien ricas, pues entonces se pondría a venderlas. En el andén, frente a la casa de su hermana, instaló un fogón de carbón y empezó a asar las arepas más sabrosas y crocantes del barrio. Gracias al apoyo de Bancamía, que le brindó la posibilidad de ingresar al sistema financiero a través de un microcrédito, hoy tiene un negocio en el que vende desayunos desde las cinco de la mañana. Las arepas siguen siendo el producto más apetecido.



CUESTA NADA

LA HUERTA MÁS VERDE

A las 5:30 de la mañana comienza el día de Angélica Valbuena y sus tres hijos. Empacan cuidadosamente la lechuga, el cilantro y la espinaca, entre otras hortalizas orgánicas que cultivan en su invernadero ubicado en Ubaté, Cundinamarca, que luego salen a vender en bicicleta por todo el municipio.



Durante más de 20 años, la huerta ha sido el sustento de la familia Valbuena. Este proyecto de vida es posible gracias al apoyo de Bancamía y su programa MEbA (Microfinanzas para la Adaptación basada en Ecosistemas), desarrollado junto a la ONU Medio Ambiente y el colegio ICAM. Hoy es un emprendimiento de agricultura sostenible ejemplar para el municipio y Angélica es la primera mujer en formar parte de esta iniciativa.

Gracias a la finca demostrativa instalada por el programa en Ubaté, ella y sus hijos han aprendido diferentes técnicas de adaptación al cambio climático que les permitieron mejorar la producción. El invernadero, el sistema de riego por goteo, la construcción de reservorios para almacenar el agua de lluvia y la instalación de un biodigestor para ahorrar energía son algunas de las mejoras implementadas.



FOTO: CORTESÍA BBVA



PASIÓN POR LA TECNOLOGÍA

Lina María Beltrán nació en Santa Marta, pero llegó a vivir a Medellín cuando apenas tenía un año, así que es paisa por adopción. Desde que era adolescente se empezó a interesar por el trabajo con la comunidad, por lo que siempre hizo parte de la Red de Personeros Estudiantiles del área metropolitana de la capital antioqueña y luego del Fondo Juventud y Construcción de Paz, alianza que brinda becas de estudios de pregrado a líderes juveniles, gracias al apoyo del BBVA, Manos Visibles y la Universidad Eafit.

Beltrán obtuvo una de estas becas que le permitió estudiar Ingeniería de Sistemas en la Eafit. En la actualidad trabaja con una importante empresa del sector bananero de Urabá, y es la encargada de administrar toda la información de la compañía. Entre sus planes está crear su propio emprendimiento TIC, en el que jóvenes con pasión por las tecnologías de la información y el software puedan aportar su conocimiento para desarrollar proyectos sociales. *“Esa beca me cambió la vida. El proceso que adelanté en la universidad marcó todas mis metas personales y profesionales”*, afirma.

FOTO: CORTESÍA BANCAMIA



EL LUGAR DE LOS MICROEMPRESARIOS

A través del microcrédito, las comunidades de menores ingresos encuentran una alternativa para crecer y fortalecer sus negocios.

Nery, de 47 años, ha dedicado la mayor parte de su vida al cultivo de café. Nació en una familia de caficultores que ha obtenido su sustento gracias a esta tradición y durante mucho tiempo lo que producía en su finca en Piendamó, Cauca, fue suficiente para vivir. Pero hace más de una década se atrevió a soñar en grande y convertir su cultivo en fuente de progreso y desarrollo para la región.

Tocó muchas puertas, pero no tenía una historia crediticia y la garantía que ofrecía por su parcela eran menos de 1.000 árboles de café. No

encontraba quién creyera en ella y aceptara financiar su idea. Finalmente, llegó a la Fundación Mundo Mujer, en ese entonces especializada en microcrédito.

Doce años después de ese día, Nery es una exitosa microempresaria. Mantiene varios créditos con Banco Mundo Mujer y en su cafetal crecen 11.000 árboles. El año pasado vendió 3.120 kilos de café y el cultivo se ha convertido en una oportunidad de empleo para la zona.

Esta mujer fuerte y soñadora hace parte de los 714.651 clientes que actualmente atiende el Banco en sus 179 oficinas, ubicadas en 22 departamentos y que cubren 672 municipios colombianos. La entidad se ha convertido en la más importante del sector privado para las microfinanzas en el país, con el mayor saldo de cartera bruta en microcréditos, de acuerdo con el último reporte de Asomicrofinanzas con corte a mayo de 2020.



FOTOS: CORTESÍA BANCO MUNDO MUJER



Leonor Melo, presidenta del Banco Mundo Mujer, explica que el microcrédito es un instrumento financiero que llega a la base de la pirámide: población de estratos 1, 2 y 3, trabajadores independientes, hombres y mujeres, que pertenecen a la economía informal, quienes difícilmente logran acceder a la banca tradicional.

Justamente, atender a esa población ha sido la misión de la entidad que nació como fundación en 1985, inspirada en la filosofía del Women's World Banking (Banco Mundial de la Mujer), y que en un comienzo se dedicó a atender las necesidades de muchos de los damnificados por el terremoto de Popayán, a través de préstamos solidarios que permitieron reactivar la economía de la ciudad.

Más de tres décadas después, en febrero de 2015, la Fundación Mundo Mujer dio origen al Banco que hoy continúa atendiendo a los microempresarios que generan el 65 por ciento del empleo en Colombia, fortalecen el segmento de las 'famiempresas' y apalancan el crecimiento de la pequeña empresa.

"El microcrédito genera progreso, permite combatir la desigualdad, pues apoya la inclusión financiera de comunidades trabajadoras de menores ingresos, lo que mejora su calidad de vida a través de un apoyo tangible que les permite crecer y fortalecer sus acti-

Durante 35 años, Mundo Mujer ha otorgado microcréditos a los colombianos: 30 años como Fundación y 5 años como Banco.

vidades productivas. Es un instrumento esencial para el desarrollo social y económico del país, si se tiene en cuenta que el 26,5 por ciento de la población atendida por las microfinancieras ha salido de la pobreza", advierte Melo.

CONFIANZA CLAVE

Dentro del sector financiero, el microcrédito tiene un índice de riesgo alto, debido a ello no todas las entidades ofrecen un portafolio destinado para este segmento. Sin embargo, Banco Mundo Mujer ha demostrado que las microfinanzas son viables y exitosas.

La clave, según Melo, está en entender que el microcrédito es una alternativa financiera que se otorga de manera fácil, rápida y de forma personalizada. *"Otorgar un microcrédito es mucho más que brindar un producto, es potenciar las relaciones de largo plazo con acompañamiento, educación económica y financiera permanentes para generar bienestar a la familia, progreso y desarrollo económico y social a las comunidades, trascendiendo en las regiones e impactando al sistema productivo del país",* explica.

La confianza de los colombianos en el Banco Mundo Mujer se manifiesta en cifras. Durante el primer semestre de 2020, la entidad obtuvo una cartera mayor a los \$1,66 billones. Además, superó los \$500.000 millones en captaciones de Certificado de Depósito a Término (CDT) a través de la red de oficinas y realizó una emisión de bonos ordinarios en el mercado principal por \$150.000 millones con una demanda de 3,76 veces del monto ofrecido. Son números que valen más que mil palabras y que muestran que el Banco Mundo Mujer es el lugar de los microempresarios. **S**

"El 26,5 por ciento de la población atendida por las microfinanzas ha salido de la pobreza".



Gonzalo Mallarino
Escritor

VOCES

SALDO AGRIDULCE

El autor de la novela *Matrimonio* hace cuentas. Durante la pandemia, deudores como él han podido sobreaguar un poco la crisis acogiéndose al alivio de los periodos de gracia.

En la novela *La intriga del lapislázuli*, que en estos meses se va a reeditar en el sello Tusquets, tuve la necesidad de desarrollar una transacción bancaria. El argumento de esa obra trata sobre el papa Giulio Secondo, que era terrible de bravo y de ambicioso, y sobre un concurso de pintura organizado por él –puro invento mío–, en el que participan Leonardo, Miguel Ángel, Rafael, Tiziano y otros, para ver quién pinta la madona más bella del mundo.

Pero divago... Digo que tuve necesidad de hacer esa transacción y así me enteré de que la banca moderna había nacido en Italia, sobre todo en Florencia (los Médici, los Pitti) y que desde allí, por el norte, llegaría a toda Europa: los Países Bajos, Inglaterra, Francia, Suecia, en fin...

Asuntos que uno tiene que revisar cuando está escribiendo


una novela histórica. Fenicios y babilonios, hace 2.000 años, ya habían formalizado la actividad de préstamo de granos y, en la antigua Grecia y Roma, ya se sabe, existían los préstamos y los prestamistas. Lo mismo en China e India.

Y ahora estamos aquí. Ya en estas páginas había yo recordado la frase que siempre le digo a mi esposa: *“Tarde o temprano, tu vida estará en manos de un banco”*. Y es cierto. Sin una cuenta bancaria y una tarjeta de crédito, uno simplemente no puede funcionar, no existe. Y los créditos... que a veces le salvan a uno la vida y a veces se la oscurecen y se la abruma. Es así.

Durante la pandemia, hay que señalarlo, los bancos les han echado una mano a sus deudores. En mayor o menor medida, han concedido los periodos de gracia diseñados por el Gobierno y los

deudores hemos podido sobreaguar un poco.

Echando cuentas, como en las épocas en que trabajé en el sector financiero, la ‘causación’ de los intereses de los préstamos se sigue efectuando, de modo que no sufrirá mucho el estado de resultados. Sería por la caja, pero si van a intermediar tantos billones de pesos de ayudas gubernamentales, por ahí se pueden resarcir. Creo yo. Además, el Banco de la República ha bajado bastante la tasa interbancaria, con lo que su gasto financiero se abarató. Unas por otras, aunque es difícil indicar cuál es el resultado neto.

En fin. En las grandes crisis, los bancos siempre están protegidos. Eso es verdad. Los gobiernos les dan salvavidas y ayudas porque, donde se venga abajo el sector financiero, el caos sería ya total. Y no sé si eso me deja tranquilo o no. 



Mundo Mujer

El Banco de la Comunidad

5
AÑOS

Dándole la mano a los colombianos, con productos de crédito y ahorro.
¡Más Confianza, Más respaldo!



Calificación de Deuda a Largo Plazo **AA-**



Somos el **Primer Banco privado** de microfinanzas del país.*

*Por cartera bruta según cifras de Asomicrofinanzas con corte al 29 de febrero de 2020.

Índice de Cartera Vencida
3,6%



Cartera vigente:

1,7
billones COP



Oficinas
179



ROA
4,6%



ROE
27,3%



Saldo en CDT:
947.026
millones COP



Colaboradores:
4.870



Saldo en Cuenta de Ahorro:
131.205
millones COP



Cientes totales:
760.466



Cifras BMM con corte al 29 de febrero de 2020.

*Así le damos **La mano** a Colombia.*

Línea Gratuita Nacional
01 8000 910 666

Página Web
www.bmm.com.co

Encuéntrenos como Banco Mundo Mujer en:

EFEECTO MULTIPLICADOR

Como base de la economía, el sector bancario tiene el potencial de difundir prácticas responsables y transparentes en toda su cadena de valor. Santiago Castro, presidente de Asobancaria, explica cómo las decisiones que se toman pueden afectar positivamente el bienestar de las comunidades.



FOTO: ALEJANDRO ACOSTA



EMANA: ¿Cuál ha sido el aporte de la banca para apoyar la reactivación del país?

SANTIAGO CASTRO: El sistema financiero es consciente del papel que tiene en este difícil momento; por eso ha venido respondiendo con medidas ajustadas a las necesidades de cada una de las fases que ha traído la crisis. Se han entregado alivios, como periodos de gracia o prórrogas, que al 31 de julio de 2020 bordeaban los 224 billones de pesos, casi el 22 por ciento del PIB.

SEMANA: Este un buen momento para reflexionar sobre el papel del sector bancario en el desarrollo de Colombia...

S.C.: La banca ha sido y es uno de los motores más importantes para el desarrollo económico y social del país. Se constituye en un motor para el crecimiento empresarial e

“HAN SIDO VARIOS AÑOS DE ESFUERZOS PARA CONSOLIDAR UNA MAYOR COBERTURA EN EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS”.

industrial de Colombia, puesto que favorece la inversión en proyectos productivos. La inserción del desarrollo financiero en la gestión empresarial ha permitido mejorar la competitividad y la productividad, logrando fortalecer el dinamismo del tejido productivo y, sobre todo, generando mayores tasas de empleo formal.

SEMANA: ¿Cuál ha sido exactamente su rol para lograr todo esto?

S.C.: La función de intermediación, que no es otra cosa que realizar la asignación eficiente de los recursos entre empresas y hogares; es decir, servir como punto de encuentro entre ahorradores y deudores para facilitar los recursos que estos últimos necesitan, así como simplificar los procesos de intercambios de bienes y servicios.

SEMANA: El contexto actual genera desafíos para todos. En el caso de la banca, ¿cuáles cree que son los más urgentes de atender?

S.C.: El contexto global actual demanda que las instituciones sean capaces de crecer económicamente y a la vez contribuir al desarrollo sostenible. Como parte fundamental de la economía, el sector tiene el potencial de generar un efecto multiplicador al adoptar y difundir prácticas responsables y transparentes en toda su cadena de valor. Las decisiones que acá se toman pueden impactar positivamente diversos escenarios como la contribución al mejoramiento de la normativa en el país, la educación financiera de las comunidades, la implementación de nuevas tecnologías y la financiación de prácticas responsables.

SEMANA: La inclusión financiera es uno de esos retos. ¿Qué tanto ha crecido el acceso a los servicios financieros?

S.C.: Han sido varios años de esfuerzos para consolidar una mayor cobertura en el acceso a los servicios financieros que han permitido que sectores vulnerables de la población puedan financiar su vivienda, sus emprendimientos o pagar su educación.

SEMANA: ¿Cómo ha sido el comportamiento de los créditos durante estos meses de pandemia?

S.C.: Las entidades están comprometidas con otorgar nuevos créditos. Al 14 de agosto pasado, el sistema finan-

ciero, con recursos propios, otorgó créditos equivalentes a 107,47 billones de pesos. A esto se suman los créditos otorgados con garantía del Fondo Nacional de Garantías, que para el 20 de agosto se habían consumido en 29,30 por ciento, lo cual equivale a 7,09 billones de pesos. Lo anterior, teniendo en cuenta que las más recientes líneas de créditos garantizados se anunciaron hace poco más de un mes.

SEMANA: ¿Y de los subsidios del Gobierno?

S.C.: Gracias al esfuerzo de los 145.000 empleados de la banca, que han logrado mantener operativos todos los canales disponibles para nuestros usuarios, incluyendo los físicos a pesar de las limitaciones de movilidad y los riesgos de salud, y a la articulación con el Gobierno nacional, se ha podido llevar en tiempo récord a cerca de 6 millones de colombianos los subsidios de Ingreso Solidario, el Programa de Apoyo al Empleo Formal (Paef), Familias en Acción y Devolución de IVA.

SEMANA: El desempleo ha sido una de las consecuencias más dolorosas de la emergencia por el coronavirus. ¿Cómo está este indicador en el sector bancario?

S.C.: Los registros de mayo evidenciaron un aumento en la cantidad de trabajadores en el sector financiero frente al mes de abril, al pasar de 272.000 personas a 294.000. Este aumento del 3,7 por ciento resulta positivo porque el empleo generado por el sector es totalmente formal. Esto, entendiendo al sistema financiero como un ecosistema con diferentes actores como las aseguradoras y las fiduciarias, entre otros. **\$**

Se han entregado alivios como periodos de gracia o prórrogas, que al 31 de julio de 2020 bordeaban los 224 billones de pesos.

