



# BANCOLDEX

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.

**El Banco para el desarrollo empresarial  
y el comercio exterior**

## Como apalancar el crecimiento de mi ferretería

**Hernando Castro Restrepo**

**Director Departamento Banca Empresarial**

**Bogotá, Octubre 6 de 2010**

*Revista*  
**FIERROS**  
*La herramienta del sector*

**LA REVISTA PARA PROFESIONALES FERRETEROS, ELÉCTRICOS, INDUSTRIALES Y DE LA CONSTRUCCIÓN**

**QUIÉNES SOMOS:**  
Fierros es la primera revista de consulta para los profesionales del sector ferretero, eléctrico, industrial y de la construcción de las 22 principales ciudades y más de 70 poblaciones en Colombia. Nuestra distribución es gratuita y se entrega a 10.000 suscriptores, a través de correo certificado. Nuestros lectores son profesionales del sector ferretero cuya característica es que toman e influyen en las decisiones de compra de estos establecimientos.

**CARACTERÍSTICAS:**  
**DISTRIBUCIÓN:** 10.000 ejemplares certificados, a través de correo directo.  
**LECTURABILIDAD:** 3,4 personas por revista, lo cual equivale a 34 mil lectores (según estadísticas en medios especializados)  
**LECTORES:** Gerentes, dueños y administradores de ferreterías, almacenes eléctricos y de la construcción, Compradores de grandes superficies, sector industrial y empresarial.  
**COBERTURA:** Nacional (22 ciudades) y más de 70 poblaciones.  
**TIPO DE PAPEL:** Propalcote 60 gr. Portada 150 gr.  
**CIRCULACIÓN:** Bimestral (5 veces al año).  
2008 en noviembre.  
2009 en marzo, mayo, julio, septiembre y noviembre.

**SECCIONES:**  
\*Especial  
\*Sector destacado  
\*Ferias y eventos  
\*Capacitación  
\*Mercado objetivo  
\*Entrevista  
\*Análisis  
\*Logística  
\*Novedades  
\*Oportunidades

**DISTRIBUCIÓN POR ESTABLECIMIENTOS:**

Ferreterías	6.057
Almacenes Eléctricos	720
Distribuidores Mayoristas	740
Compradores Industriales	470
Fabricantes y Proveedores	440
Almacenes de la Construcción	421
Almacenes de Plásticos	421
Almacenes Agrícolas	283
Almacenes de Herramientas	220
Constructores	107

**DISTRIBUCIÓN POR CIUDADES:**

Bogotá	5.700
Medellín	1.100
Cali y Pasto	800
Carta Blanca	800
Eje Cafetero	1.000
Otras ciudades (Barranquilla)	400
Cúcuta, Neiva, Bogotá, Popayán, Villavicencio, Tunja, Pasto,	

*La mejor herramienta para comunicarse con el sector ferretero*

**TARIFAS REVISTA FIERROS 2008**



**BANCOLDEX**  
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.

[www.bancoldex.com](http://www.bancoldex.com)

**El Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior**

# Bancoldex dentro del marco estratégico del MCIT



## Banca Empresarial como instrumento en Bancoldex

**Internacionalización**

Programa Piloto de formalización  
empresarial

**Transformación  
productiva (12 sectores)**

Acompañamiento a los 12 sectores que  
están ya en el proceso de TP

**Turismo de clase  
mundial**

Diversificación de mercados

**Trabajo con Gremios y Cámaras de Comercio**

**Formación empresarial presencial y virtual**

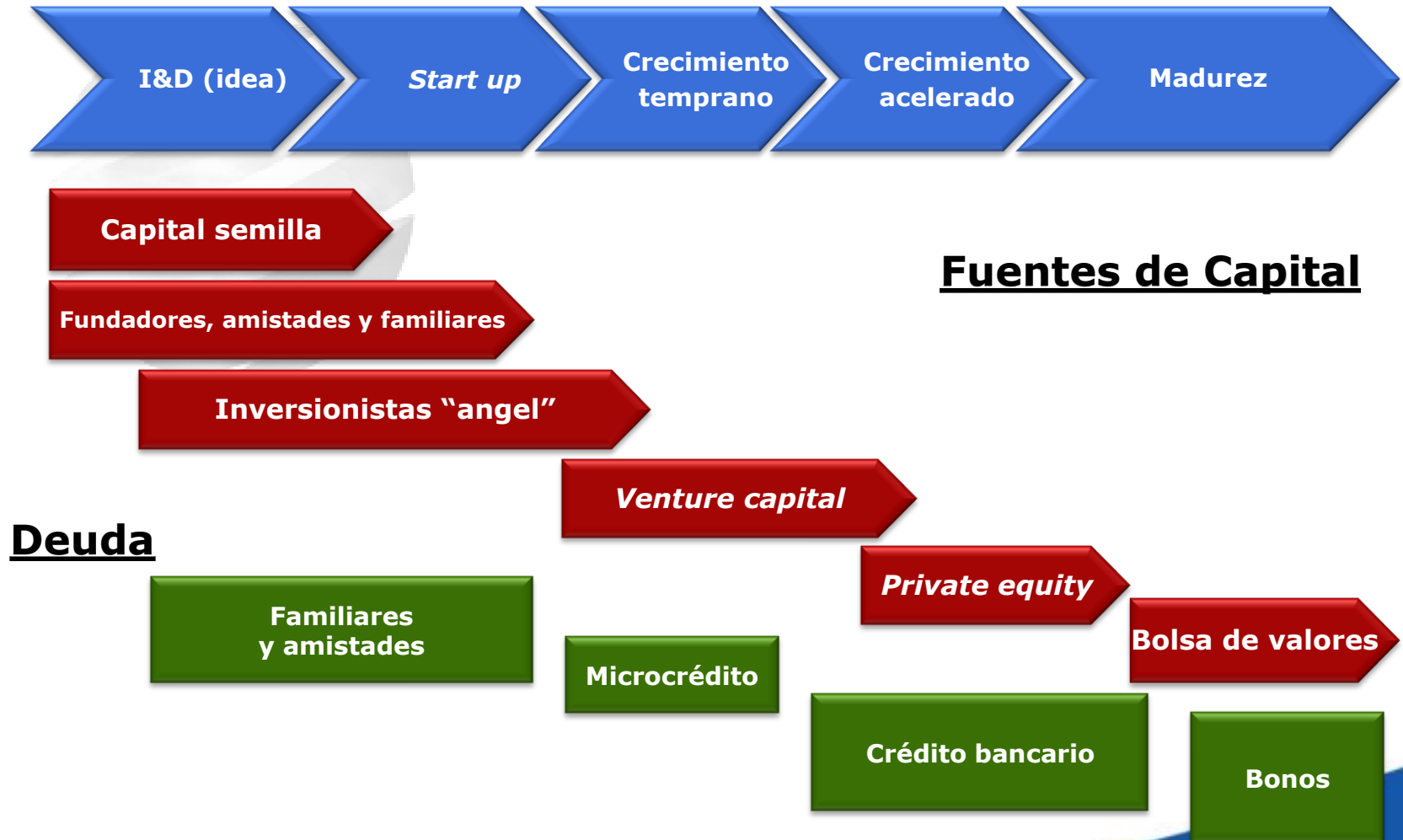
**Implementación de nuevos canales de comunicación con empresarios**

**Crédito y Leasing para capital de trabajo, modernización y capitalización**

**Desarrollar otras alternativas de financiación: factoring e inversión de capital**

# Fuentes de financiamiento de las empresas

## Por etapas de desarrollo y fuentes de recursos



### Fuentes de Capital

# El financiamiento de las pyme

## Algunos problemas más comunes

### Desde la perspectiva de la empresa

1. Informalidad
2. Baja sofisticación en educación financiera
3. Capacidad gerencial limitada
4. Estrategia concentrada en el corto plazo
5. Fragilidades en gobierno corporativo
6. Poco acceso a mejores prácticas, tecnología y *know how*
7. **Altas necesidades de “capital fresco” y capital de trabajo**
8. Desconocimiento de alternativas de financiamiento
9. Oferta limitada de fuentes de financiación para el emprendimiento
10. Insuficiencia de garantías

### Desde la perspectiva de quien financia (crédito / capital)

1. Información deficiente de las empresas
2. Ausencia de planes de negocio bien estructurados
3. Garantías insuficientes
4. Dificultad para identificar oportunidades de negocio
5. Calidad del emprendimiento

# ¿Qué estamos haciendo?

## Modalidades de crédito

### Leasing

Inversión fija  
Creación, adquisición y  
Capitalización de empresas  
Consolidación de pasivos  
Capital de trabajo

### Liquidex I.F.

## Cupos especiales de crédito

Líneas Convenio: Línea  
AECID, Colombia  
Productiva, "aProgresar"

pongamos  
aProgresar  
al país

## Descuento de cartera

Liquidex  
COP / USD

Liquidex  
Cadenas  
Productivas

## Apoyo al Comercio Exterior

Crédito corresponsal  
Descuento de documentos  
Operación bancaria  
internacional

## Microseguros



## Programa de inversión en fondos de capital privado



## Relaciones con Multilaterales



## Servicios no financieros

### Formación empresarial



### Fortalecimiento Institucional de Microfinancieras



## Canales de atención

### Asesoría virtual de crédito



### MULTICONTACTO



6 497100  
018000915300

## CENTRO EMPRESARIAL BANCOLDEX

**BANCOLDEX**  
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.  
www.bancoldex.com

Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior

# Programa de Transformación Productiva

Desarrollo de sectores de clase mundial mediante la formulación y ejecución de planes de negocios sectoriales en alianza público-privada, buscando crecimiento económico y generación de más y mejores empleos.



**Estimular la producción de Más y Mejor de lo Bueno**  
**SECTORES ESTABLECIDOS**

Evolución dentro del sector.  
Agregación de valor.  
Investigación + Desarrollo + Innovación.



**Impulsar el desarrollo de SECTORES NUEVOS Y EMERGENTES**

Alto potencial de crecimiento en Colombia, mayor y creciente demanda en el mundo.  
Intensivos en tecnología y conocimiento.



**Promover valor agregado, innovación y desarrollo en SECTORES AGRO**

Alto potencial en innovación e incorporación de tecnología.  
Demanda creciente y valor agregado.