INVERSIONES BIEN PENSADAS



María Mercedes Cuéllar
*Economista,
expresidenta
de Asobancaria*

Impulsar tanto la inversión extranjera en la banca en Colombia como de la colombiana en el exterior ha permitido enfrentar de mejor manera emergencias como la del covid-19 y superar el atraso tecnológico en las operaciones.

Colombia no es un país con una larga trayectoria de inversión de la banca, debido a las políticas públicas deliberadas y los ciclos económicos.

En 1975, el Congreso aprobó una ley bastante particular, que impuso el marchitamiento de la banca extranjera y su transformación en banca colombiana, con la idea de que esa inversión no aportaba nada al desarrollo del sector nacional. Simultáneamente, dentro de los acuerdos del Pacto Andino, se delegó la posibilidad de expedir normas en esa materia. Al cabo de una década, la inversión de la banca extranjera desapareció y solo hasta 1990 se recuperó la posibilidad de que extranjeros invirtieran en Colombia.

En la actualidad, el capital foráneo en la banca colombiana representa el 29 por ciento de los activos del sector y comenzó a

realizarse en la práctica tan solo a partir del año 2000. La adquisición colombiana de propiedad de bancos de Centroamérica es aún más reciente –menos de diez años– y alcanza el 27 por ciento de los activos bancarios de los respectivos países. Sorprende la importancia alcanzada, por ejemplo, en Panamá, donde se cuenta con un sistema bancario consolidado y una participación del 25 por ciento. También sobresalen El Salvador –con el 55 por ciento–, Costa Rica –con el 48 por ciento–, Nicaragua –con el 23 por ciento–, y Honduras y Guatemala –con el 17 por ciento–. Los principales inversores han sido Bancolombia, Banco de Bogotá y Davivienda.

En cuanto a la inversión de la banca colombiana en el exterior, que en el pasado se concentró esencialmente en Estados Unidos, la crisis financiera de principios de la década de los años ochenta fue devastadora debido a los créditos sindicados (préstamos que se dividen entre varios bancos por su tamaño) otorgados a naciones latinoamericanas que entraron en crisis. Como consecuencia, durante cerca de 25 años la banca colombiana quedó, en la práctica, aislada del exterior, lo cual generó el atraso tecnológico en su operación por la falta de competencia. Esta situación solo comenzó a subsanarse a comienzos de este siglo.




La inversión extranjera en la banca colombiana representa el 29 por ciento de los activos del sector.

Lo del atraso tecnológico no es una frase de cajón. En 1990, casi ningún banco colombiano estaba sistematizado. Todas las cuentas bancarias se hacían a mano. Esto comenzó a cambiar hasta los años noventa y, de no haber sido así, el costo habría sido descomunal y hoy no nos estaríamos ufanando de la enorme capacidad que tiene el país al contar con más del 80 por ciento de la población adulta bancarizada, de estar presente en todos los municipios y de haber sido capaz, durante la pandemia del covid-19, de llevar subsidios del Gobierno a las poblaciones más pobres de la sociedad.

DIVERSIFICAR EL PORTAFOLIO

Existen otras razones de peso para impulsar tanto la inversión extranjera en la banca en Colombia como de la banca colombiana en el exterior: debido al riesgo inherente al negocio crediticio, el crecimiento de la banca en un mismo país tiene enormes restricciones. Aquí, por ejemplo, está prohibido poseer más del 25 por ciento del mercado y las inversiones en el sector real se encuentran muy restringidas. Así que una forma de consolidarse, de diversificar el portafolio y de forta-

lecerse es invirtiendo en el exterior, al tiempo que se facilitan las relaciones financieras y comerciales con las naciones en donde se invierte, lo que genera, además, oportunidades de crecimiento económico.

Para Colombia, el caso de Centroamérica es muy interesante, pues su economía de alguna manera es complementaria a la nuestra y contribuye como elemento contracíclico frente a los cambios en los mercados externos. En la crisis de 2008, por ejemplo, a la banca española la salvaron sus inversiones en América Latina, en especial en Brasil y México. Durante la emergencia del coronavirus, a Colombia la ha ayudado la inversión en Centroamérica, debido a que sus países han tenido tasas de cambio menos volátiles que la colombiana. 

Transformar vidas es posible a través de los microcréditos, un instrumento financiero que contribuye a superar la pobreza.

EJEMPLO DE INCLUSIÓN



¿Qué impacto genera en los microempresarios de menores recursos el acceso a los productos y servicios financieros? La pregunta se la hizo Bancamía, entidad del Grupo Fundación Microfinanzas BBVA, y la respuesta la obtuvo de su Sistema Único de Medición, a través del cual hace seguimiento al impacto de su gestión en la vida y en los negocios de sus clientes: *“Hemos comprobado, en los últimos ocho años de cotejo, que sus ventas y excedentes crecen interanualmente, en promedio, 14 por ciento, y sus activos, 25 por ciento”*, afirma el presidente ejecutivo de la entidad, Miguel Ángel Charria.

Lo anterior significa que tras dos años de relación con el banco, el 55 por ciento de los usuarios que se encontraban en situación de pobreza logra superarla. *“Los microempresarios de menores ingresos, históricamente, han estado excluidos por sus condiciones económicas, sociales y geográficas, pero representan más del 90 por ciento de la fuerza productiva del país. Nosotros facilitamos su acceso a los productos y servicios financieros (un crédito, una cuenta*



Miguel Ángel Charria Liévano
Presidente de Bancamía.

“Facilitamos el acceso a productos y servicios financieros. Así, transformamos vidas, familias y comunidades”.



FOTOS: CORTESÍA BANCAMIA

de ahorros, un seguro, asesoría personalizada y educación financiera), y así sus vidas, familias y comunidades se transforman”, explica.

Con la pandemia del coronavirus, el trabajo de inclusión financiera se ha intensificado. Además de los alivios, la entidad acompaña a los microempresarios en su reactivación y ha fortalecido la digitalización para evitar que sus clientes tengan que salir de sus casas.

Desde el mes de marzo se incluyeron periodos de gracia para que, durante cuatro meses, los clientes no tuvieran que preocuparse por pagar las cuotas de sus créditos y pudieran atender sus necesidades más urgentes. *“En total son 222.000 microempresarios con obligaciones por 900.000 millones de pesos los que se han beneficiado con estas soluciones”*, comenta Charria.

En dos meses, Bancamía localizó y ‘bancarizó’ a 135.000 personas del programa estatal Ingreso Solidario, al diseñar un proceso de visitas puerta a puerta que permitió abrir, en promedio, 6.300 cuentas de ahorro por día. *“De estos nuevos colombianos a los que llegamos, 71 por ciento son mujeres, 74 por ciento son beneficiarios con hijos, 49 por ciento amas de casa y 94 por ciento pertenecen a estratos 1 y 2”*, concluye el presidente ejecutivo del banco. **S**

EN CIFRAS

- **54%** de los 1,3 millones de clientes de Bancamía **son mujeres**.
- **44%** del total de microempresarios de Bancamía **viven en zonas rurales**.
- **47%, a lo sumo**, tienen **educación primaria** y 81% son **vulnerables** desde el punto de vista de sus ingresos.

ALIADO DE LOS MICROEMPRESARIOS

Un importante sector de la banca tiene como fin otorgar créditos y servicios de ahorro a microempresarios y trabajadores independientes para promover la inclusión financiera en el país.

Hace 40 años, cuando los trabajadores informales no tenían acceso al sistema financiero, nació en Cali la Fundación WWB Colombia, una organización que tenía como propósito prestar dinero a las madres cabeza de hogar e incorporar a las personas de bajos recursos en la actividad económica a través del crédito. Años más tarde adhirió a los hombres para que también pudieran recibir ayudas financieras.

En 2010, WWB Colombia empezó a ofrecer el servicio de microseguros y, un año más tarde, fortaleció su portafolio de ahorro gratuito para mejorar la calidad de vida de esta población que aporta el 35 por ciento de participación en el PIB nacional. Al año siguiente se transformó en el Banco W, una entidad cuyo propósito es promover la inclusión financiera a través de las microfinanzas.

Hoy tiene presencia en 30 departamentos y 621 municipios del país. Además, desde que era fundación, ha beneficiado a más de 3 millones de personas. “Nuestra premisa es que no hay malos clientes, sino créditos mal generados. Nosotros prestamos el dinero que



pueden pagar, no el que necesitan, evitando que tengan un sobreendeudamiento y una calificación negativa en su historial crediticio”, explica José Alejandro Guerrero, presidente de la entidad.

Entre los servicios que ofrece se destacan los créditos para negocios e independientes, los de vehículos y las libranzas para pensionados, docentes y empleados públicos. Su portafolio de ahorro, compuesto por seis productos, busca que los microempresarios puedan cumplir sus metas de adquisición de vivienda y de creación de una pequeña o mediana empresa, entre otros. Finalmente, en relación con los seguros, la entidad ofrece cuatro servicios enfocados en la protección de las familias y su hogar. 5

PARA TIEMPOS DE CRISIS

José Alejandro Guerrero explica que “los microempresarios son la población más afectada por el aislamiento obligatorio, pues viven del día a día. Aún así, tienen una capacidad de

resiliencia y de emprendimiento muy importante”. Con esta idea en mente, el Banco W emitió unos consejos para sobrellevar mejor la crisis por la pandemia:

Ahorro inteligente

- Optimizar los servicios públicos.
- Tener un plan eficiente de compras.
- Cumplirles a los clientes.



Un buen servicio en redes sociales

- Contestar oportunamente los mensajes y comentarios de los clientes.
- Determinar el tipo de mensajes que se reciben frecuentemente para ser más ágil y efectivo.
- Brindar información detallada de los productos o servicios.

Vender a través de las redes sociales

- Identificar las metas y tener claro el propósito del negocio.
- Definir los clientes y hacer una lista de sus características (edad, sexo, intereses).
- Planear el contenido para mostrar los productos de manera eficiente y llamar la atención.

APRETARSE EL

La emergencia generada por el coronavirus impactó las finanzas de las familias y las empresas en Colombia. Reorganizar las deudas, fomentar la cultura del ahorro, aprovechar los canales digitales y las líneas preferenciales de los bancos son algunas de las claves para sobrellevar estos momentos.

E

En esta época inédita, de desconfianza e incertidumbre ante el futuro próximo, las familias han tenido que apretarse el cinturón. Hoy, en plena pandemia, los ahorros son un bien cada vez más preciado: no es momento de malgastar. Por el contrario, ser precavidos en el manejo de las finanzas, vale por dos.

Los números de la crisis son reveladores. En el pasado mes de abril, por ejemplo, el gasto real de los hogares reportó una caída histórica de 5,1 por ciento, según la firma consultora Raddar. Durante ese mismo mes, el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) de Fedesarrollo descendió 41,3 por ciento.

Y aunque ya en junio el gasto de los hogares colombianos empezó a crecer –muchos decidieron hacer compras que no realizaron en abril y mayo, según el estudio Gastometría, de Raddar–, los expertos recomiendan mesura. *“Hay que hacer todo el esfuerzo para disminuir los gastos suntuarios y concentrarse en los esenciales –sugiere Luis Fernando Mejía, director de Fedesarrollo– y reducir las cuentas por pagar. Las personas que tengan deudas y créditos, ojalá llamen a otros bancos y hagan solididades de compras de cartera”.*

Por su parte, Raúl Ávila, profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia, considera que las familias deben establecer prioridades en el manejo de sus finanzas. *“Mayor propensión al ahorro, ajustes en los nuevos gastos del hogar que implican mirar y comparar mucho más antes de comprar y hacerlo en mayores proporciones, no en pequeñas cantidades ni al menudeo, para ahorrar y tener ‘stock’ ante posibles desabastecimientos en algún tipo de bienes”*, explica.



CINTURÓN


El académico también aconseja acudir a los corresponsales bancarios y plataformas como Nequi, de Bancolombia o Daviplata, de Davivienda, que no cobran por su uso, así como a los canales de venta a través del Botón PSE, de ACH, que incentivan la bancarización.

Es momento de sacarle provecho al acceso a los servicios electrónicos. La mayoría de bancos los ofrecen gratuitos.

CAPITAL DE TRABAJO

A causa de la pandemia, la mayoría de las empresas han tenido que replantear su operación y explorar alternativas para salir adelante. Evolution Medical Center, una clínica de cirugía ambulatoria con sede en Bogotá, es una de ellas. Liliana Guzmán, su gerente general, señala que para fortalecer sus finanzas ha recurrido a las líneas de crédito de Bancoldex y utilizado los canales digitales de otras entidades

bancarias. *“Es momento de sacarle provecho al acceso a los servicios electrónicos. La mayoría de los bancos los ofrecen gratuitos”*, afirma el director de Fedesarrollo.

La formalización es otro factor clave para que las empresas accedan a cualquier línea de crédito y así fortalezcan sus operaciones. *“Esto genera confianza y menor percepción de riesgo al sector financiero”*, subraya Julián Domínguez, presidente de Confecámaras. De hecho, advierte, en la Encuesta Nacional sobre el impacto del covid-19 *“el 77 por ciento de los empresarios considera que la financiación es el principal factor para generar flujo de efectivo que permita fortalecer el capital de trabajo y el pago a proveedores y de las nóminas”*. El apoyo del sector bancario es fundamental para que las empresas puedan adaptar sus finanzas y salir adelante de la crisis actual generada por la emergencia sanitaria. 

SERVICIOS ACTIVOS

En una encuesta digital realizada por la agencia de comunicaciones y relaciones públicas Loor a gerentes, directores y microempresarios, el 80 por ciento de los entrevistados dijo contar en la actualidad con servicios financieros activos, que utilizan para pagar obligaciones como nómina, cubrir gastos y disminuir la carga crediticia.





CAMBIO

Usuarios y entidades financieras han tenido que adaptarse a la nueva normalidad. Los canales digitales se convirtieron en el principal medio para realizar cualquier operación financiera. Esto exige un acompañamiento permanente, especialmente a los adultos mayores.

A cercarse a una oficina, entregar el talonario y retirar la mesada pensional era parte de la rutina diaria de muchos colombianos. Con la pandemia por el covid-19, la mayoría de ellos tuvo que aprender a hacer sus retiros a través de medios digitales. Entidades como el BBVA desarrollaron una estrategia pensada en facilitar esta transición: la apertura de más de 85.000 cuentas de ahorro pensional y la entrega de 45.000 tarjetas débito a quienes no contaban con ella. Un cambio de chip para todos.

Así lo reconoce Catherine Pardo, directora de Experiencia al cliente del BBVA. *“Pensábamos que los pensionados no eran afines a la tecnología y es todo lo contrario. Preguntan y sienten curiosidad. Si les enseñamos, ellos aprenden, y además nos evaluaban porque tienen el tiempo para hacerlo”*, advierte.

Al igual que con los pensionados, desde el comienzo de la pandemia la entidad implementó un paquete de medidas dirigidas a proteger la salud de sus empleados

DE CHIP

y clientes, tanto personas naturales como empresas. *“Lo importante para nosotros es la gente, especialmente en esta época de crisis en la que ha sido tan difícil la nueva normalidad”*, asegura Pardo.

Como respuesta a este sentido de solidaridad, la entidad tomó varias medidas: otorgar periodos de gracia de capital e intereses hasta por seis meses para créditos hipotecarios, de consumo y empresariales, descuentos del 50 por ciento en los intereses de compras realizadas con tarjetas de crédito en supermercados y droguerías, y la posibilidad de comenzar a pagar esas compras hasta dos meses después. *“En la primera fase de otorgamiento de periodos de gracia, que culminó el 31 de julio, más de 280.000 clientes solicitaron estos alivios congelando obligaciones por 17,4 billones de pesos”*, explica la ejecutiva.

En cuanto a las empresas, más de 4.500 han accedido a líneas de crédito de Bancoldex y del Fondo Nacional de Garantías, con recursos que ascienden a 622.000 millones de pesos. *“Esto es muy positivo, porque se pueden entregar créditos con tasas preferenciales”*, señala Pardo.