# Agencia de desarrollo empresarial del Gobierno colombiano

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



\* Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

# Banco de segundo piso

Cartera de 2° piso



## Intermediario

**Intermediarios financieros  
colombianos**

**Intermediarios financieros  
Del exterior**

**ONG, fundaciones, cooperativas y  
cajas de compensación, entre otros**

**Otros: aseguradoras y  
sociedades fiduciarias**

Cartera directa

## Cliente final

**Exportadores directos e indirectos**

**Compradores de productos  
colombianos en el exterior**

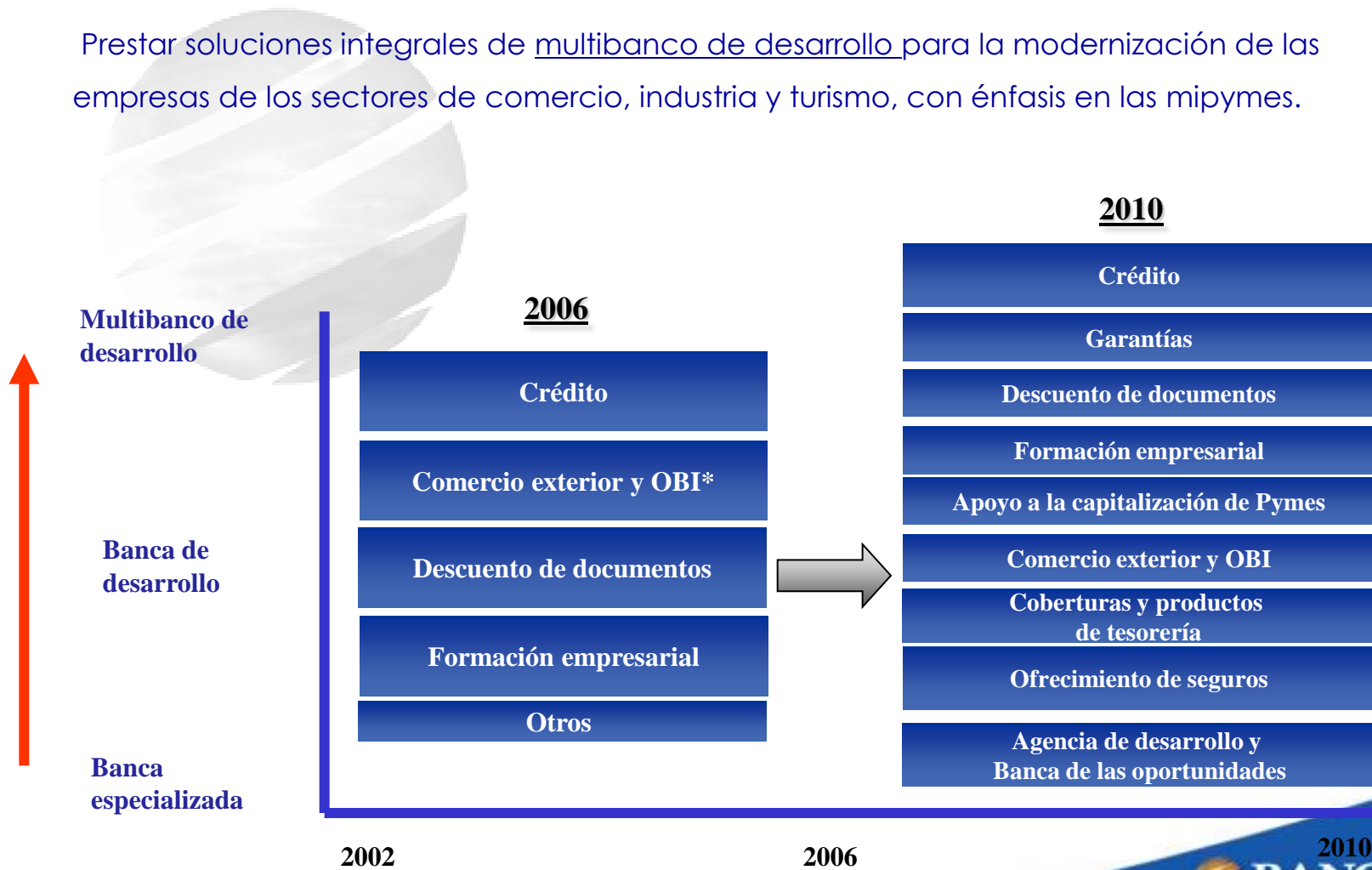
**Empresas NO vinculadas al negocio  
de exportación**

**Importadores de bienes  
de capital e insumos**

**Gobiernos del exterior, Nación,  
fondos de pensiones y comisionistas  
de bolsa**

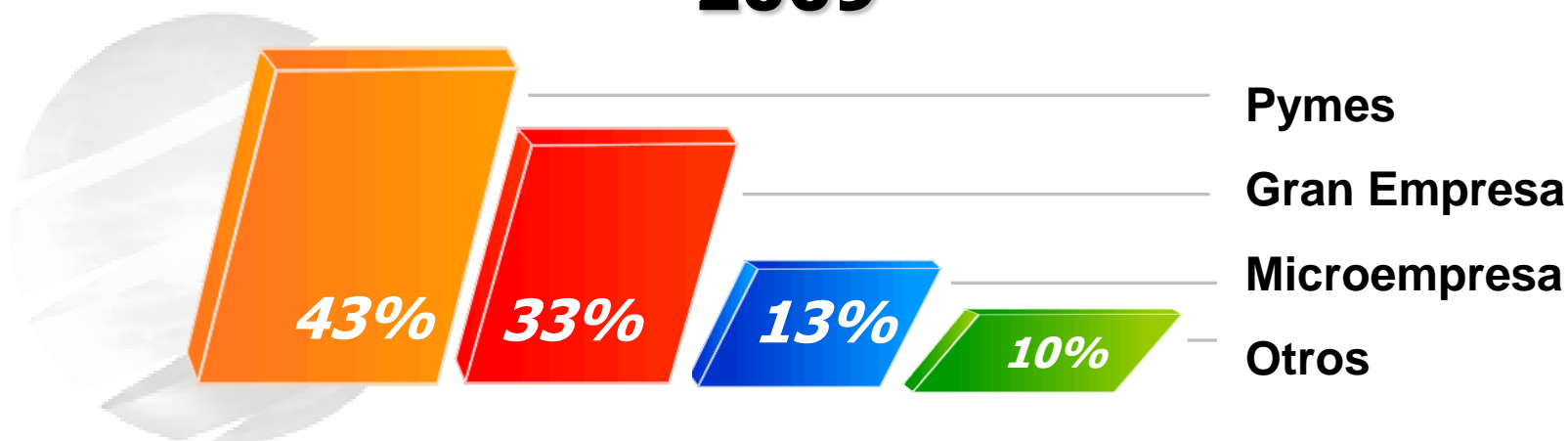
# Propuesta estratégica 2006 -2010

Prestar soluciones integrales de multibanco de desarrollo para la modernización de las empresas de los sectores de comercio, industria y turismo, con énfasis en las mipymes.

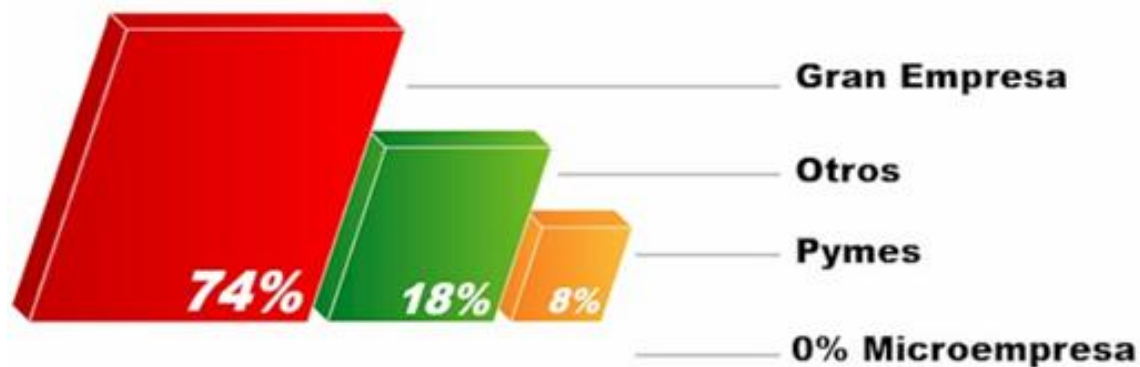


# Desembolsos según tamaño

## 2009

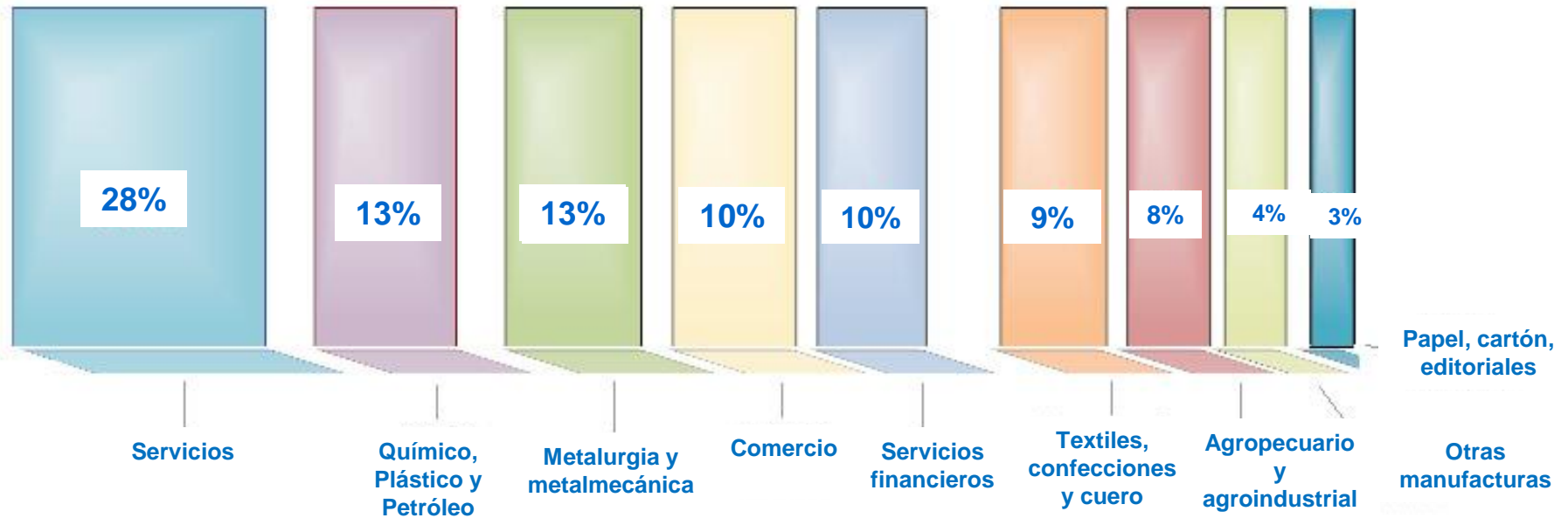


## 2002



# DESEMBOLSOS DE BANCÓLDEX POR SECTOR

2009

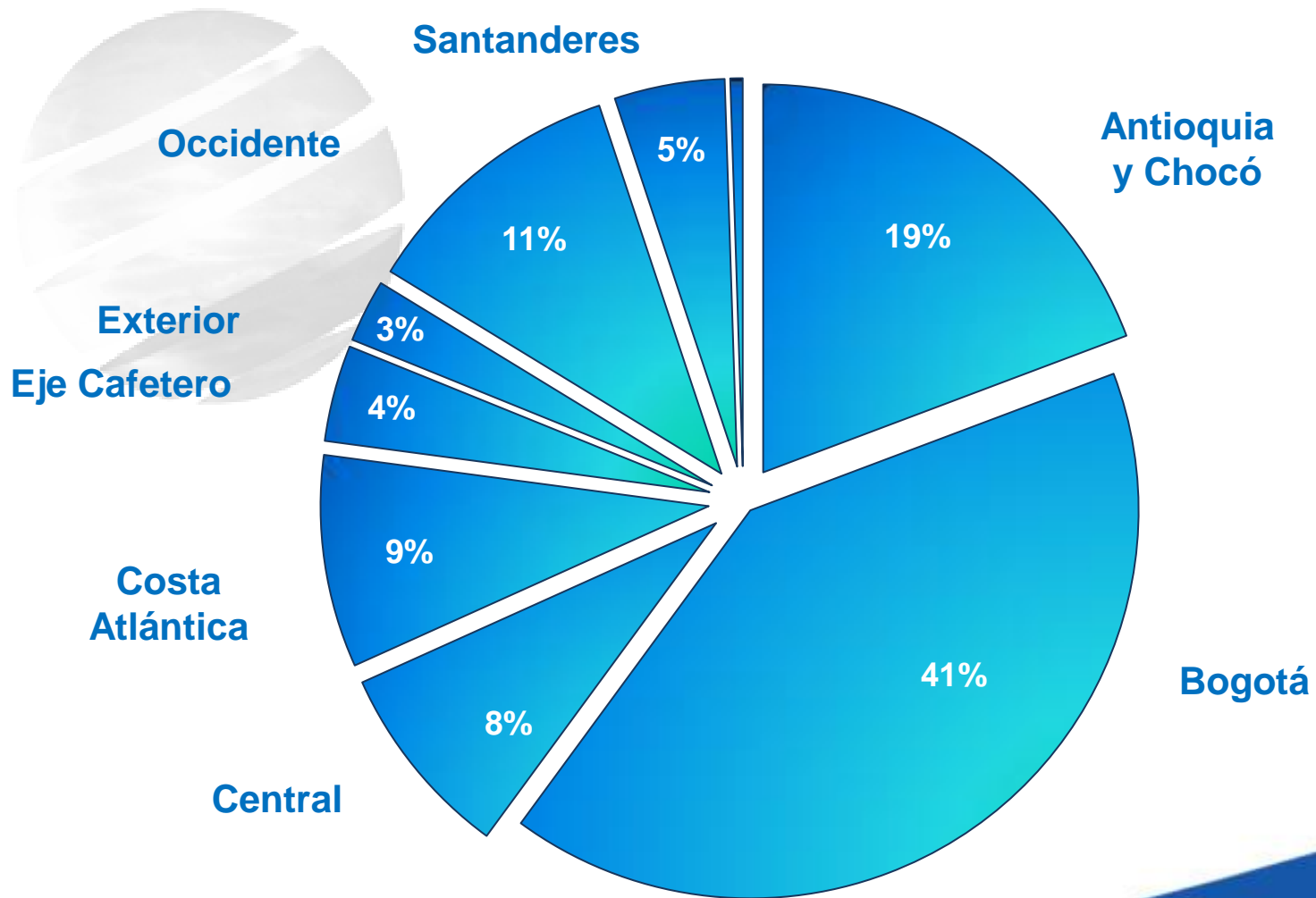


**BANCOLDEX**  
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.  
[www.bancoldex.com](http://www.bancoldex.com)

El Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior

# DESEMBOLSOS DE BANCÓLDEX POR REGION

2009



# CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS EN COLOMBIA POR TAMAÑO



## CLASIFICACION DE EMPRESAS AÑO 2010

Tamaño	Activos totales SMMLV	Activos totales (Millones)
▸ Microempresa	Hasta 500	Hasta \$257,5
▸ Pequeña	Superior a 500 y hasta 5.000	Superior a \$257,5 y hasta \$2.575
▸ Mediana	Superior a 5000 y hasta 30.000	Superior a \$2.575 y hasta \$15.450
▸ Grande	Superior a 30.000	Superior a \$15.450

SMMLV para el año 2010 \$515.000