Como parte de la nueva normalidad también se destaca un cambio en la atención a los usuarios. Debido al cierre de las sucursales bancarias, al comienzo de manera generalizada y actualmente de acuerdo con las cuarentenas sectorizadas implementadas en ciudades como Bogotá, fue necesario

adoptar protocolos especiales y reforzar canales de comunicación como el centro de servicio telefónico y las redes sociales. *“Tuimos que duplicar la capacidad de atención. Adicionalmente desarrollamos un formulario en la página web con el fin de agilizar la recepción de solicitudes de los clientes”*, puntualiza.

Al 31 de julio, más de 280.000 clientes solicitaron alivios, y se congelaron obligaciones por 17,4 billones de pesos.

Como parte de la nueva realidad el BBVA reforzó sus canales de comunicación y de atención al usuario.

Y a partir del primero de agosto comenzó una nueva etapa. Según la circular 022 de la Superintendencia Financiera y

dentro del Plan de Acompañamiento a Deudores (PAD), la entidad está atendiendo y evaluando las solicitudes de clientes que continúen afectados económicamente para ofrecerles una alternativa definitiva y estructural que se ajuste a su situación personal. 5



FOTOS:CORTESIA/BBVA

ACCIONES SOLIDARIAS

Con recursos propios del BBVA y gracias a la solidaridad de sus empleados, se recogieron recursos para entregar 31.500 mercados en 170 municipios del país.

Así mismo, el banco aportó 10.000 equipos de bioseguridad (compuestos por careta facial, gafas de seguridad, tapabocas N95, guantes y bata antipluvidos) a 51 hospitales de 40 municipios, en 17 departamentos.

Además, BBVA entregó tres Unidades de Cuidados Intensivos (UCI) al Amazonas, Guaviare y Vichada y contribuirá con el fortalecimiento de la UCI de Guainía. Esto permitirá atender a más de 300.000 habitantes que suman los cuatro departamentos.



FOTOS:CORTESIA/BBVA

UN NUEVO LENGUAJE


Sintonizarse con las nuevas generaciones es uno de los grandes desafíos de la banca hoy. Nuestro invitado propone dejar de estudiar qué quieren los jóvenes y ponerlos a plantear soluciones.

Los banqueros son personas mayores de 50 años, con unas costumbres y valores muy diferentes a los de los jóvenes, su mercado objetivo. Hoy, pensar la banca va más allá del riesgo financiero, debe incorporar el riesgo de innovación, porque ante el problema del inmerecido desprestigio del sistema –por ser duro, frío y distante–, con la llegada de las FinTech como ‘oxigenadoras’ del proceso la batalla cambió.

Las nuevas generaciones piden servicios más ágiles, menos trámites, más beneficios y menos costos. No es claro si ven la banca como un mecanismo de inversión, de crédito o de simple intermediación, pero es casi evidente que no sueñan con ser banqueros cuando sean grandes.

Se puede comenzar entonces con un juego de lenguaje, con algo de humildad, como eliminar la palabra ‘plásticos’ al hablar de tarjetas, y reducir la fricción con la visión ambiental y sostenible de los jóvenes; de allí, pasar a una educación financiera real que no se centre en las matemáticas del sector sino que permita usar bien sus servicios y no generar ‘deudas’.

Es incluso entender que lo nuevo no se llama ‘banco’, porque la gente no debe sentarse a esperar. Esta adaptación no solo pide humildad ante el mayor conocimiento de la juventud, sino que exige que los mayores demuestren su experiencia y pericia en adaptarse veloz y elásticamente al nuevo juego.

La respuesta es simple. No estudien qué quieren los jóvenes: póngalos a plantear las soluciones. 



**Camilo Herrera
Mora**

*Fundador y
CEO de Raddar
Consumer
Knowledge Group*



La Tarjeta de Crédito CMR ahora también es 100% digital

¡YA NO NECESITAS EL PLÁSTICO!

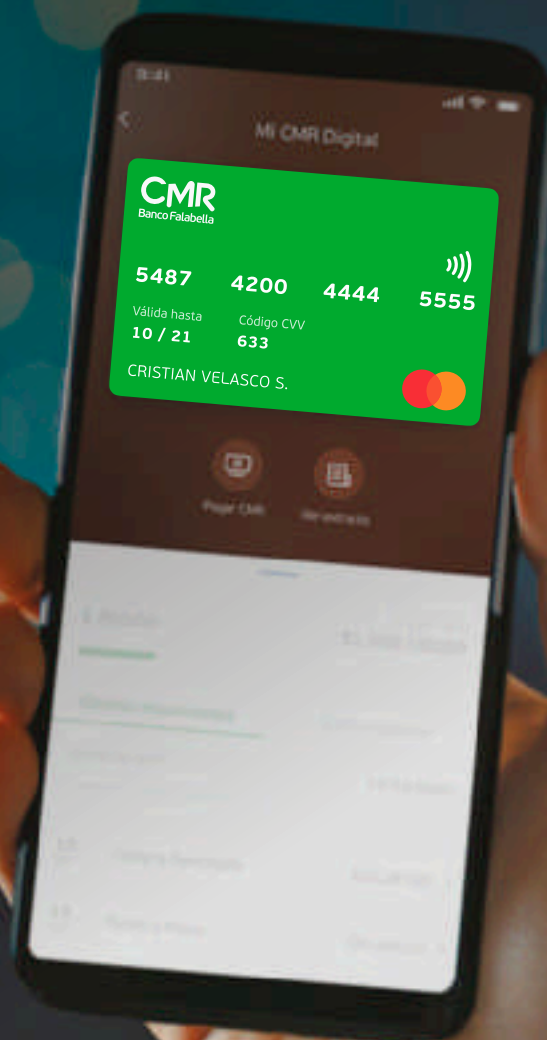
Si aún
no la tienes

Solicítala >



Si ya la tienes

Conoce más >



La aprobación de la Tarjeta de Crédito CMR Banco Falabella está sujeta a políticas de crédito de Banco Falabella S.A., de acuerdo a la información suministrada



FOTO: CORTESÍA BANCOLOMBIA

LA BANCA VERDE



Sectores como el de la construcción y la movilidad lideran iniciativas sostenibles gracias al apoyo de entidades financieras que promueven una economía baja en carbono y financian programas que apuesten por la sostenibilidad económica, social y ambiental de los territorios.

Con el paso de los años, la palabra sostenibilidad ha ido calando en las mentes de los empresarios y hoy ya no es un lujo ser sostenible: es una obligación. Conscientes del significado de este compromiso, compañías de distintos sectores del país han decidido apostarles a iniciativas con corazón verde.

Torres del Cielo es una de ellas. Este proyecto nariense de Vivienda de Interés Social, construido de manera sostenible e integrado por 1.008 unidades residenciales, es considerado el más grande de Suramérica con el certificado EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies). Bancolombia creyó

Torres del Cielo, un proyecto de Vivienda de Interés Social, financiado por Bancolombia, es el más grande de Sudamérica con el sello de eficiencia y excelencia EDGE.

en esta iniciativa y contribuyó a su financiación con el desembolso de 27.000 millones de pesos.

“Promover una economía baja en carbono requiere de una mirada diferente desde la financiación, buscar que todos los sectores productivos adopten prácticas de generación de valor agregado que conduzcan a que el crecimiento sea sostenible desde lo económico, social y ambiental”, puntualiza Juan Carlos Mora, presidente del Grupo Bancolombia, uno de los bancos más sostenibles del mundo, según el Índice de Sostenibilidad Global de Dow Jones.

La entidad financiera tuvo en cuenta que los procesos de construcción en Torre del Cielo fueran eficientes, sostenibles e innovadores. Luis Arellano, gerente de Latam Gestión –constructora del proyecto en Pasto–, asegura que el ahorro en agua fue del 23 por ciento, en energía del 25 por ciento y en energía embebida en los materiales del 39 por ciento.

“Con el fin de hacer ahorros significativos en agua, materiales y luz se alivianaron las losas de piso y entrepiso para disminuir el volumen de concreto y, al mismo tiempo, mantener la integridad estructural, con un aligeramiento general del peso del edificio que mejora el rendimiento de la estructura en caso de terremoto”, anota Arellano.

La estrategia de negocios sostenibles de Bancolombia incluye acompañamiento técnico para identificar los proyectos, aliados estratégicos para su implementación, reconocimiento de los beneficios tributarios asociados a las inversiones ambientales y un amplio portafolio de líneas sostenibles para financiar proyectos que, como Torres del Cielo, promuevan el uso de tecnologías limpias, energías renovables, reducción de residuos, emisiones y vertimientos y uso eficiente de la energía, entre otros.

LÍNEA SOSTENIBLE

La movilidad también ha encontrado una forma de contrarrestar las presiones que ejercen las cargas de CO₂ en el ambiente. Estimaciones del Banco Mundial calculan que si ciudades de América Latina reemplazaran su flota actual de buses y taxis por vehículos eléctricos, para 2030 se ahorrarían casi 64.000 millones de dólares en combustibles fósiles y 300 millones de toneladas en emisiones de CO₂.

Colombia ya tiene una meta clara en ese sentido: para 2030 deben rodar 600.000 vehículos eléctricos por el territorio. Uno de los pasos en esa dirección lo está dando la empresa Masivo de Occidente, que logró mediante un *leasing* financiero de Bancolombia, por 4.930 millones de pesos a través de Findeter, adquirir 12 buses eléctricos para su operación como parte del Sistema Integrado de Transporte Público de Medellín.

Fernando Montoya Echeverri, gerente de Masivo de Occidente, cuenta que cuatro de los buses se encuentran en pruebas y acondicionamiento, y los ocho restantes deberán ingresar a la flota a inicios de 2021. De esta forma, Masivo de Occidente se convierte en la primera empresa privada de transporte público en la capital antioqueña que incorpora buses eléctricos.

“Mediante esta operación no solo contribuimos a la movilidad eléctrica y a la generación de bienestar, sino que posibilitamos que 70.728 toneladas de dióxido de carbono dejen de emitirse a la atmósfera durante todo el periodo del proyecto”, señala Montoya Echeverri.

La Línea Sostenible de Bancolombia salió al mercado en 2017 y ha beneficiado a compañías que quieren invertir en proyectos de sostenibilidad, con tasas de hasta 100 puntos básicos por debajo de una línea de financiación tradicional. 

En 2030 deberán rodar en Colombia 600.000 vehículos eléctricos, de los cuales 42.000 serán camiones, buses y volquetas.



'EMPUJÓN' FINANCIERO

Productos y servicios hechos a la medida de los micro, pequeños y medianos empresarios han permitido impulsar sus planes de negocio. Si usted es uno de ellos, tome nota.

Las mipyme (micro, pequeña y mediana empresa) son un eslabón clave en la economía colombiana. Tienen el 35 por ciento de participación en el PIB y son un importante generador de puestos de trabajo. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), este tipo de empresas absorben a más del 80 por ciento

del empleo del país y del 90 por ciento del sector productivo nacional.

Por ello, uno de los grandes desafíos de la banca colombiana es innovar en productos y servicios, con el fin de llegar a este tipo de empresarios que necesitan de la ayuda de las instituciones bancarias para hacer crecer sus negocios y alcanzar sus metas. Javier Díaz, gerente de Megamusica, una compañía de entretenimiento, cuenta que la banca lo ha apoyado desde el comienzo a través de diferentes líneas de crédito y respaldo financiero, que le han permitido avanzar. *“Empezamos como un emprendimiento unipersonal y hoy generamos más de 50 empleos directos”*, agrega.

Milton Flórez, gerente general de Masterquim SAS, una pyme creada hace casi 13 años y dedicada a brindar soluciones a las necesidades ambientales de la industria, también ha sentido el respaldo de la banca con el otorgamiento de créditos, sobregiros, cupos para distintos proyectos y *leasing* de vehículo. Y aunque no todas las entidades cuentan con productos acordes con las necesidades de los empresarios pyme y emprendedores, algunas suplen esta ausencia con facilidades para acceder a créditos directos.

CANALES Y PLATAFORMAS

App Pyme es una aplicación transaccional de Bancolombia especializada en las pymes. Permite a los empresarios realizar transferencias entre cuentas sin inscripciones previas y entregar la información de transacciones en tiempo real, lo que les facilita activar los procesos internos de su negocio oportunamente, como las entregas de mercancía, facturación o cuentas por pagar y cobrar, entre otros.

Negocios Pyme es otra plataforma de Bancolombia diseñada para acompañar el crecimiento de los





pagar mano de obra con desembolsos recurrentes o esporádicos inmediatos.

El BBVA tiene a disposición de los pequeños y medianos empresarios una oferta de productos de financiación para acompañar desde sus necesidades de capital de trabajo hasta sus proyectos de inversión. Para ello, la entidad cuenta con líneas de liquidez a plazos cortos, tanto en pesos como en dólares, que permiten apoyar las necesidades de flujo de caja, así como líneas de *factoring* para necesidades inmediatas.

Cuenta, igualmente, con líneas de financiación a largo plazo para proyectos de empresarios y líneas comerciales o de *leasing*, acordes con sus necesidades. Otra entidad del sector orientada a fortalecer los negocios de los pequeños empresarios y trabajadores independientes es el Banco W. Ofrece créditos para compra de activos fijos o capital de trabajo, inmueble productivo, construcción y ahorro de frecuencia diaria, semanal y quincenal. Para acceder a ellos son indispensables dos requisitos: presentar la fotocopia de la cédula de ciudadanía y certificar un negocio con mínimo un año de funcionamiento. El desembolso se realiza en unas 48 horas. **\$**

negocios, independientes y pymes colombianas a través de la formación, la transferencia de conocimiento, la disponibilidad de herramientas y la posibilidad de conexiones empresariales.

El Banco BBVA, por su parte, pone a disposición de los empresarios canales digitales tanto en el celular (aplicación BBVA Móvil), como en la página web para empresas (BBVA Net Cash). *“En estas plataformas, los usuarios pueden realizar el ciento por ciento de las operaciones que normalmente una persona o empresa requiere sin necesidad de desplazarse a una oficina. Lo anterior supone ahorros en tiempo y ganancias en productividad para los empresarios”*, explica Andrés Felipe Rubio, gerente de Producto para personas jurídicas, de BBVA en Colombia.

En cuanto a los productos de crédito para Mipyme y emprendedores, Bancolombia ofrece emisión de tarjetas a nombre de la empresa o de sus ejecutivos, con posibilidades de realizar pago de impuestos, compras y avances nacionales e internacionales, así como pago a proveedores hasta con 45 días de financiación, sin cobro de intereses.

También promete productos como cartera ordinaria y créditos de mediano y largo plazo para obtener recursos, según las necesidades del negocio. Así mismo, cupos rotativos de crédito que se pueden utilizar para comprar insumos y

Las mipyme son un eslabón clave en la economía. Tienen el 35 por ciento de participación en el PIB.



LA CASITA ROJA,

¡INNOVA!

En momentos difíciles, impulsar el bienestar, el emprendimiento y los proyectos sostenibles se hace necesario para revitalizar la economía. Tres iniciativas implementadas por Davivienda prueban que el sector bancario puede aportar su tecnología y experiencia para lograrlo.

PRUEBAS PARA EL VIRUS

Doctora Julia es una plataforma, gratuita y de libre acceso, creada por expertos en innovación e Inteligencia Artificial de Davivienda. La aplicación es un complemento eficaz para el diagnóstico ágil y clasificación de los niveles de severidad del covid-19. Se basa en la lectura de imágenes de tomografía computarizada de tórax (TAC) en pacientes con sospecha clínica del virus y en solo cinco minutos brinda un resultado con un alto porcentaje de certeza.

Los conocimientos del grupo de especialistas en soluciones orientadas a productos financieros fueron el fundamento del algoritmo que soporta la herramienta. Para lograrlo, trabajaron más de 1.000 horas con expertos en salud e innovación de la Clínica Las Américas de Perú y Colombia, con la plataforma Hands For Change de la Fundación del Consejo de Empresas Americanas (CEA) —por medio de la cual se construyen alianzas entre las compañías para desarrollar proyectos sociales de alto impacto—, lo mismo que de las empresas de dispositivos médicos Boston Scientific, Tecnologías Médicas Colombia (TMC) y Microsoft Colombia.