# Programa de crédito – “aProgresar”

## Objetivo general :

**Respaldar, como instrumento del Gobierno Nacional, el esfuerzo de las mipymes para mejorar su productividad y competitividad**

## Objetivos específicos:

- Financiar la ejecución de planes de acción orientados a mejorar los niveles de productividad y competitividad empresarial
- Llevar a cabo programas de desarrollo empresarial y gerencial, en alianza con entidades especializadas
- Ser instrumento en las estrategias de “Transformación productiva” e “Internacionalización de la economía”

# Apoyo Financiero – “aProgresar”

## Destino, indicadores objetivo y beneficios

### Financiar los activos fijos y diferidos\* para:

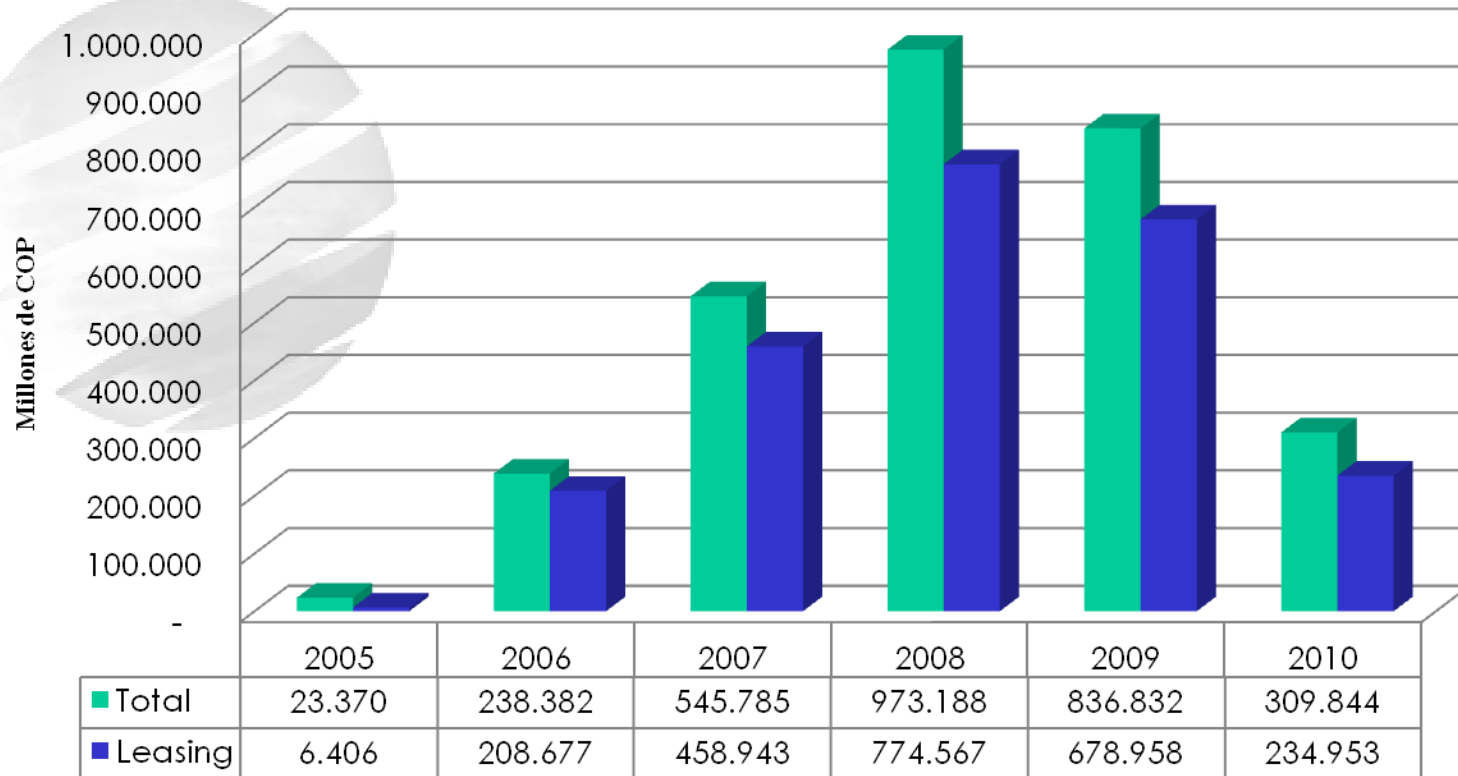
- Modernización y ampliación de la capacidad productiva
- Desarrollo, adquisición y transferencia de tecnología
- Aumento del valor agregado en productos o servicios
- Plan de expansión internacional
- Capitalización empresarial para ejecución de planes de inversión
- Inversiones para el control y mejoramiento del impacto ambiental

### Reducción en tasa de redescuento sujeto a:

- Aumento del margen operacional
- Desarrollo de productos y generación de valor agregado
- Incremento en ventas totales
- Inicio o diversificación de destinos de exportaciones

\*Monto por empresa hasta 3.000 millones, o su equivalente en dólares con plazo hasta de 12 años incluido un periodo de gracia a capital de 6 a 18 meses

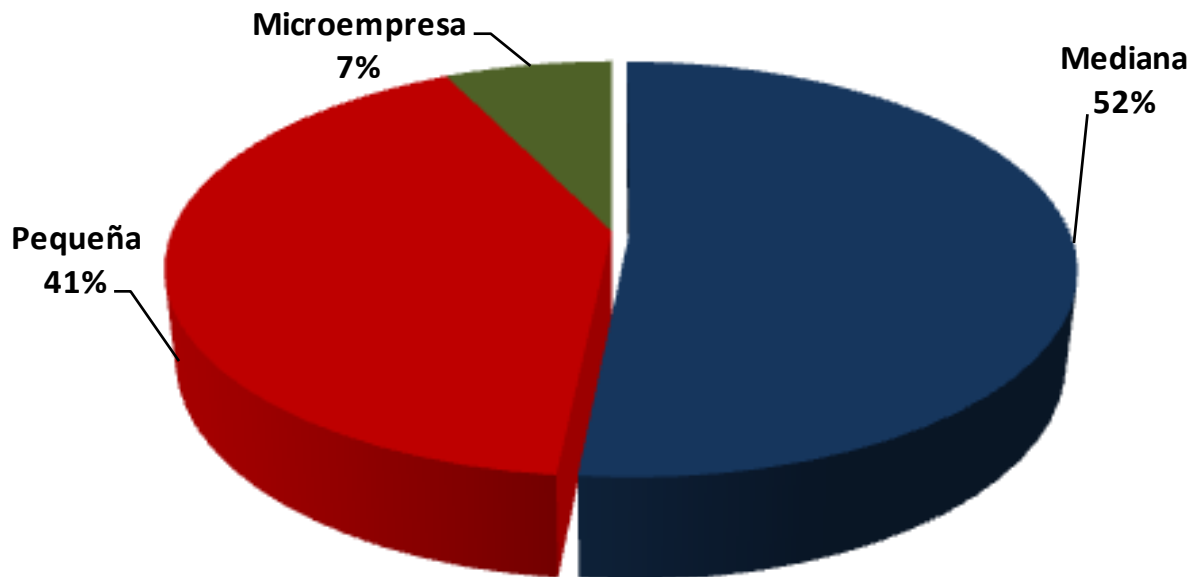
## Resultados 2005 - 2010 Desembolsos línea Aprogresar



- **Total desembolsos: COP 2,927 millones**
- **Total leasing: COP 2,362 millones**

# “aProgresar” distribución desembolsos 2005 - febrero de 2010

## Participación por tamaño empresa



# Financiamiento para innovación en las pyme

## ¿En qué hay seguir trabajando?

**Esfuerzos público – privados para:**

### **1. Profundizar los instrumentos de financiación, especialmente a través de capital**

- Facilitar el acceso a crédito
- Desarrollo de la industria de fondos de capital

### **2. Educación para los empresarios**

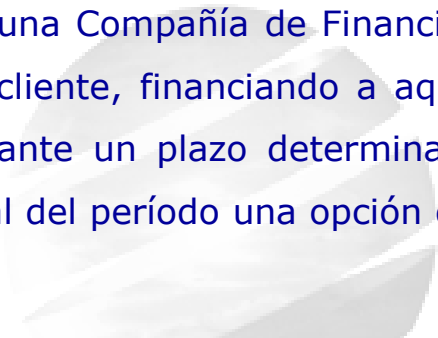
- Bancarización
- Financiera
- Habilidades gerenciales

### **3. Promoción de mejores prácticas**

- Contables
- Gobierno corporativo
- Ambientales, responsabilidad social, LAFT y otras

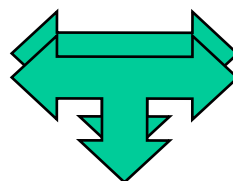
# Qué es leasing?

Leasing es la entrega a título de arrendamiento de bienes adquiridos en propiedad por parte de una Compañía de Financiamiento o Banco (especializada en leasing o no) a solicitud de su cliente, financiando a aquel su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer al final del período una opción de compra.



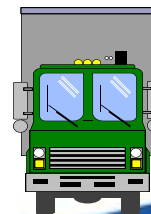
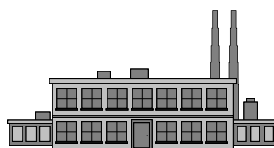
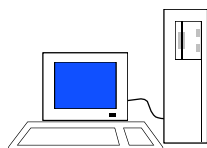
**Arrendador  
(C.F.)**

## ESQUEMA



**Arrendatario o  
locatario**

**Bien mueble o  
inmueble**



**BANCOLDEX**  
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.  
[www.bancoldex.com](http://www.bancoldex.com)

*El Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior*

## Leasing Financiero

Contrato por el cual una compañía de leasing se compromete ante un usuario a comprar, de un proveedor elegido por el cliente, determinado bien, y luego, como propietario, arrendar ese bien al usuario durante un plazo determinado, al término del cual el usuario puede optar por comprar el bien.

Dependiendo del tipo de bien, de su origen o de las características del arrendador, existen varias clases de leasing, a saber:

- **Leasing Nacional:** Tanto el arrendador como el arrendatario son nacionales y los bienes objeto del contrato serán adquiridos en el país.
- **Leasing de Importación:** El arrendador y el arrendatario están domiciliados en Colombia, y los bienes objeto del contrato serán importados al país.