“Aunque la prueba estándar de biología molecular continúa siendo imprescindible para el diagnóstico, las fortalezas de las imágenes diagnósticas, sumadas a la tecnología de inteligencia artificial para su veloz análisis, impactarán directamente en la detección temprana y oportuna de la infección por covid-19”,



La plataforma Doctora Julia, financiada por Davivienda, es un complemento eficaz para el diagnóstico del covid-19 y la clasificación de su nivel de severidad en el paciente.



explica Andrés Vásquez, presidente de la Clínica Las Américas, ubicada en Medellín.

Esta plataforma, financiada y apoyada en su desarrollo por Davivienda desde junio de 2020, se está compartiendo con instituciones de salud de ciudades intermedias y comunidades rurales que cuentan con un TAC. De esta manera, se podrá dar respuesta rápida a los pacientes, mientras se obtienen los resultados de las pruebas que se practican normalmente.

PROGRESO PARA EL CAMPO

Desde julio de 2020, Davivienda ofrece la línea de Producción Sostenible con acceso a la garantía DFC (International Development Finance Corporation), en alianza con la corporación para el desarrollo internacional del gobierno de los Estados Unidos. Esta línea de crédito y financiamiento tiene como fin estimular actividades de inversión para productores cafeteros que cuenten con sellos de sostenibilidad en sus fincas y, además, estén asociados a las cooperativas de pequeños, medianos y grandes caficultores. Las tasas de interés oscilan entre el DTF + 7% y DTF + 10%. También ofrece a estos productores las Líneas Especiales de Crédito de Redescuento, con tasas más bajas, que están entre el DTF - 1% y el DTF + 5%.

Con corte a julio de 2020, Davivienda tiene, en total, 2,2 billones de pesos de cartera Finagro en más de 34.000 clientes de todo el país. Adicionalmente, promueve programas de educación e inclusión financiera, adopción digital, ventas en negocios rurales con códigos QR, al tiempo que cuenta con la Tarjeta de Crédito Agropecuaria o Cafetera, única en el mercado, que financia capital de trabajo, compra de insumos y pago con amortización, según el ciclo productivo de la actividad agropecuaria.

Así mismo, la entidad bancaria dispone del apoyo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (Usaid, por su sigla en inglés), en los frentes de inclusión financiera y metodologías para cadenas de valor, y con la Alianza Rainforest-UTZ, para los sellos de sostenibilidad.



La línea de Producción Sostenible estimula actividades de inversión entre productores cafeteros con sellos de sostenibilidad en sus fincas.



El municipio de Florencia, Caquetá, implementó el alumbrado público inteligente y la red de fibra óptica a través de un leasing verde.

FOTOS: CORTESÍA DAVIVIENDA



IMPULSO VERDE PARA LAS CIUDADES

A través de la financiación de un *leasing* verde para el municipio de Florencia, Caquetá, Davivienda gestionó un ecosistema integral para implementar el alumbrado público inteligente. De esta forma, transforma la vida de la comunidad al mejorar la iluminación de la ciudad, la seguridad, la conectividad y lograr una disminución del costo de tarifa de energía, características propias de una ciudad inteligente. La innovadora figura de *leasing* verde apoya además a los clientes pyme al impulsarlos en la ruta del cambio y concientizarlos para renovar sus activos por unos más amigables. El esquema incluye proveedores calificados e interventores que apoyan la planeación, ejecución y control de los proyectos, lo mismo que entidades de redescuento para recursos con tasas atractivas y especialistas que orientan en la estructuración y obtención de beneficios tributarios. Entre enero y julio de 2020 se colocaron 8.870 millones de pesos en leasing verde para el segmento pyme.

“Davivienda cuenta con una cultura centrada en el cliente, la cual permite desarrollar una oferta de valor basada en la innovación que apoya la construcción de patrimonio de familias y empresas y, además, respalda la financiación de proyectos que contribuyen al progreso social, al éxito económico y a la conservación del planeta”, concluye Efraín Forero, presidente de Davivienda.



UNA LARGA HIST

Con un capital de 500.000 pesos, se funda la primera institución financiera en Colombia: el Banco de Bogotá.

1870

Se crea el **Banco Nacional**, entidad estatal promovida para facilitar el crédito público, apalancar el desarrollo del país y emitir moneda.

1880



El desorden monetario, la falta de un sistema formal de garantías y respaldo del Estado con las entidades financieras, impulsa al Gobierno a crear el **Banco de la República**, encargado de emitir, de manera exclusiva, la moneda legal del país, administrar sus reservas internacionales y actuar como prestamista de última instancia.

1923

1870-1880

Colombia vive el periodo conocido como 'Banca Libre', en el que las instituciones financieras operan de manera independiente y gozan de facultades para emitir su propia moneda. Durante esta década se crean más de 30 entidades privadas, entre ellas el Banco de Antioquia, Banco de Colombia y Banco Popular.

1894-1909

Se liquida el Banco Nacional y se establece el Banco Central de Colombia, que más adelante se acaba por la misma razón que el primero: exceso en su capacidad para emitir billetes.



1930-1940

Se crea un grupo de entidades estatales (Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero, Banco Central Hipotecario, Instituto de Crédito Territorial y el Instituto de Fomento Industrial) para **apalancar el desarrollo de diferentes sectores económicos**.

En 1936 nace Asobancaria, entidad que agremia al sector bancario colombiano para defender los intereses de la industria, fijar las reglas y usos bancarios que no están contemplados en la ley y servir de enlace permanente con las autoridades gubernamentales.

ORIA

El sector bancario colombiano ha sido fundamental para el desarrollo del país. Recordamos los principales acontecimientos en sus 150 años de vida.



Se fundan los bancos Cafetero y Ganadero, entidades financieras de economía mixta creadas para fomentar el sector agropecuario del país.

1953-1956



El sistema financiero colombiano registra una profunda crisis que provocó la intervención del Banco de Bogotá y la nacionalización del Banco del Estado, el Banco de Colombia, el Banco del Comercio, el Banco Tequendama y el Banco de los Trabajadores.

1982-1985

En las últimas dos décadas, el sistema financiero ha experimentado diferentes integraciones que han permitido consolidar las actuales entidades financieras. Nació la Corporación de Ahorro y Vivienda AV Villas, se formalizó la unificación de Bancolombia, Corfinsura y Conavi, y se fusionó el Banco Caja Social y el Banco Colmena para crear BCSC. Así mismo, el Banco Davivienda adquirió el Banco Granbanco, entre otras negociaciones. Actualmente, el país cuenta con 13 conglomerados financieros (cinco locales y ocho extranjeros): Sura-Bancolombia, Aval, Bolívar, BBVA, Fundación Social, Coomeva, Scotiabank, Itaú, BNP Paribas, BTG Pactual, Credicorp Capital, GNB Sudameris y Old Mutual.

SIGLO XXI



1970-1980

Nace la Unidad de Poder Adquisitivo Constante (Upac), que buscaba promover el crédito hipotecario y que incentivó la creación y el fortalecimiento de las corporaciones de ahorro y vivienda, entre las cuales se destacan Concasa, Conavi, Colpatria, Davivienda, Granahorrar, Colmena y Ahorramás.

Tras la crisis presentada se crea el Fondo de Garantías de Instituciones Financieras (Fogafín), institución del Estado que protege a los ahorradores de las entidades inscritas y vela por el equilibrio económico del sector bancario.

1985

1990-1996

Se expide la Ley 45 de 1990, considerada una de las reformas más importantes del sistema financiero, pues fomentó la liberalización de los mercados y la internacionalización de la economía.

1999

Colombia experimenta una de sus crisis financieras más profundas. La reversión de los flujos de capital externo que habían entrado al país para financiar al sector de la construcción y que no fueron bien canalizados, fue uno de los detonantes. Muchos bancos fueron liquidados, entre ellos el Banco del Pacífico y el Banco Andino. Se nacionaliza el Banco Cafetero y las cooperativas se agrupan en el llamado Megabanco, resultado institucional de un proceso de salvamento de dichas entidades.





ACERCAR A QUIENES ESTÁN LEJOS

El primer corresponsal bancario del sector financiero fue abierto en el año 2006 en Chipatá, Santander. Bajo esta figura, la banca ha llegado a los territorios más alejados del país.

“**N**o tenía idea de qué era eso de ser corresponsal bancario, ni cómo se manejaba”, recuerda Nelly Tamayo, una caqueteña que vivió en Medellín durante su juventud y que ahora reside en Puerto Carreño, Vichada. Por curiosidad se acercó a Bancolombia para entender de qué se trataba y terminó convirtiéndose en corresponsal bancario. Desde entonces se ha destacado como la que mejor servicio le presta a su comunidad. Al mes realiza un promedio de 5.500 transacciones.

En 2006, el Gobierno colombiano creó esta figura que se utiliza como canal para realizar transacciones y sacarles mayor provecho a los servicios financieros. Estos establecimientos comerciales han ayudado a consolidar la banca en las regiones, y se han instalado en tiendas de barrio, minimercados, misceláneas y

hasta ferreterías. Ofrecen la posibilidad a sus vecinos de realizar desde retiros de efectivo y consignaciones, hasta los pagos de facturas de servicios públicos.

Al otro lado del país, en Sonsón, Antioquia, el almacén y papelería Jenifer, propiedad de Leticia Cosme y Antonio José Ciro, presta este servicio desde hace ocho años. “*Ha sido lo mejor que nos ha pasado en la vida, porque somos parte activa de la comunidad*”, asegura esta pareja de esposos. Él se siente muy orgulloso de su labor como corresponsal bancario, e incluso ha sido merecedor de reconocimientos por parte del banco, como el de estar en el mayor nivel de giros realizados. Al día realiza hasta 160 transacciones, con las que facilita el acceso de sus vecinos a la banca.

“*Junto con mi esposa, Leticia, hemos acercado los servicios financieros al corregimiento de Jerusalén, ubicado a seis horas del casco urbano de Sonsón. Es tan lejano, que la sucursal más próxima está en Puerto Boyacá, un municipio de otro departamento*”, cuenta.

Hoy, el número de corresponsales bancarios de Bancolombia llega a casi 16.500, distribuidos en 1.049 municipios colombianos. En lo corrido de 2020, el dinero movilizado en estos establecimientos supera los 59,6 billones de pesos: todos al alcance de la mano y más cerca de quienes lo necesitan. **S**

A través de los corresponsales bancarios es posible realizar retiros en efectivo, consignaciones y pagar los servicios públicos, entre otras transacciones.

#AquíEstamos las empresas
que impulsamos el desarrollo del país



Visa, está promoviendo el progreso en pequeños y medianos comercios a través de la transformación de pagos digitales, así mismo, busca incentivar a todos los consumidores a comprar local para que ellos también puedan decir **#AquíEstamos**

VISA

“SOMOS OPTIMISTAS DEL FUTURO DE COLOMBIA”

Así lo afirma Ángela Hurtado, senior country officer de J.P. Morgan, quien en esta entrevista habla sobre la participación de la entidad en los proyectos de infraestructura, cómo ha contribuido a mitigar el impacto de la pandemia en la economía y además, entrega detalles del proceso para convertirse en banco.

S **EMANA:** J.P. Morgan es uno de los bancos más grandes y respetados del mundo. ¿Qué presencia tiene en Colombia y en qué mercados se enfoca?

ÁNGELA HURTADO: J.P. Morgan tiene una larga trayectoria en Colombia. A la oficina de representación agregamos en 2006 una Corporación Financiera que hoy ya tiene más de 80 empleados. Esta se enfoca en el negocio de mercados: somos creadores del mercado de deuda pública, y uno de los grandes jugadores en divisas y derivados. También ofrecemos servicios de banca de inversión, donde históricamente hemos sido el principal jugador y hacemos la promoción de fondos de inversión offshore de asset management. Por otro lado, en la oficina de representación atendemos nuestros negocios de banca privada, así como de banca corporativa y servicios de tesorería. Estas últimas líneas de negocio se dedican a cubrir las principales empresas e institu-

“Hace poco cerramos la financiación de dos carreteras del programa 4G”.

ciones financieras colombianas, así como a las compañías multinacionales que operan en Colombia, muchas de las cuales son clientes del banco en otras geografías.

SEMANA: Han estado muy activos en temas de infraestructura ¿cómo van?

A.H.: El negocio de infraestructura es una de las principales apuestas en la región y probablemente el foco de nuestra banca corporativa en Colombia. Hace poco cerramos la financiación de dos carreteras del programa 4G: Cúcuta – Pamplona y Pasto – Rumichaca, proyectos críticos para el desarrollo económico de esas zonas del país. Ambas financiaciones contaron con la participación de prestamistas internacionales, incluyendo inversores institucionales que participaron por primera vez en el programa. Esto es importante para el país dado que puede viabilizar la financiación de futuros proyectos. Asimismo,

además de estructurar y financiar los proyectos, pudimos diseñar y ejecutar las estrategias de coberturas, así como abrir las diferentes cuentas en moneda extranjera que eran requeridas para la gestión del proyecto, y proveer algunas de las garantías.

SEMANA: El sector, en general, ha estado muy activo en diseñar estrategias para mitigar el impacto negativo del covid-19 en la economía. En ese sentido, ¿cuál ha sido la contribución de J.P. Morgan?




Ángela Hurtado,
senior country
officer de J.P.
Morgan.

FOTO: JUAN CARLOS SIERRA

A.H.: Durante toda la crisis J.P. Morgan ha estado muy cerca de sus clientes proveyendo liquidez o renegociando los términos de facilidades existentes para adaptarse a la nueva situación de algunos de ellos. También hemos canalizado recursos hacia la banca de desarrollo nacional, pues lo vemos como una manera muy efectiva de contribuir en los esfuerzos que el gobierno está realizando para facilitar el acceso de la mediana y pequeña empresa a las líneas de crédito que tanto necesitan para pasar este momento difícil. En ese sentido, recientemente estructuramos y fondeamos un préstamo por 400 millones de dólares para Bancoldex con garantía de MIGA, una agencia del Banco Mundial, cuyos recursos serán usados en líneas de capital de trabajo para las empresas más afectadas por el cierre parcial de la economía. Seguimos trabajando con la banca de desarrollo y otras entidades públicas para ayudarlas a canalizar recursos hacia los sectores más necesitados.

SEMANA: Hace poco radicaron ante la Superintendencia

Financiera la solicitud de conversión de la licencia de JP Morgan Corporación Financiera para permitirles operar como un banco en Colombia. ¿Cuál es la estrategia detrás de este cambio?

A.H.: Desde 2006 venimos operando localmente como Corporación Financiera, lo cual nos permitió desarrollar nuestras actividades como agentes del mercado local. Hemos jugado un papel importante en el desarrollo del mercado de capitales local, trayendo productos, procesos y tecnología que utilizamos globalmente. Esto nos ha permitido posicionarnos como una de las principales opciones para coberturas de tasa y moneda. Dado el gran potencial que vemos en Colombia y las necesidades que percibimos en nuestros clientes, hemos decidido expandir nuestra oferta de productos para ofrecer servicios de tesorería incluyendo cuentas bancarias locales, servicios para la gestión de pagos y recaudos, y opciones para el manejo de liquidez. Esto hace necesario que convirtamos nuestra licencia de operación a banco. J.P. Morgan es líder global en servicios de tesorería e invertimos cientos de millones de dólares en tecnología anualmente para asegurarnos que estamos a la vanguardia en términos de ciberseguridad, automatización, e innovación. Seremos un banco exclusivamente corporativo. Nuestro segmento objetivo seguirá siendo principalmente las compañías multinacionales y las mayores empresas nacionales. Nuestra estrategia no es competir con la banca local, sino continuar siendo un jugador de nicho que complementa la oferta de la banca colombiana. 

ALIANZA INTELIGENTE

Una buena idea de negocio necesita de un impulso financiero para consolidarse y seguir creciendo. La banca ofrece hoy en día plataformas para pymes que han permitido que los emprendedores colombianos amplíen sus horizontes.

negocio era rentable y nos apoyaron con su financiamiento inteligente”, recuerda Garzón.

Desde entonces, Casai ha crecido de manera constante, y su alianza con Bancolombia le ha permitido acceder a un amplio portafolio de servicios diseñados especialmente para impulsar a las pymes como motor de la economía nacional. Una de ellas es la Plataforma de Negocios Pyme: una solución para acompañar el crecimiento de trabajadores independientes y pymes colombianas a través de la formación, la posibilidad de conexiones empresariales y la disponibilidad de herramientas como *marketing digital*, administración de asuntos contables y pago de nómina.

También forma parte de dicha plataforma la ‘Guía de Comercio Internacional’, un espacio que busca ayudar a los empresarios en su internacionalización, ofreciendo información sobre requisitos de exportación e importación y proporcionando acompañamiento experto para identificar oportunidades en los mercados internacionales. Gracias al programa Emprendimiento de alto impacto, Casai logró obtener contactos para expandirse. Hoy exporta a Estados Unidos, América Central, Bonaire y Curazao.

“Este acompañamiento y la personalización de la banca a mi negocio han sido fundamentales. Sin ellos no cumpliríamos hoy tres años creciendo”, concluye Garzón. 📍

Juan Esteban Garzón dio el primer paso hacia el emprendimiento en febrero de 2018. Tenía una idea clara: llevar a las mesas de los colombianos un cereal natural y novedoso a partir de productos nacionales como cacao, café, quinua y hasta lentejas. Después de un año de trabajo, su empresa Casai registraba un crecimiento del 200 por ciento. Fue entonces cuando empezó a buscar un aliado financiero para seguir fortaleciendo su negocio.

“Es muy difícil encontrar ese aliado cuando uno lleva apenas un año en el mercado. Afortunadamente descubrí el programa de ‘Emprendimiento de alto impacto’ de Bancolombia, que trata de humanizar la banca y ver más allá de los papeles financieros. A pesar de nuestra corta edad, allí entendieron que el modelo de

Juan Esteban Garzón consolidó su negocio de cereales, Casai, con el apoyo del programa Emprendimiento de alto impacto de Bancolombia.



Diego Trujillo
Actor

VOCES

EL PATINADOR

Nuestro columnista recuerda con nostalgia y humor su primer contacto con el mundo financiero: el banco donde trabajaba su madre.

Hay películas inolvidables y escenas que se afianzan de manera empecinada en la memoria. *Mary Poppins* es una de mis grandes favoritas de todos los tiempos, y la secuencia en que el padre, el señor Banks, lleva a sus hijos al banco donde trabaja para que el pequeño Michael, su hijo, deposite dos peniques y abra una cuenta de ahorros. Recuerdo con pavor la encerrona que les hacen a los niños —con anuencia del padre—, el director del banco y sus esbirros, para quitarles las dos monedas que son su único patrimonio y luego la escapada triunfal de los pequeños que finalmente logran poner a salvo su dinero.

La mente infantil es dúctil, maleable, y de no haber sido porque mi madre trabajó en un banco y logró disuadirme con una sabia estrategia, el recuerdo aterrador de esa escena seguramente habría determinado que mi historial finan-

ciero transcurriera de colchón en colchón hasta el final de mis días. Paradójicamente yo también tuve mi propia señora Banks; mi madre trabajó durante muchos años en un banco, y a diferencia de lo que ocurre con los niños de la película, ella se encargó de que cada sucursal a donde fue trasladada a lo largo de su vida laboral, se convirtiera para mí en una especie de parque de diversiones.

Como trabajaba de sol a sol, durante las vacaciones escolares era indispensable separar a los hermanos con el fin de mermar la mano de obra disponible para destruir la casa. De modo que por turnos, nos llevaba con ella a la oficina. Aquello era Disneylandia; teníamos asignado el cargo de ‘patinador’, cuya función principal era la de llevar y traer documentos por todas las dependencias del banco y en algunos casos estamparles el sello de recibido con fecha y hora. El cargo además incluía mantener surtidos

los dispensadores de papelería para el público y como si fuera poco servíamos de apoyo en la distribución de tintos, pericos y aromáticas.

El día se pasaba volando yendo de un lado para otro, escribiendo memorandos sin destinatario en las imponentes máquinas de escribir eléctricas, haciendo complejas operaciones en las sumadoras, imprimiendo los resultados en rollos de papel interminables o estampando cheques de gerencia imaginarios con la máquina de sello seco.

Al final de la jornada llegaba el momento más emocionante del día, el cierre con broche de oro, cuando el señor Chamorro, subgerente de la oficina, un costeño simpatísimo y alcahueta, nos permitía presenciar la apertura de la bóveda para guardar el recaudo, y luego asomarnos maravillados a su interior durante unos segundos, suficientes para soñar esa noche que habíamos nadado durante horas en las montañas de dinero del Tío Rico. **\$**





CAPÍTULO

2

CIMENTOS FUERTES

El sector financiero y edificador construyen juntos la reactivación de la economía.

- 56** Un gran techo
- 58** Una estrategia efectiva
- 60** Millonaria inversión en vivienda
- 63** El valor de la vivienda

UN GRAN TECHO

El sistema financiero está presente en todas las etapas del proceso constructivo. Los desarrolladores de proyectos lo usan para apalancar el capital y comenzar la construcción, y los futuros residentes para financiar su sueño de tener casa propia.

La vivienda es el activo más valioso que las personas adquieren durante el curso de sus vidas y es justamente por el monto de capital requerido que se vuelve prácticamente imposible, para la mayoría de la población, hacerse a una unidad habitacional sin recurrir a un préstamo bancario. Los bancos siempre han proporcionado la liquidez necesaria a los desarrolladores, al Gobierno y a los consumidores finales.

El de la construcción es un sector estratégico, pues para su desarrollo requiere insumos de otros, como lo son el financiero, el de cementos y concretos, el del hierro y ornamentación, el del vidrio, el de la madera, cerámica y pintura y, por supuesto, el del transporte, entre otros. Por eso,

se considera un termómetro de la actividad económica.

Legalmente existen dos grandes categorías de vivienda en el mercado: las que son de interés social (VIS) y las que no lo son. Las primeras pertenecen a algún programa gubernamental, bien sea para recibir subsidio a la tasa de interés o subsidios directos pagados al precio del bien. Las segundas se transan a precios de mercado. Según el Banco de la República, en los últimos diez años el porcentaje solicitado como préstamo en relación con el valor de la vivienda está entre el 55 por ciento y el 62 por ciento para viviendas VIS y entre el 40 y el 50 por ciento para viviendas no VIS. El anterior gobierno incluso introdujo la novedad de ofrecer casas gratuitas para las personas más pobres o vulnerables del país, cumpliendo un mandato constitucional.



Guillermo Sinisterra

Profesor investigador de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Javeriana

El sector de finca raíz y servicios conexos representa el 15 por ciento del Producto Interno Bruto del país.

El sector de finca raíz y servicios conexos representa el 15 por ciento del Producto Interno Bruto del país, y es uno de los más importantes en la actualidad. Solo la cartera de vivienda, incluyendo nueva y usada, representaba el 7 por ciento del PIB para 2019, mostrando una senda ascendente desde 2007. Durante los últimos diez años, dicha cartera creció a una tasa del 6,7 por ciento, mientras que el PIB lo hizo a una tasa de 3,3 por ciento, aproximadamente. Sin embargo, la dinámica de la construcción nueva no ha sido la mejor en los últimos años, ya que su crecimiento se ha venido reduciendo desde 2015 y las perspectivas actuales, debido a la pandemia, no son las mejores.

Pero el sistema financiero está presente en todas las etapas del proceso constructivo. Los desarrolladores de proyectos lo usan para apalancar el capital requerido para la tierra y para comenzar la construcción; posteriormente, con la misma ayuda, se comienzan a vender al comprador final las unidades que están siendo construidas, con la garantía que dan las fiducias. Según Camacol, se financian más de 200.000 unidades nuevas por año.

El sector inmobiliario y el sector financiero se complementan porque en esta clase de transacciones siempre hay un activo subyacente de respaldo, el cual permite asignar recursos, con relativamente bajo riesgo, para un horizonte de mediano y largo plazo a la vez que tiene un retorno interesante.

En tiempos recientes han surgido nuevos instrumentos financieros que se basan en el flujo de caja de las hipotecas, pero en Colombia, a pesar de que existe la regulación, no han tenido mucha acogida. Por

un lado, están los esquemas de derechos fiduciarios que permiten recoger pequeñas cantidades de dinero de muchos socios para desarrollar proyectos grandes. Y, en segundo lugar, están las titularizaciones de hipotecas para vender bonos o algún otro derivado financiero. Los resultados de estos instrumentos no han sido buenos, aunque son negocios con mucho potencial.

Finalmente, otra de las innovaciones recientes – bastante controversial en el país– es la hipoteca inversa, que les da liquidez de por vida a personas que tengan propiedades, pero no efectivo. Sin embargo, estas todavía no han sido implementadas por ninguna entidad. **S**

UNA ESTRATEGIA EFECTIVA

El trabajo entre el Ministerio de Vivienda y el sector financiero ha permitido impulsar los programas de vivienda VIS y No VIS de manera exitosa. Con los subsidios se espera movilizar más de 70 billones de pesos en negocios y llegar a 1,3 millones de empleos en el sector en 2022. Jonathan Malagón, ministro de Vivienda, habla sobre los detalles de este plan.

S **EMANA:** ¿Cómo ha sido el trabajo articulado con el sector bancario para movilizar los subsidios a la vivienda?

JONATHAN MALAGÓN: El sector bancario ha sido un aliado estratégico de nuestros programas de vivienda. Las entidades financieras son un actor fundamental en el proceso de asignación de subsidios, pues a través de ellas los beneficiarios realizan su solicitud. Además, apoyan la financiación para la construcción de los proyectos. Gracias al trabajo articulado del ministerio, del sector edificador y del financiero, hemos asignado cerca de 72.000 subsidios VIS. Incluso, pese a la pandemia, en julio alcanzamos el récord de asignación de subsidios, con más de 4.600. El trabajo conjunto entre estos actores nos permitirá, en



los próximos dos años, asignar más de 200.000 subsidios de vivienda.

SEMANA: ¿Esos subsidios son claves para reactivar el sector inmobiliario?

J.M.: El sector de edificaciones y de actividades inmobiliarias aporta el 12 por ciento al PIB nacional y emplea a más de un millón de colombianos. La estrategia lanzada a finales de mayo, de los 200.000 subsidios para compra de vivienda en los próximos dos años, permitirá reactivar el sector y la economía. Esperamos movilizar más de 70 billones de pesos en negocios y llegar a 1,3 millones de empleos en 2022. Esta estrategia también aportará cerca de 8 puntos porcentuales anuales adicionales al

PIB edificador en 2021 y 2022. Por último, si se tiene en cuenta que cada peso invertido en el sector edificador se multiplica por 6 en la economía, los efectos se evidencian también en 34 subsectores con los que se tienen encadenamientos.

SEMANA: ¿Cómo han respondido los colombianos al anuncio de los subsidios VIS y no VIS?

J.M.: La respuesta por parte de los colombianos ha sido francamente muy buena. Las cifras hablan por sí solas: de los 100.000 subsidios destinados para el segmento VIS, a menos de tres meses de haber realizado el anuncio, llegamos al subsidio número 10.000. El ritmo de asignación de subsidios ha crecido de manera importante, al punto que la semana del 10 al 14 de agosto otorgamos en promedio 191 subsidios diarios: un récord histórico. En cuanto a los subsidios No VIS, ya se encuentra lista la normatividad, de manera que estarán operativos desde septiembre. En este segmento también hemos encontrado una gran demanda por parte de los colombianos. **S**

¡El Fondo Nacional del Ahorro siempre contigo!



Pensando en tu bienestar, en los últimos meses hemos implementado mejoras en nuestros servicios y estamos avanzando en nuestra transformación digital.

- Procesos 100% digitales para afiliaciones a Cesantías y Ahorro Voluntario
- Plan piloto de puntos de autoservicio
- Asignación virtual de turnos
- Crédito digital (simulación, viabilidad, radicación)
- Retiros de Cesantías y Ahorro Voluntario a través de nuestros canales virtuales (Fondo En Línea y la APP Móvil Ágil) *

Para mayor información ingresa a nuestro portal web www.fna.gov.co o comunícate con nuestra línea gratuita nacional 01 8000 527070 o en Bogotá al 3077070.

MILLONARIA INVERSIÓN EN VIVIENDA

Son 200.000 los subsidios en VIS y No VIS, gracias a una inversión de 11 billones de pesos. Esta es la mayor apuesta del Gobierno nacional para la reactivación económica.

restantes estarán disponibles para grupos familiares de cualquier nivel de ingresos que quieran comprar una vivienda, siempre y cuando su precio no supere los 438 millones de pesos. Durante el anuncio, el ministro de Vivienda, Jonathan Malagón, aseguró que la reducción de la cuota mensual podría ser de hasta 439.000 pesos durante siete años para los beneficiarios de subsidios No VIS. La medida supondrá una rebaja sustancial en el valor de las cuotas mensuales, lo cual permitirá que miles de familias puedan cumplir su sueño de tener casa propia para el 2022.

El Gobierno nacional tomó en mayo la decisión de redoblar su apuesta por el sector con un ambicioso programa de 200.000 subsidios para la compra de vivienda en los próximos dos años. De estos auxilios, 100.000 serán para compra de viviendas de interés social (VIS), para familias con ingresos menores a cuatro salarios mínimos. Los 100.000



Ese sueño, que comparten otros millones de colombianos, se había interrumpido de golpe con la llegada del covid-19. En pocos meses, la recesión económica y el desempleo obligaron a que estas aspiraciones se aplazaran. Solo en marzo –el primer mes de la pandemia en Colombia– las ventas de vivienda cayeron 37,5 por ciento respecto al mes anterior, según cifras de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol). Además del impacto en los proyectos de vida de millones de familias, esto supuso un duro golpe para uno de los sectores fundamentales de la economía colombiana. Al cierre de 2019, la construcción generó el 7,1 por ciento de los puestos de trabajo del país –según Camacol–, y el Ministerio de Vivienda estima que por cada peso que aumenta la demanda del sector edificador se generan 2,21 pesos en el total de la economía. Sin embargo, con el anuncio del programa de 200.000 subsidios, los constructores, que antes tenían dudas por la crisis y sus efectos en las decisiones de compra de vivienda, retomaron sus proyectos. Hoy son el único sector que ya está reactivado en un 98 por ciento y ello significa no solo impulsar la

generación de empleos directos, sino también dinamizar a los subsectores que intervienen en toda la cadena de suministros: acero, cemento, pisos, baños, transporte, ferreterías, elementos eléctricos, entre otros. “*Los encadenamientos productivos de la construcción son fundamentales para el país. De hecho, el sector jalona a más de 30 ramas de actividad, de las cuales el 86 por ciento de sus insumos o servicios provienen principalmente de ocho industrias que, a su vez, representan el 5,7 por ciento del PIB*”, señala María Juliana Ospina, directora ejecutiva del Comité de Acero de la Andi.

Por cada peso que aumenta la demanda del sector se generan 2,21 pesos en el total de la economía.

EJE DE REACTIVACIÓN

Las empresas del sector de la construcción han aplaudido la medida no solo porque impulsa sus actividades, sino también por ser el motor para la reactivación económica del país. “*Para salir de la crisis que enfrentamos es necesario dar prioridad a los sectores que generen bienestar social y valor económico, pero también es*



FOTO: CORTESÍA MINISTERIO DE VIVIENDA



fundamental considerar que sean actividades que representen un bajo riesgo de transmisión del covid-19. Y la industria de la construcción conjuga ambos factores”, argumenta Alejandro Ramírez, presidente de Cemex para Colombia y Perú.

Por su parte, el presidente de la Organización Corona, Roberto Junguito, subraya la importancia de impulsar este sector porque *“moviliza muchas otras actividades que hacen parte de su encadenamiento productivo como la manufactura de productos necesarios para la construcción y remodelación: cerámica, pintura, cemento y vidrio”.*

Las expectativas del Gobierno son optimistas. Se calcula que entre 2021 y 2022 los 200.000 subsidios generarán 342.000 empleos por año, y que se iniciará la construcción de más de 131.000 viviendas anuales. Todo esto en medio de una pandemia que ha sacudido los cimientos hasta de las economías más fuertes del mundo.

RESULTADOS PALPABLES

En 2018, el profesor David Sebastián Baldeón salía de su trabajo en la Universidad Javeriana, de Cali, cuando se cruzó con un proyecto de construcción de apartamentos. Hacía tiempo que soñaba con tener una vivienda propia, pero calculaba que no podría llevar a cabo tal inversión hasta dentro de dos o tres años. A pesar de ello, la curiosidad lo hizo entrar a mirarlo. *“Fue entonces cuando descubrí que el Gobierno ofrecía unos subsidios a la vivienda muy atractivos, por lo que decidí dar*

Se calcula que entre 2021 y 2022 los 200.000 subsidios generarán 342.000 empleos por año, y que se iniciará la construcción de más de 131.000 viviendas anuales.

el paso de comprar”, recuerda Baldeón, quien pronto recibirá su apartamento.

La meta es que así como él, los colombianos se animen a aprovechar el actual programa de subsidios del Gobierno y su historia se replique 200.000 veces. El comportamiento del modelo de auxilios ha sido muy exitoso. En 2019, las ventas anuales de viviendas VIS se valoraron en 13,9 billones de pesos, mientras que esta cifra alcanzó los 23 billones en el caso de viviendas No VIS, según el Ministerio de Vivienda. Y actualmente, a pesar de la recesión económica, los efectos del programa propuesto desde el Gobierno ya son notables a menos de cuatro meses desde su inicio.

El presidente de la constructora Prodesa, Juan Antonio Pardo Soto, asegura que la medida ha impulsado el mercado de las viviendas VIS hasta el punto de que se está recuperando la dinámica previa a la pandemia. *“Además hemos visto un cambio más notorio en el comportamiento de las ventas en proyectos No VIS: los clientes han agilizado su toma de decisión, y se decantan por unidades con entregas en el corto plazo y mediano plazo para empezar a aprovechar lo antes posible los beneficios a la tasa de interés”,* agrega.

Para Roberto Moreno, presidente ejecutivo de Amarillo, este fenómeno se explica por *“una nueva dinámica en la que los espacios del hogar han cobrado una mayor importancia y porque las familias están buscando activos ‘refugio’ para salvaguardar y proteger su patrimonio e inversiones”.* En esa misma línea, el vicepresidente de Constructores y Banca Hipotecaria de Davivienda, Camilo Albán, afirma que desde el banco estarán *“listos para dinamizar estas estrategias que favorecen a los constructores, facilitando sus ventas, y a los compradores dándoles mayores oportunidades de acceder al crédito”.*

El Ministerio de Vivienda calcula que la dinamización de todos estos actores se materializará en una contribución de 8 puntos porcentuales al crecimiento del PIB edificador entre 2021 y 2022. Más difícil de calcular será la tranquilidad de cobrar un sueldo y la emoción de las miles de familias colombianas que podrán tener un techo propio, como la del profesor Baldeón. **S**

23

billones de pesos fue la valoración en las ventas anuales de vivienda No VIS en 2019.

EL VALOR DE LA VIVIENDA

La entrega de 200.000 subsidios para la compra de vivienda anunciada por el Gobierno contribuye a dinamizar la economía al jalonar cerca de 34 subsectores, además de hacer realidad el anhelo de miles de colombianos de tener casa propia.



100.000 subsidios para las viviendas No VIS que no superen los 438 millones de pesos.

100.000 subsidios para Vivienda de Interés Social (VIS).



11 billones de pesos para reactivar la vivienda en Colombia.



131.000 viviendas VIS se iniciarán en promedio cada año.

342.000 empleos directos e indirectos anuales generará la medida entre 2021 y 2022.

EFFECTO DOMINÓ

0,76%

DE INCREMENTO

será el aporte al PIB en los dos años del programa.



Por cada peso que aumenta la demanda del sector edificador, se generan **2,21 pesos** en el total de la economía.

12,2%

SE ESPERA QUE CREZCA

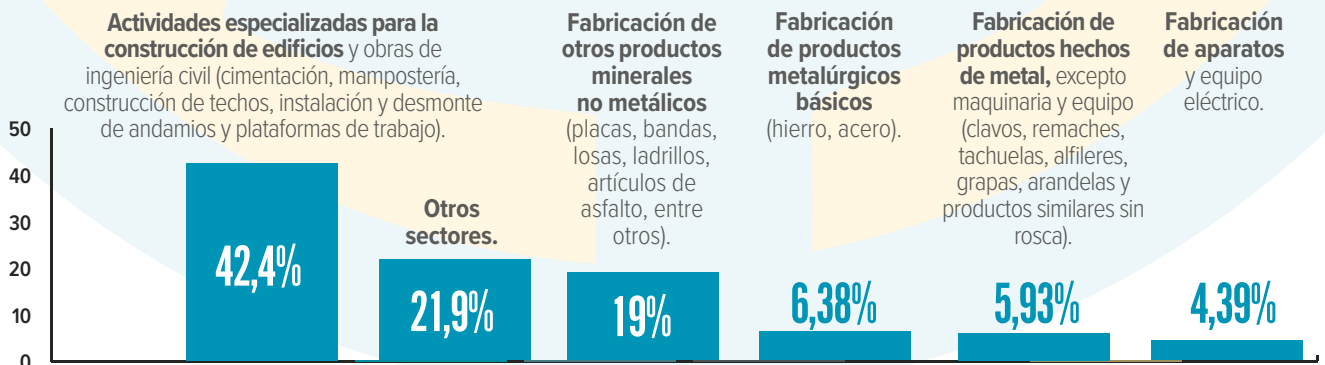
la demanda de cemento para la construcción de vivienda entre 2020 y 2022.

ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

En total, **34** subsectores encadenados participan en el consumo del sector edificador.



SECTORES ENCADENADOS CON MAYOR INCIDENCIA EN LA RECUPERACIÓN:



FUENTE: MINISTERIO DE VIVIENDA





CAPÍTULO

3

SALTO DIGITAL

El sector financiero innova con aplicaciones móviles y fortalece sus canales de atención virtual. Ahora tiene un nuevo lenguaje.

- 66** El fenómeno 'fintech'
- 72** Campamento esperanza
- 74** Confianza, el gran activo
- 76** Un banco digital
- 79** Tecnología para avanzar
- 82** Asesores de confianza



EL FENÓM FINTECH

ENO

E

A comienzos del año esta industria fue valorada en América Latina en 150.000 millones de dólares. Colombia es uno de los *HUB* de innovación de la región y hoy, estos negocios de tecnología financiera generan más de 7.000 empleos en el país.

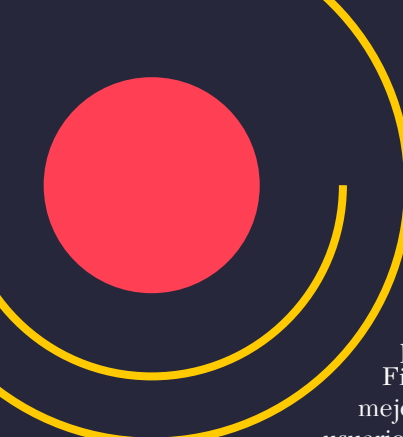
Este año nos ha obligado a reformular la forma en que trabajamos, consumimos e interactuamos debido a la incertidumbre de la situación actual, ejerciendo presión para cualquier consumidor o empresa. Pero aun cuando 2020 ha sido un desafío, es posible identificar cómo podemos adaptarnos a esta 'nueva realidad' gracias a las soluciones disruptivas lideradas por la industria FinTech, que trae consigo modelos de digitalización de punta a punta con beneficios para los empresarios y cualquier tipo de persona.

Los negocios de tecnología financiera, comúnmente conocidos como FinTech, han escalado con gran rapidez en el mundo. Al crear nuevos modelos y mejorar los productos tradicionales, esta industria está cambiando la forma como se percibe este tipo de servicios, proponiendo opciones innovadoras, fáciles, rápidas y seguras a partir del uso y apropiación de la tecnología como agente habilitador. Esto demuestra que el origen de las rupturas del ecosistema FinTech se basa en el usuario, en atender audiencias no tradicionales, poner en marcha mecanismos para mejorar la experiencia y generar distintas alternativas de financiación utilizando a la tecnología como un medio.



Erick Rincón Cárdenas

Presidente de Colombia Fintech y la Alianza Fintech Iberoamérica



En el caso de los empresarios, los beneficios propios de las soluciones FinTech se traducen en una mejor cobertura y experiencia de usuario, menores costos y una mayor agilidad, lo que crea un alivio importante para cualquier empresa al poder continuar con su negocio de manera digital. Por otra parte, para una persona que está sufriendo las consecuencias de la coyuntura, gracias al financiamiento alternativo FinTech es posible acceder a soluciones complementarias a las de la industria financiera tradicional.

De esta manera, la industria FinTech se convierte en la punta de lanza para esta 'nueva realidad': una oportunidad de oro para que podamos hablar de servicios completamente electrónicos, lo que crea una mayor cobertura en su prestación y fomenta la inclusión financiera a través de la tecnología, lo cual permite migrar hacia el concepto de 'Inclusión Financiera Digital'. Ello ha impulsado su desarrollo en América Latina, al punto de que a comienzos de 2020 solo en la región el sector recibió una valoración de más de 150.000 millones de dólares. Sus mayores exponentes son México, Brasil y Colombia.

PAÍSES INNOVADORES

México lidera el camino gracias a su Ley Integral de FinTech de 2018. Esta incluye la mayoría de las verticales del sector, como *crowdfunding*, billetera virtual, transacciones realizadas con criptomonedas y *open banking*, entre otras, lo cual se traduce en una apropiación plena de la industria. Por su parte, Brasil ha adoptado varios segmentos debido a que legisla, individualmente, sectores como el *crowdfunding* y los préstamos entre pares. Actualmente, una comisión especial del Congreso trabaja en una estrategia legislativa más amplia.

Esta industria creció 26 por ciento en un año, al consolidar 200 FinTech en el país y categorizarse como un sistema 'maduro.'

Colombia es el tercer *hub* de innovación financiera en América Latina. Según la más reciente edición del Fintech Radar, de Finnovista, esta industria creció 26 por ciento en un año, al consolidar 200 FinTech en el país y categorizarse como un sistema 'maduro' pues gran parte de esas empresas se encuentran en una fase de crecimiento, expansión o listas para escalar. Adicionalmente, esta industria genera más de 7.000 empleos en la Nación, con un promedio de 34 empleados por *startup*, de acuerdo con el informe.

Este aumento es impulsado principalmente por un fuerte crecimiento en los segmentos de transacciones digitales y en la accesibilidad a créditos e inversión a través de fuentes alternativas. El segmento de créditos es líder en la oferta de servicios FinTech, con 48 *startups*, lo que abarca casi el 25 por ciento del sector, seguido por el de pagos y remesas, con 43 emprendimientos, que representa el 22 por ciento del mercado.


Estas cifras dejan ver una oportunidad para aquellas *startups* FinTech que pueden diseñar soluciones financieras especializadas para microempresas y pymes, subbancarizados o sin acceso a servicios financieros tradicionales, sobre todo si se tiene en cuenta que las mipymes representan más del 90 por ciento de negocios que opera en Colombia y que más de la mitad no tienen acceso a créditos o financiación a través de medios tradicionales.

El segmento de gestión de finanzas empresariales (eFactoring)



26

por ciento creció esta industria en Colombia un año, según la más reciente edición del Fintech Radar, de Finnovista.



también ha evolucionado. Registra un crecimiento del 80 por ciento al pasar de 15 a 25 *startups*. El de puntaje, identidad y fraude es otro de los que ha repuntado, con un crecimiento del 40 por ciento al consolidar 14 *startups*, cuatro más que las que tenía en el año anterior.

NUEVA REALIDAD

La rápida expansión del sector ha significado que los reguladores estén bajo una presión cada vez mayor de promulgar leyes que aborden la actividad FinTech y generen confianza a consumidores e inversores. Colombia tiene el desafío de trazar rutas interdisciplinarias para que, con actores de los distintos eslabones de la cadena de valor Fintech y el poder legislativo, sea posible consolidar este ecosistema como un motor de desarrollo nacional.

Desde Colombia Fintech se trabaja de la mano de diferentes actores gubernamentales y privados con el objetivo de fortalecer el sector financiero, defender el ahorro del público y poner la tecnología al servicio de los ciudadanos y el tejido empresarial, mediante el desarrollo de varias líneas de trabajo.

En alianza con las FinTech, por ejemplo, se han identificado soluciones de crédito digital que permiten acceder a líneas de crédito a personas que no tienen acceso a servicios financieros tradicionales. Así mismo, FinTechs, comercios y bancos se están integrando a través de aplicaciones que permiten construir las soluciones de pagos en línea y transferencias, fundamentales para



mantener el distanciamiento obligatorio. Sumado a lo anterior se implementó una línea de trabajo para el crecimiento del comercio electrónico a través de las billeteras digitales, que permiten crear cajeros 'contactless' y la posibilidad de abrir cuentas y procesar tarjetas de crédito y débito desde un celular o una tableta.

El segmento de créditos es líder en la oferta de servicios FinTech, con 48 startups.

Además de las metas trazadas, se ha instado por desarrollar nuevas alternativas. **Por ejemplo, el crowdfunding –como herramienta de financiación colaborativa a través de**

medios electrónicos – surge como alternativa para impulsar no solo mipymes, sino causas sociales y movimientos ciudadanos. También se busca impulsar la colocación de recursos para compra de cartera de mipymes, usando a las FinTech de *factoring* como mecanismo de conocimiento y verificación de cumplimiento de requisitos de las empresas.

Definitivamente, en el territorio colombiano es posible identificar cómo se ha desarrollado un diálogo interdisciplinar que tiene como filosofía principal ofrecer soluciones para enfrentar esta 'nueva realidad'. Desde la industria FinTech entendemos que si queremos una mayor inclusión financiera es necesario pensar en nuevas fórmulas para atenderla, y es por ello que instamos a la creatividad y la innovación, ambas cruciales en estos momentos. **S**

34

empleados por startup genera la industria Fintech en el país.

ADIÓS AL EFECTIVO

Con 11 millones de clientes, la plataforma DaviPlata de Davivienda se ha consolidado como la principal herramienta digital en Colombia.



LA VOZ DE LOS USUARIOS

“Tuvimos que ofrecer alternativas de pago distintas porque la gente, por el virus, ya no quiere manejar el dinero en efectivo. Empezamos a ver que muchos las estaban utilizando para el comercio porque es muy fácil recibir el dinero: con un número de celular y un código QR entra el pago rápido y se dispone de los recursos muy fácil”, cuenta Camilo Malagón, dueño del restaurante Rústica, en Bogotá. Al momento de graduarse de la universidad, hace dos años, Camilo inició con un modelo de negocio de comida para eventos y conciertos, hasta que finalmente consolidó su proyecto en un restaurante fijo.

“DaviPlata es cómoda, súper fácil de manejar. Es muy dinámica, no tiene tanto complicate, y con ella se ahorran filas, tiempo y, sobre todo, se cuida la salud en este momento tan complicado que tenemos en el mundo”, afirma Sandra Sánchez, beneficiaria del subsidio Bogotá Solidaria, madre de dos niños y una de las tantas personas afectadas por la crisis del covid-19, que la dejó sin empleo.