# Leasing financiero

- **Leasing Inmobiliario:** Aplica para cualquier tipo de inmueble, cuya finalidad sea industrial, comercial, agrícola o de servicios.
- **Leasing Internacional:** Operación mediante la cual una compañía de leasing extranjera celebra un contrato de leasing con una persona nacional, cuyo fin consiste en la explotación del bien arrendado en Colombia. (Bienes muebles - Importación temporal)
- **Leasing Sindicado:** Operación en la que participan varias compañías de leasing, nacionales o extranjeras, cuyo fin es entregar conjuntamente en arrendamiento financiero bienes de los cuales sean copropietarias.

# Otras clases de leasing

## **Leasing Operativo**

Esta clase de leasing consiste básicamente en el arrendamiento de bienes sin que exista opción de compra, consagrándose la facultad a favor del arrendatario de pedir la terminación del contrato en cualquier momento y solicitar el suministro de nuevos bienes.

## **Leaseback o retroarriendo**

Es una operación por la cual un empresario o cualquier persona vende su unidad productiva o una parte de sus bienes, transfiriendo el título de propiedad de estos bienes a la compañía de leasing, pero conserva la tenencia de los mismos a título de arrendamiento celebrando un contrato de leasing sobre los mismos bienes y contemplando la opción de compra.

## **Leasing de infraestructura**

Modalidad de leasing diseñada para financiar los activos requeridos en proyectos de infraestructura de los sectores de telecomunicaciones, energético, transporte, agua potable o saneamiento básico, que contemplen plazos iguales o superiores a 12 años. Se considera como un arrendamiento operativo, razón por la cual, independiente del nivel patrimonial del concesionario, se tienen los beneficios tributarios.

# Beneficios del leasing

- Facilita el acceso al sistema financiero - el bien objeto del contrato garantiza la operación, hasta por el 100%.
- Aprovechamiento de activos - generación de capital de trabajo.
- Contribuye en el mejoramiento tecnológico, facilitando la adquisición y renovación de maquinaria y equipos.
- Alternativa de inversión ajustable al flujo de caja.
- Los contratos de mediano y largo plazo, así como las operaciones de leaseback liberan recursos de capital de trabajo.

## **Tributario y fiscal**

- Para las mipymes el canon de arrendamiento es considerado como gasto, es decir, es deducible de renta.
- El bien no forma parte del activo del cliente luego no se deprecia.
- El equipo entra al balance del cliente por el valor de la opción de compra y solo cuando esta se ejerce, es decir, al final del contrato.

# Desarrollo de la Industria de Factoring

## OBJETIVO GENERAL

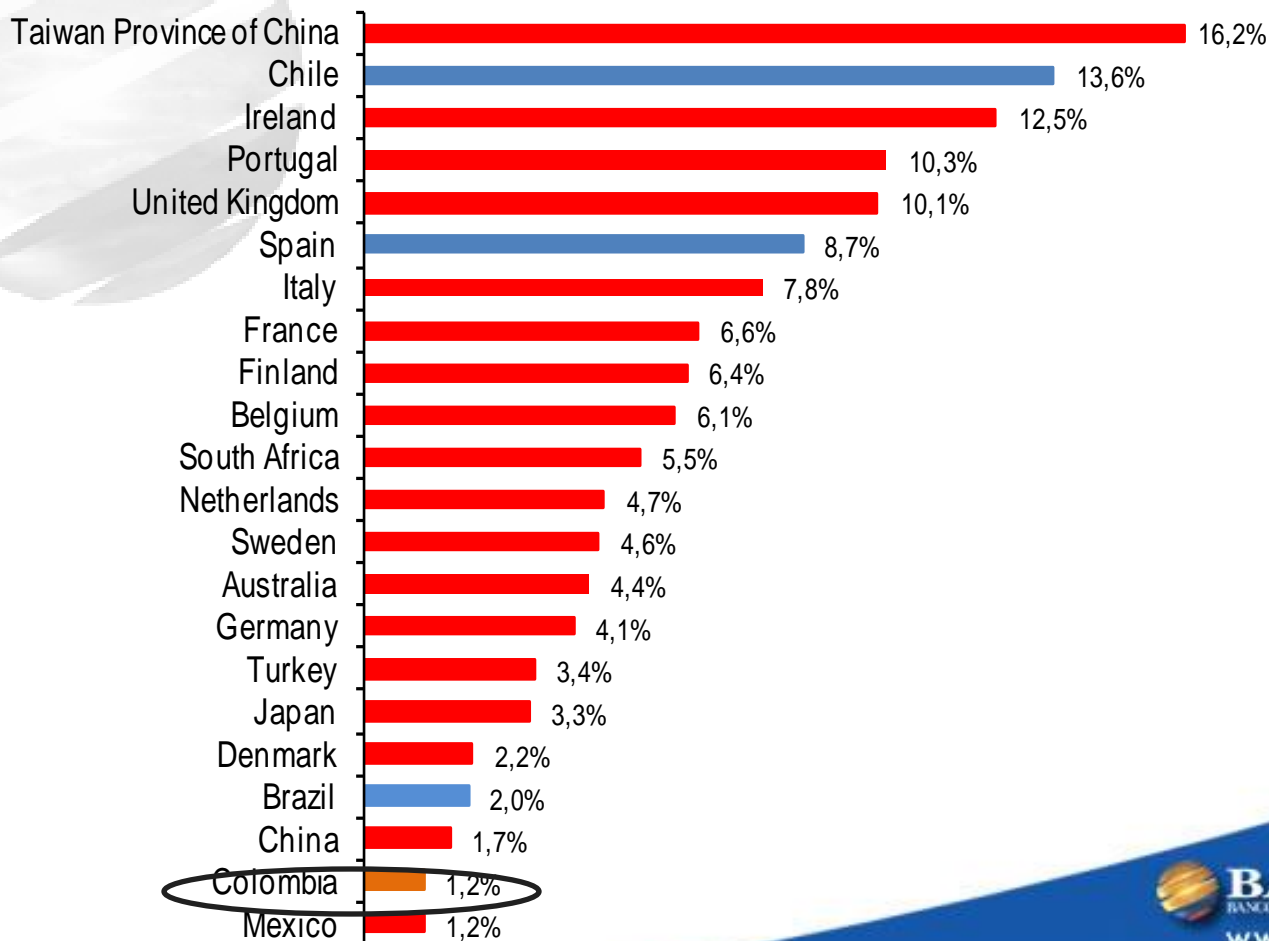
- Desarrollar el factoring como fuente alternativa de financiamiento para las empresas Colombianas, con énfasis en la mipyme.