L a



FOTOS: CORTESÍA DAVIVIENDA

plataforma de Davivienda, DaviPlata, fue pionera en América Latina en adoptar el mundo virtual y en fomentar así la reducción del efectivo, la inclusión y el impulso al comercio presencial y electrónico. En este campo ya suma 11 millones de clientes en todo el país, con lo que se consolida como la principal herramienta digital del país.

Durante la pandemia ha facilitado el manejo del dinero y permitido que aquellos colombianos que no tenían una tarjeta de crédito puedan acceder a las compras de comercio electrónico, ya que la Tarjeta Virtual se puede activar y recargar en solo cinco minutos.

Además, a través del uso de códigos QR, los comercios están fortaleciendo sus ventas con los 16 millones de clientes de Davivienda y DaviPlata, recibiendo el dinero de sus ventas directamente de forma segura, fácil y rápida.

EN CIFRAS



11 millones
de clientes



90 millones de
transacciones
mensuales



1 millón
de tarjetas virtuales



9 millones
de pagos de
subsidios



Miles
de comercios
pueden
incrementar sus
ventas a través
del código QR
con los más de
16 millones de
clientes entre
Davivienda y
DaviPlata.

“Me ha funcionado muy bien. Es bastante fácil de manejar y no solo es para jóvenes. Puedo hacer el pago de los servicios de agua, gas, etcétera. A mí me ha ayudado muchísimo. La empecé a utilizar porque vendía paquetes y cositas y me pagaban por DaviPlata”, señala Estefanía Córdoba, madre cabeza de hogar, quien labora en el área de servicios generales de una empresa. Cuenta que antes debía usar su hora de almuerzo para hacer largas filas y pagar los servicios públicos. Ahora, a través de DaviPlata, puede aprovechar mejor el tiempo y acceder a sus trámites financieros como pagar sus obligaciones, transferir y recibir plata, sin usar efectivo.





Margarita Rojas S.
*Directora de información
internacional de Caracol Televisión*

VOCES

CAMPAMENTO ESPERANZA

Parecían condenados a un entierro en vida, como tantos en su oficio. Sin embargo, 33 mineros de Chile protagonizaron una hazaña de supervivencia que emocionó al planeta. Pensaron que aquella epopeya humana cambiaría sus vidas de carencias, pero diez años después, la pobreza ha resultado ser un destino inapelable.

De cuando en cuando, un tapete de flores de color rosa intenso cubre el desierto de Atacama convirtiendo sus paisajes, de belleza abrumadora, en una escena surrealista. En Chile llaman desierto florido aquel escaso fenómeno natural. Y estaba florido más que nunca aquella primavera austral de 2010, cuando cruzamos sus entrañas en busca de la mina San José.

¡Fuerza mineros!, decía el letrado a la entrada al Campamento Esperanza. Bajo ese nombre de buen augurio que a comienzos de agosto solo reunía a unas cuantas familias pobres y angustiadas que se fueron a vivir en carpas y a esperar en vela el rescate de sus seres queridos, el asentamiento se había convertido en un hervidero de ingenieros y operarios, ministros, funcionarios, una Babel de medios de comunicación de todo el mundo.

Pasamos días de calor intenso y noches de frío que calaba los huesos. Tan pronto se ocultaba el sol, la temperatura se descolgaba en aquel

enorme descampado. Tomando té alrededor de las fogatas nos fueron abriendo sus vidas y revelando sus dramas. Hasta que el amanecer del 13 de octubre, en una proeza humana y técnica, la cápsula Fénix llegó a 623 metros de profundidad y empezó a extraer, uno por uno, a los ya célebres 33.

Tal como los aturdió la luz en la superficie, los abrumó la fama súbita. No querían dar entrevistas, pensando que cobrarían millones por las exclusivas. Soñaron que se harían ricos con los derechos de su historia, que terminaron cediendo a intermediarios con un mal contrato que los dejó sin nada. El gobierno los pensionó con algo más de un salario mínimo. Poco, si hay que vivir de eso. Les ha costado conseguir trabajo y algunos ya están demasiado enfermos o cansados para hacerlo.

Engañados y desengañados, ya no aspiran a un cambio radical en su fortuna. Como máximo, a la indemnización de una demanda que entablaron contra el Estado chileno por falta de controles a la

mina donde ocurrió el accidente. La justicia les dio la razón en 2018 pero el Estado apeló, apostando tal vez a que los desventurados mineros sigan envejeciendo. Ya cansados de esperar, buscan por lo menos un destino mejor para sus descendientes.

Les quedan los buenos recuerdos, los traumas y las pesadillas, la amistad que construyeron y que algunos aún conservan, y cierto grado de celebridad que no les sirve para mucho. También, la gratitud por los viajes de los primeros días y sobre todo por la oportunidad de la vida.

A otros les queda todavía el buen humor que les ayudó a resistir lo peor. Apostados en la entrada de su casa, un grupo de periodistas presenciamos la llegada de Claudio Acuña a su hogar después de 69 días de odisea bajo tierra y una noche más bajo supervisión médica. Entre un enredo de frases y de cables de micrófono, se oyó a alguien preguntar: Claudio, ¿qué te gustaría comer? No respondió machas, locos o navajas, ni mote, ni empanadas. Él dijo, sincero y simple: a mi mujer. **S**

A LA MANO

La pandemia aceleró la inclusión financiera. A través de innovadoras plataformas digitales, hoy es posible desde pagar la nómina hasta resolver necesidades financieras cotidianas por medio de cualquier celular, sin gastar datos ni minutos.



FOTO: CORTESÍA BANCOLOMBIA

Yazmid Mosquera, funcionaria de la Unión Nacional de Trabajadores en Chigorodó (Unaltrapec), es testigo de cómo los tiempos han cambiado para su empresa gracias a la tecnología. Hoy, los afiliados ya no reciben su sueldo en efectivo, con todos los problemas de bioseguridad que ello implica. Ahora, en plena pandemia, el salario les llega automáticamente a su cuenta de ahorros gracias a ‘Bancolombia a la mano’, una plataforma que acompaña a los clientes en los primeros pasos de sus hábitos financieros con una aplicación ciento por ciento digital y a cero costos.

Es posible usarla desde cualquier celular sin plan de datos, y ayuda a resolver necesidades económicas cotidianas como retiros, transferencias, recepción de subsidios, pagos de facturas, recargas de celular y recibimiento de remesas familiares y giros nacionales.

“Esta herramienta tecnológica ha sido una aliada para pequeños y medianos empresarios y campesinos en tiempos de aislamiento preventivo, ya que ha facilitado hasta el proceso de pago de nómina a los

empleados que tradicionalmente se realizaba por medio de efectivo”, explica Mosquera.

Esa innovación ha crecido con éxito en los últimos años y las cifras lo demuestran. La plataforma de inclusión financiera del Grupo Bancolombia ya cumplió la meta que se había propuesto para el año 2020: más de 3 millones de clientes. Mientras que en abril de 2019 registró 6,6 millones de transacciones, en abril de este año el número llegó a 34,5 millones, lo que significa un crecimiento del 422 por ciento.

A lo anterior se suman los 3 millones de usuarios de Nequi, otra de las plataformas de la entidad, que acceden a servicios digitales sin costo.

La plataforma de inclusión financiera del Grupo Bancolombia tiene más de 3 millones de clientes.

Según la entidad, actualmente más de 6.200 empresas utilizan ‘Bancolombia a la mano’ para realizar sus pagos de nómina. *“En los teléfonos de baja gama que muchos tienen por acá, el servicio funciona perfectamente porque se utiliza desde el menú de la ‘Sim Card’, sin consumir datos ni minutos”,* señala la trabajadora de Unaltrapec.

Por medio de esta, más de 880.000 personas accedieron a los subsidios del Gobierno nacional, de la Alcaldía de Bogotá y de distintas cajas de compensación. Solo en el primer ciclo de entregas del Ingreso Solidario, 140.000 personas habían abierto por primera vez una cuenta de ahorros.

Otro dato para resaltar es que de los 3.300.000 clientes de la plataforma, aproximadamente 700.000 – como Yazmid Mosquera– estrenan por primera vez un producto financiero. **5**

CONFIANZA, EL GRAN ACTIVO

Gobiernos, empresarios y ciudadanos confían en la banca y en su capacidad de apoyar las economías y garantizar la financiación de los negocios (y hacer realidad los sueños). Es tiempo de dar pasos firmes para una transformación que va más allá de la digitalización.

“**L**a banca es necesaria, los bancos no”, dijo, en 1994, Bill Gates, fundador de Microsoft. Veinticinco años después, el sistema bancario global se ha tenido que pronunciar frente al desarrollo de las criptomonedas, el ecosistema FinTech y la necesidad de fortalecer las regulaciones para mantener el statu quo del capital que soporta las bases de nuestras economías.

Entre tanto y con sonados avances en los últimos años, hemos visto cómo algunas corporaciones decantan sus procesos de innovación y transformación digital a través de habilitar canales en línea, diseñar algunos nuevos productos basados en la tecnología disponible e, incluso, crear oficinas más amigables para sus usuarios, llenándolas con tabletas y hasta videojuegos.

Sin embargo, limitarse a trasladar al campo digital los servicios que desde hace años se prestan en las oficinas físicas es empezar a hacer la tarea, pero de una forma tardía frente a la velocidad del avance de los negocios y la pertinencia del valor que generan.

El sonado concepto de transformación digital puede entenderse como el resultado de un cambio organizacional, en el cual procesos (digitalización), personas (cultura) y modelos de negocio (valor), se alinean con una visión estratégica que dicta el ‘hacia dónde en digital’ –y ese dónde no se refiere a las plataformas sociales o las aplicaciones, sino a la posición que se espera ocupar en aquel mundo del mañana del que ya construimos las bases–.

Entonces, el enfoque reactivo de la digitalización no es suficiente para atender los mercados de la Cuarta Revolución Industrial y se



Adriana Molano Rojas
Fundadora
del Centro
Latinoamericano
Digital para
el Desarrollo,
Olas Digitales



requiere pensar en la complejidad de la transformación digital.

Los bancos, como los conocíamos, funcionaron para atender las necesidades de las Revoluciones Industriales previas, pero en la Cuarta el escenario es volátil, incierto, cambiante y acelerado, al punto de que hasta los más sólidos conglomerados pueden sentir la amenaza de nuevos competidores con ideas capaces de


levantar capitales como nunca antes se había visto. Hemos redescubierto nociones como la del dinero, las transacciones, el crédito y las garantías... Entonces, ¿qué carta se pueden jugar los bancos para soportar su pertinencia?

Los bancos ya iniciaron la tarea de digitalizarse y este es un gran paso que tienen que terminar de dar.

La confianza es probablemente el mayor valor del que gozan los bancos. Sin embargo, ella debe alimentarse cada día, mucho más en un mundo en que la disponibilidad de información empuja la toma de decisiones basada en comparaciones o, al menos, en los datos que circulan en las cadenas de WhatsApp.

Los gobiernos confían en los bancos, en su capacidad de soportar las economías nacionales a sabiendas de que están perfectamente alineados con las regulaciones que han costado décadas de esfuerzo. Los grandes –y tradicionales– empresarios, confían en ellos por los acuerdos mutuos de acceso a financiación, sabiendo que las dos partes entienden lo mismo como ‘garantía’. ¿Qué hacer entonces para construir o fortalecer relaciones de confianza con los florecientes unicornios de todas las industrias, los tarjetahabientes del común o los no ‘bancarizados’?

Los bancos ya iniciaron la tarea de digitalizarse y este es un gran paso que tienen que terminar de dar; en algunos de ellos se ha apostado en paralelo por mover hacia adelante también a sus colaboradores, con lo cual esperan garantizar que se usen las nuevas soluciones digitales y que piensen como ‘hombres del futuro’; faltan grandes pasos por evolucionar los modelos de negocio y aquí es donde la confianza entrará a jugar como moneda de cambio, pero será fundamental explorar escenarios en los que se entienda el poder de los usuarios, las crecientes formas de autocrear ‘criptomonedas’ y los ecosistemas en donde los líderes en mensajería se convierten en líderes en pagos –sucede en análogo y en digital–.

En tiempos de Cuarta Revolución, necesitamos a la banca, pero tal vez no a los bancos como los conocíamos. Es tiempo de transformarse y no solo de digitalizarse. 

UN BANCO DIGITAL

Sin filas, ni trámites. Cada vez más la banca le apuesta a la digitalización de los servicios financieros a través de una nutrida oferta de productos que permiten hacer desde compras con códigos QR hasta solicitudes de créditos sin necesidad de ir a una oficina. Toda una revolución.

En 2018, 2,500 millones de personas en el mundo todavía no utilizaban servicios financieros formales. Este indicador del Banco Mundial evidencia las falencias que aún existen para consolidar esa inclusión financiera tan necesaria si se quiere promover el desarrollo y la competitividad. *“Cuando la economía se ejerce bien, se convierte en una aliada de la gente”*, dijeron los premios Nobel de Economía Abhijit V Banerjee y Esther Duflo en su libro Buena economía para tiempos difíciles.

Y los bancos lo han entendido así. Por eso se preocuparon por desarrollar estrategias para construir confianza y una relación mucho más empática con los consumidores. La tecnología y la penetración de la telefonía móvil facilitaron ese propósito. Las





FinTech, los neobancos y los bancos digitales son jugadores esenciales en este nuevo escenario al brindar facilidades de acceso a productos digitales a bajo costo.

En Colombia, un ejemplo de esa innovación en el sector financiero es el Banco Finandina. Esta entidad, con más de 44 años de experiencia en la financiación de vehículos, ha implementado en los últimos ocho años una estrategia digital dirigida a mejorar la experiencia del cliente. Su oferta incluye productos rentables, que se obtienen en minutos, desde cualquier dispositivo. Hoy es el primer banco ciento por ciento digital del país.

UNA NUEVA ERA

El aislamiento por cuenta de la pandemia ha permitido aumentar la bancarización en el país, gracias a la oferta de la banca digital. “Cerca de 1,5 millones de personas se han bancarizado”, según la Asobancaria y aproximadamente, “1,4 millones de nuevos clientes ingresarían por medio de la creación de cuentas de ahorro y depósitos electrónicos”, de acuerdo con la Banca de Oportunidades.

Bancos como Finandina han puesto a disposición del público productos de consumo digitales, para que las personas puedan manejar su dinero, solicitar préstamos y hacer compras, nacionales e internacionales, desde la comodidad de su casa y a través de sus dispositivos electrónicos.

Justamente Finandina acaba de lanzar una cuenta de ahorros digital, de la que se pueden hacer retiros con tarjeta débito en más de 14.000 cajeros electrónicos de todos los bancos del país y

sin cuota de manejo. Los titulares también acceden a una tarjeta débito y a una de crédito digitales, que se abren en cuestión de minutos y pueden comenzar a realizar transacciones por internet desde el momento de la aprobación.

Otro producto es la nueva aplicación a través de la cual se pueden hacer pagos o compras con Código QR, desde la tarjeta débito, en los más de 140.000 datáfonos de Credibanco. “Queremos facilitarle la vida al consumidor financiero. Por eso renovamos el portal y realizamos una inversión por más de 10 millones de dólares en inteligencia, algoritmos, tecnología y fases de usuario. Abrimos más de 10.000 cuentas de ahorro y otorgamos 300.000 millones de pesos en créditos a través de procesos de autogestión y ciento por ciento digitales”, advierte el gerente general, Orlando Forero Gómez.

La estrategia digital del Banco Finandina ha sido destacada internacionalmente. **En 2019, Forero Gómez fue reconocido como uno de los 25 banqueros más innovadores y transformadores de América Latina y el Caribe por Fintech Américas.** En 2018, Finandina ocupó el tercer puesto en el concurso de Innovación Financiera de América Latina, organizado por la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban).

“Con esta nueva era digital de la banca en Colombia, esperamos que exista una conexión mayor entre el consumidor y las entidades financieras basada en la confianza, la simplicidad y en una experiencia de usuario que mejore y facilite su vida”, concluye Forero Gómez. **S**



FOTOS: CORTESÍA FINANDINA

MODELO EXITOSO

La fuerte apuesta digital aceleró el crecimiento del Banco Credifinanciera. En medio de la pandemia, la entidad logró consolidar su negocio.

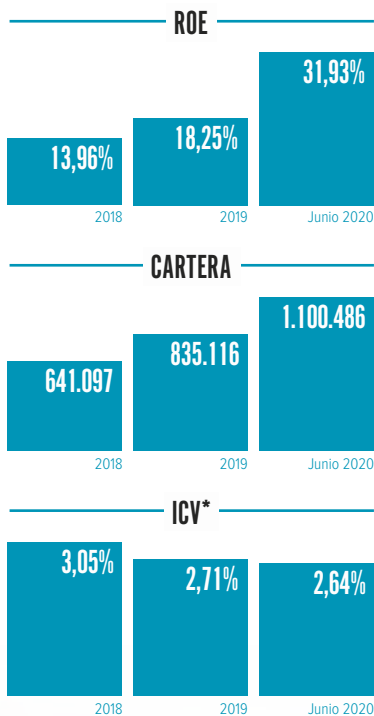
de crédito de 1,45 billones de pesos, así como un patrimonio de 160.000 millones de pesos. ¿Cómo ha logrado la entidad estos resultados? La fuerte apuesta digital aceleró el crecimiento del Banco y aún en medio de la pandemia, la entidad consolidó su modelo de negocio, basado en tres pilares estratégicos: relacionamiento cercano con el cliente, innovación y tecnología y cartera de crédito focalizada en segmentos de bajo riesgo como los pensionados y empleados del sector público.

Así se ha convertido en un “banco joven hecho por gente con experiencia”, como lo señala su presidente, Carlos Iván Vargas Perdomo, quien asegura que además de su desempeño y solidez financiera, la alta satisfacción y recomendación de los clientes, el uso de la tecnología, un proceso de aprobación de crédito seguro, rápido y sencillo son sus fortalezas. “Hemos desarrollado un modelo de negocio innovador, con enfoque digital apalancado en un ecosistema de pagos y recaudos que nos permite operar como un banco sin cajas ni sucursales”, agrega Vargas.

Ayudado en la tecnología, el banco desarrolla todo el proceso de crédito de libranza digital, lo que le permite mayor velocidad y cobertura. Según el directivo, este modelo genera alto impacto en las metas de profundización e inclusión financiera que requiere el país. “Nuestro modelo está alineado con el propósito de llegar a un segmento desatendido por la banca tradicional, por eso es una interesante oferta para el mercado colombiano”, concluye 

Los números positivos del Banco Credifinanciera dan cuenta del éxito de su estrategia: al cierre de junio pasado, registró utilidades por 21.840 millones de pesos y tan solo en el primer semestre alcanzó un crecimiento del 151 por ciento en este rubro, frente a los primeros seis meses de 2019.

Por su parte, el saldo de cartera de crédito creció el 30 por ciento y el portafolio de CDT el 36 por ciento. En cuanto a los activos, alcanzaron los 1,44 billones de pesos con un incremento del 54 por ciento frente a junio de 2019. De igual forma, el retorno sobre el patrimonio (ROE) se ubicó en el 31,93 por ciento y la cartera vencida sólo fue del 2,64 por ciento, ubicándose por debajo del sistema financiero. Al finalizar el año esperan cerrar con 140.000 clientes, una cartera



*ÍNDICE DE CARTERA VENCIDA
CIFRAS EN MILLONES DE PESOS

Espera cerrar el año con 140.000 clientes y una cartera de crédito de 1,45 billones de pesos.

TECNOLOGÍA PARA AVANZAR

Innovadoras compañías fintech salen al rescate del comercio, uno de los sectores más golpeados con el coronavirus y que ha registrado pérdidas millonarias como consecuencia de la pandemia.

Como una alternativa fundamental para apoyar los procesos de reactivación de los comercios, se presentan en Colombia las innovadoras *fintech* o *financial technology*, compañías financieras que aplican nuevas tecnologías a actividades bancarias y de inversión.

Así llegó a los comerciantes colombianos, por ejemplo, la *fintech* Referencia, que origina créditos digitales a personas naturales. Ante la coyuntura actual, la compañía está ofreciendo distintas alternativas para apoyar el crecimiento y dinamizar la actividad económica.

De acuerdo con Kenneth Mendiwelson, su fundador, el comercio colombiano siempre ha demandado diversas opciones para financiarse y ahora mismo tiene una necesidad clara de probar nuevos modelos a raíz de los procesos de digitalización y transformación que se viven en el sector.

Referencia –que en sus 8 años de historia ya otorgó créditos a clientes del comercio por aproximadamente 2,5 billones de pesos– ha seguido,

Kenneth Mendiwelson, fundador de la 'fintech' Referencia.

según el directivo, un proceso ordenado de diseño y lanzamiento de productos de financiación especializados, que se integran a la realidad local y se ejecutan con aliados en el sector. Entre ellos se destacan Li\$to Pago-a-Plazos, Li\$to Educativo, Línea de Crédito Emerge y Fenalcheque, entre otros.

El primero fue diseñado para brindarles planes de pago y créditos a compradores en los puntos de venta del comercio. Utiliza una plataforma ciento por ciento digital y de aprobación inmediata, que permite ventas remotas y presenciales de alta conveniencia para vendedores y compradores. Con Li\$to Educativo, los estudiantes o sus acudientes pueden solicitar un crédito para financiar el semestre sin moverse de su casa o tener que ir a la universidad. Por su parte, la Línea de Crédito Emerge consiste en poner a disposición de independientes y pequeños comerciantes recursos para capital de trabajo con el respaldo del Fondo Nacional de Garantías. Por último, Fenalcheque permite a los comercios recibir pagos con cheques al día y posfechados, sin asumir el riesgo crediticio.

La firma Referencia trabaja con el sector financiero colombiano estructurando mecanismos sofisticados que soportan los productos de crédito en los que incursiona. *“El país necesita soluciones de crédito para lograr desarrollo y crecimiento, y con la banca hemos estructurado alternativas que permitan acceder a nichos con comportamientos especiales –concluye Mendiwelson–. Para eso somos Referencia”.*

Hoy, 855 comercios ofrecen los productos de financiación de Referencia, lo cual representa más de 4.000 puntos de venta y más de 5.000 vendedores habilitados para entregarlos. 📍

LA ESTRATEGIA ES DIGITAL

Con nuevas tarjetas de crédito ciento por ciento virtuales, los grandes bancos le apuestan a mejorar el servicio, apoyar la autogestión de los clientes y fortalecer la bioseguridad de los usuarios.


El covid-19 empujó al sector bancario a acelerar su capacidad virtual. Un ejemplo de ello es el Banco Falabella, una de las entidades que lidera ese cambio que considera prioritario y fundamental para alcanzar resultados estratégicos. Así lo explica César Serrato, gerente de División Producto y Marketing, quien señala que “*en Banco Falabella aspiramos a liderar la digitalización financiera*” y destaca que desde hace varios años la empresa ha estado desarrollando procesos digitales que, con la pandemia, se han acelerado.

La meta principal es convertirse en un banco digital con presencia física y en este sentido están orientados los últimos desarrollos. Uno de ellos es la tarjeta de crédito CMR, que ahora es ciento por ciento digital. Los clientes ya no tendrán que esperar tres o cinco días para la expedición del plástico, sino que desde su casa y

a través de los canales digitales (web y aplicación) del banco podrán solicitarlo y utilizarlo inmediatamente, para trámites y compras online, sin necesidad del plástico.

Ello contribuye a apoyar la autogestión de los clientes, que además son atendidos por otros canales como Whatsapp. Estos nuevos mecanismos de atención, según el directivo, se han convertido en una herramienta eficiente para solicitudes de extractos y certificados, entre otros documentos.

Las ventajas de la tarjeta de crédito CMR del Banco Falabella ciento por ciento digital son varias. Una de las mejor recibidas son los descuentos permanentes en establecimientos de *retail* como Homecenter, Makro, Falabella y, recientemente, Justo y Bueno, y en plataformas virtuales como Linio. Otro beneficio es el programa de CMR Puntos, que este año cuenta ya con más de 600.000 canjes y que ahora, en la virtualidad, les permite a los clientes canjearlos en línea.

Actualmente, el banco cuenta con 1,7 millones de clientes de tarjeta de crédito y registra alrededor de 100.000 solicitudes del plástico en su página web, lo que lo convierte en el primer emisor de tarjetas de crédito de MasterCard en Colombia. 

Banca Falabella es el primer emisor de tarjetas de crédito para MasterCard en Colombia.

FOTO: CORTESÍA BANCO FALABELLA

“ASPIRAMOS A LIDERAR LA DIGITALIZACIÓN FINANCIERA. YA VENÍAMOS TRABAJANDO EN ELLO Y LA PANDEMIA ACELERÓ EL PROCESO”.

César Serrato, gerente división Producto y Marketing del Banco Falabella.



Negocios afectados por el cese generalizado de la actividad comercial en el país, debido a la emergencia sanitaria, reciben el apoyo de la banca para resurgir con ideas innovadoras.

UN PAÍS DE 'REINVENTISTAS'

El accidente de tránsito que sufrió Martín Londoño en 2007 le causó una lesión medular. Desde entonces, su movilidad es reducida. Hace dos años, esa nueva realidad a la que ha tenido que adaptarse lo motivó a desarrollar un vehículo que le permitiera moverse fácilmente por la ciudad. Lo bautizó 'Matt' y, básicamente, es un dispositivo eléctrico que se adjunta a la silla de ruedas y permite recuperar la autonomía para desplazarse y hacer mandados, vueltas y domicilios.

“Un gran porcentaje de las personas con movilidad reducida en Colombia están desempleadas.

A eso hay que sumarle que los gastos (salud, implementos) se incrementan y las ciudades no están prepara-

das arquitectónicamente para que puedan desplazarse sin inconvenientes, por eso ha sido tan importante y ha tenido tan buena acogida este dispositivo”, explica Mariano García, cofundador de Matt. De hecho, recientemente debido a la pandemia, y en busca de nuevas oportunidades, nació Matt Mandados, una aplicación de domicilios que busca promover la inclusión laboral de las personas en condición de discapacidad.

Matt es uno de los 300 negocios beneficiados por Reinventistas, una iniciativa de Bancolombia dirigida a aquellos clientes afectados por el cese de la actividad comercial en el país debido a la pandemia, quienes se reinventaron con ideas distintas e innovadoras y además, comparten las ganas de superar el mal momento.

Con este programa, Bancolombia cedió sus espacios comerciales a los emprendimientos y los apoya en la construcción de mensajes publicitarios que se distribuyen en las redes de Bancolombia y distintos medios de comunicación, permitiéndoles a los emprendedores dar a conocer sus productos y mostrarle al país cómo se reinventaron en medio de la crisis. En tan solo dos meses, la página web de Reinventistas superó el millón de visitas y el programa tiene proyectado extenderse a Guatemala, El Salvador y Panamá.

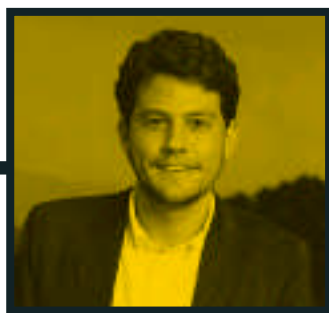
CINE EN CASA

Otro de los beneficiados es Cinema Paraíso. Un proyecto que nació hace 20 años con la intención de proyectar en Bogotá el mejor cine independiente. Antes de la pandemia recibía entre 8.000 y 10.000 espectadores al mes, pero el brote y la cuarentena lo obligaron a cerrar sus puertas y a crear una plataforma de streaming 'on demand' que le permite mantener contacto con sus clientes. Actualmente hay 100 películas disponibles y cada semana se actualiza la oferta con contenido nuevo.

Federico Mejía, fundador de Babilla Cine, asegura que lo interesante es que la oferta se ha podido ampliar a otras ciudades del país. *“La idea es que sea una nueva línea de negocio. Esperamos que esta alternativa se vuelva cada vez más relevante con el paso de los meses”,* concluye.

Es el mismo objetivo de todos aquellos capaces de reinventarse en medio de la crisis. **S**





Manuel Villa Mejía
Abogado y docente

VOCES

ASESORES DE CONFIANZA

Los bancos deben verse y sentirse como un facilitador. Apalancan el crecimiento y llevan oportunidades a los territorios. Detrás de una debida inclusión financiera existen beneficios sociales como la productividad y la formalización.

Las entidades financieras han sido señaladas por algunos como males necesarios, y sus críticas se han venido extendiendo entre marcha y marcha, entre trino y trino. Los bancos hoy padecen de la desconfianza de la gente, en especial de los jóvenes, dentro de un ambiente en el que las emociones caldeadas pesan más que las razones estructuradas.

El índice de inclusión financiera en Colombia está en 82,5 por ciento, pero si vemos la cifra para la población entre los 18 y los 29 años, los números caen a 69,1 por ciento. Ahora, más del 70 por ciento de los jóvenes está dispuesto a aceptar servicios financieros de entidades no bancarias, lo que demuestra que la desconfianza no está en el servicio financiero, como sí en las entidades.

Hoy los jóvenes, definitivamente, creen más en el evangelio digital que en el modelo empresarial. Los bancos están entonces en deuda y a punto para entender que las nuevas tecnologías no solo aumentan

la velocidad de los cambios a los que se enfrentan, sino que representan oportunidades (el *big data*, el *block-chain*, la inteligencia artificial) para asumir las nuevas dinámicas sociales.

Seguramente la competencia para el sector financiero aumente y la hipersensibilidad de los consumidores crezca. Seguramente el futuro cercano esté en la banca digital, donde los ciudadanos encontremos nuevos servicios financieros, experiencias sin fricciones y flexibilidad en el trato a los clientes. Que los bancos, a través de la tecnología y mediante la multiplicidad de canales, puedan ser vistos como esos asesores de confianza para el manejo de nuestros recursos, y ya no solo como esa voz detrás del teléfono que llama preguntando por qué nos atrasamos en una cuota. Que vuelvan a poner el énfasis sobre lo fundamental: las personas.

Los bancos deben ser ese ingrediente necesario, pero oculto e imperceptible, dentro de las relaciones entre las personas, un *market place* o un mercado en el que confluyen y coinciden múltiples

intereses. Los bancos deben verse y sentirse como un medio y no como un fin, como un facilitador y no como contraparte: la gente no compra una cuenta de ahorros, quiere que le guarden su dinero; compran productos y necesitan medios de pago.

Los bancos son aliados del desarrollo, tienen responsabilidad social y fiscal (como grandes recaudadores), son indispensables para ecosistemas como los de vivienda y subsidios, apalancan el crecimiento, contribuyen en la lucha contra el lavado de activos y llevan oportunidades a los territorios. Con el perdón de muchos, y quizás la incompreensión de algunos, los bancos hacen y seguirán siendo parte de la solución. Está demostrado que detrás de una debida inclusión financiera existen beneficios sociales como la productividad, la formalización y otros tantos que tienen incidencia directa en el mejoramiento de la calidad de vida y las condiciones de equidad. Pero precisamente, y con humildad, es a los bancos a los que les corresponde demostrárnoslo. **\$**



Movimientos del mercado de valores.

Los colombianos le ponemos
nombre a todo, es hora de ponerle
tu nombre a la botella
y disfrutar del concierto
Claro música FEST



Compra tu
KIT EXPERIENCIA NECTAR
BOTELLA + BOLETA
y disfruta el concierto

Entra a
tunombreNECTAR.com
y descubre cómo