## Logros

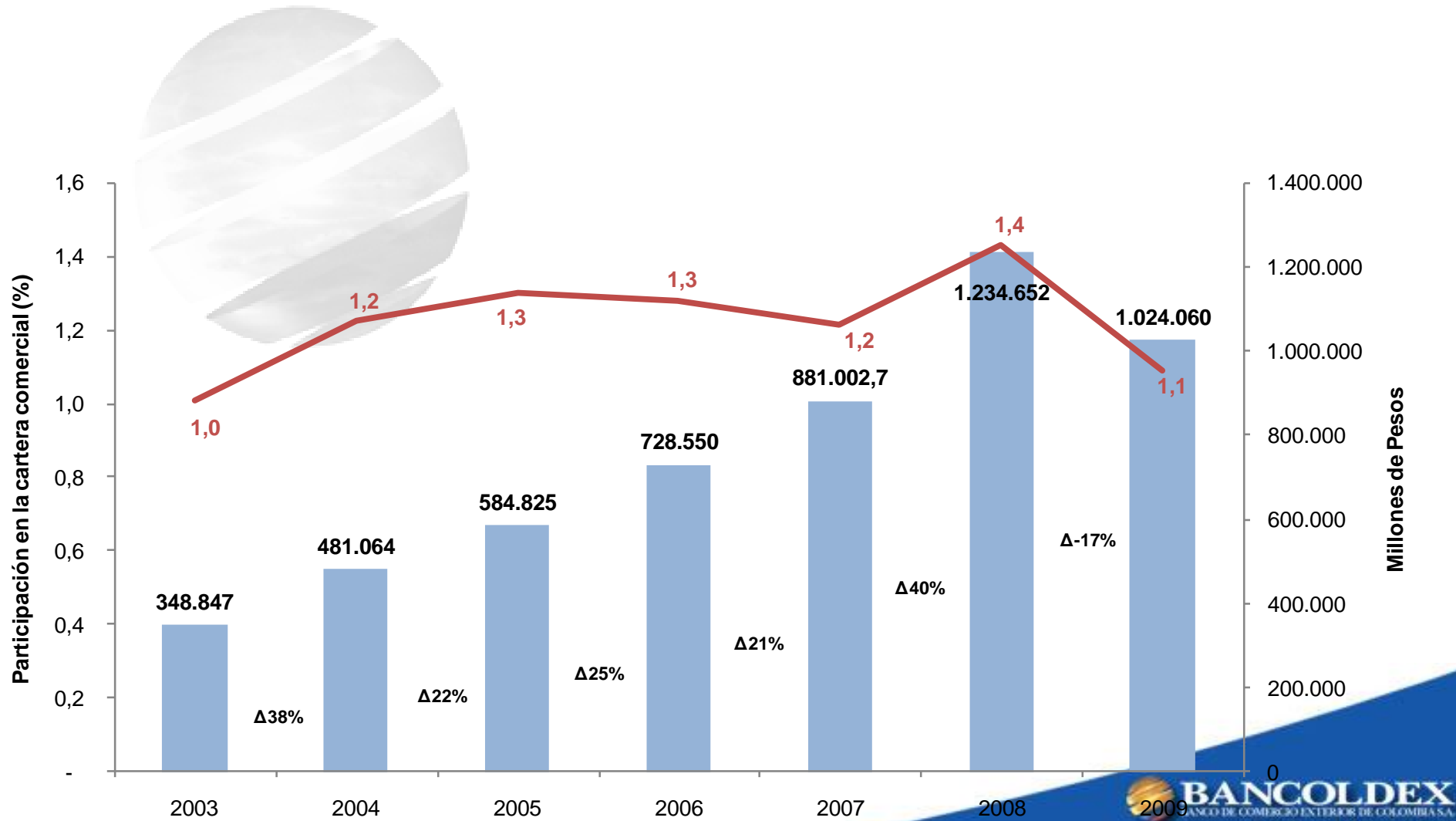
- Ley 1231 de 2008 sobre factoring, preparada con el Senador Zapata, la Asociación Bancaria y Bancoldex y participó en la redacción de los decretos reglamentarios promulgados por presidencia y el MCIT.
- Bancoldex desarrolló el factoring para exportadores con cartera en el exterior.
- Participar activamente en la reglamentación de la factura electrónica que requiera su implementación y operatividad en el mercado una vez sea sancionada. (Deceval).
- Bancoldex desarrolló el factoring para exportadores con cartera en el exterior.
- Bancoldex desarrolló el factoring local partiendo desde el proveedor y luego el de "cadenas productivas" partiendo la relación desde los grandes compradores.
- Creación de Cupo especial para intermediarios Financieros: "Liquidex" Intermediarios financieros con condiciones favorables dirigido a proveedores pymes.
- Exploración de nuevas alianzas y estructuras financieras para irrigar recursos a través de aliados especializados de la industria - empresas de factoraje no vigiladas.
- Conferencias continuas a través de Aliados para la promoción y desarrollo de la industria.
- Cumplir metas de financiamiento para la pyme del documento CONPES 3527.
- Todas las operaciones de factoraje de Bancoldex operan sin recurso o sin responsabilidad del proveedor.

- El factoring es una práctica ampliamente difundida en países de Europa, Asia y Estados Unidos

## El mercado de factoring a nivel internacional (Factoring/PIB 2008)



- Aunque el factoring en los bancos y CFC ha crecido desde el 2003, sólo representa el 1.1% de la cartera comercial.



\* Información a agosto de cada año

Fuente: Superintendencia Financiera, cálculos Asobancaria

El Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior