

“No es hora de una política fiscal contraccionista”

BANCOS. EL BANCO DE BOGOTÁ FUE EL PRIMERO EN OTORGAR UN CRÉDITO DE VIVIENDA CON EL NUEVO SUBSIDIO NO VIS DEL GOBIERNO. PREPARA EL LANZAMIENTO DE SEIS PRODUCTOS DIGITALES

BOGOTÁ

Más de la mitad del dinero que se ha desembolsado de la línea de créditos de nómina respaldados por el Fondo Nacional de Garantías han sido otorgados por el Banco de Bogotá. Esta es una de las medidas que resalta su vicepresidente ejecutivo, **Julio Rojas Sarmiento**, quien en entrevista con LR realizó un repaso de cómo la entidad financiera ha enfrentado esta crisis. Además, **Rojas Sarmiento** habló sobre lo que debería traer una reforma tributaria y llamó la atención en que, en su debido momento, el Gobierno deberá evaluar su política fiscal.

¿Cuáles han sido las medidas que ha tomado el Banco de Bogotá durante la pandemia?

Nuestra reacción fue inmediata y contundente, entre ellos se resalta: buscando proteger el empleo, hemos otorgado más de \$1,3 billones en créditos de nómina respaldados por la línea de emergencia del Fondo Nacional de Garantías, lo que representa 58% del total desembolsado por esta línea y concretamente le ha ayudado a más de 300.000 colombianos a mantener el trabajo.

Aliviamos casi \$20 billones de créditos de nuestros clientes, reduciéndoles la carga financiera

en este momento difícil; fuimos el primer banco en originar un crédito para vivienda no VIS con el nuevo subsidio del Gobierno y creamos una tarjeta débito en alianza con Unicef, la primera en el mundo, que le permite a quien la solicite donar 1% de sus compras a favor de la niñez colombiana. El Banco de Bogotá dona otro 1% y la tarjeta no tiene ningún costo adicional.

La mitad del banco está en Centroamérica, ¿cómo les ha ido este año? ¿Cómo va la operación de BAC Credomatic y el recién adquirido MFG?

Una de nuestras fortalezas es la diversificación geográfica y por línea de negocio, que nos permite, aún en estos momentos, generar resultados. El BAC Credomatic es el principal grupo bancario de Centroamérica, con más de US\$25.000 millones en activos, líder indiscutible en el mercado retail con 3,8 millones de clientes y promotor comprometido en la transformación digital de la banca en los seis países donde operamos en la región.

Sibien los efectos económicos del covid han afectado la economía global, América Central ha demostrado ser algo más resiliente, permitiendo un mejor desempeño de nuestras operaciones. Así mismo, esperamos que estas economías puedan retomar su ritmo de crecimiento relativamente pronto.

En este momento estamos trabajando en la integración de MFG para capturar las sinergias de escala y consolidar nuestra oferta en Panamá, un mercado muy atractivo por su posicionamiento

Síganos en:
www.larepublica.co
Con la entrevista completa a Julio Rojas Sarmiento, vicepresidente del BanBogotá.

to como centro de comercio global y por su solidez macroeconómica, la cual refleja su grado de inversión.

¿Cómo va el proceso de transformación digital?

Contamos con el portafolio 100% digital más amplio del mercado colombiano, tanto que fuimos el mejor banco en crédito digital de Latinoamérica en 2020 según Global Finance. Tres de cada cuatro de todas las tarjetas de crédito vendidas por el banco son digitales, así como dos de cada tres créditos de libre destino y cuatro de cada cinco aprobaciones de vivienda.

Hablaron el año pasado de ofrecer un microcrédito digital y productos digitales a Pyme, ¿qué servicios digitales están próximos a lanzar?

Como previmos, lanzamos un portafolio de microcrédito, seguros y cuentas de ahorro con beneficios especiales para microempresarios, que sirve a más de 750 municipios. Estos resultados han sido posibles gracias a nuestra alianza con Usaid. La incursión a la digitalización de la banca de empresas sigue teniendo un gran camino para recorrer, pero estamos entusiasmados de seguir avanzando en ese reto. Tenemos seis productos y servicios digitales próximos a lanzar.

¿Cuáles deben ser las medidas más urgentes para atacar el desempleo?



La mejor política para apoyar el empleo es fomentar el crecimiento y la inversión, particularmente, en sectores con alto potencial de generación de puestos de trabajo. En primer lugar, el foco podría ser al sector constructor, que no solo viene presentando un buen desempeño con un aumento en las ventas de vivienda, sino que también tiene encadenamientos importantes con otros sectores, lo cual potenciaría su posible generación de empleo.

En esta misma línea se encuentra el sector de infraestructura, tan necesario para el país, y también con alto potencial y encadenamientos en material laboral. De manera conjunta, la construcción contribuye con 7% del empleo en el país. A nivel sectorial también podría ser foco la agricultura, uno de los mayores generadores de empleo con 19% del total nacional.

De otro lado, el país ha tenido avances relevantes en el sector de tecnología, pero incentivos adicionales podrían consolidar di-

chas y beneficiar la creación de empleo en el sector.

¿Qué debe tener la reforma tributaria?

Estamos atravesando una época de estancamiento económico, lo que indica que no es el momento para una política fiscal contraccionista. Si se analiza cómo han reaccionado otros países frente a la crisis del covid, no se me viene ninguno a la cabeza que estuviera implementando políticas de esta naturaleza.

Sin embargo, a medida que vayamos saliendo de esta situación, el país tendrá que evaluar su manejo fiscal, probablemente con una combinación de menor gasto y mayor ingreso tributario, siempre cuidando que no desincentivemos la inversión. La próxima reforma tributaria debería seguir lineamientos como el rebalanceo de la carga tributaria, la simplificación del estatuto tributario, la búsqueda de la formalización, la mejora de la eficiencia del recaudo y el fortalecimiento

ANÁLISIS

Crédito digital y análisis de riesgo, ¿amigos o rivales?

Es común escuchar en conversaciones, frases como “no tengo capacidad de endeudamiento”, “nunca he tenido crédito, por eso no me prestan”. Desde el siglo XVIII, se conocen las primeras formas de reporte y consulta de información realizadas como acuerdos entre prestamistas para entregar sus datos a través de boletines que se iban acumulando y que eran consultados inicialmente para prevenir fraude. Posteriormente, se usó la información para “garantizar” el pago de deudas y en 1827, se inicia el uso de la información y las variables financieras de los negocios en análisis de créditos comerciales. Desde ese momento,

empiezan a generarse y consolidarse las más de 180 centrales de riesgo con las que contamos hoy en más de 100 países en todo el mundo y en las que se guarda la historia de los productos de crédito reportados por las instituciones con las que un cliente tiene o ha tenido negocios.

Este reporte es alimentado por los bancos, empresas prestadoras de servicios, cooperativas, empresas del sector comercial, aseguradoras, entre otras, que hacen parte de los muchos suscriptores de las centrales de riesgo. Estar en una central de riesgo, significa la existencia de una historia corta o larga de su vida crediticia, que tiene infor-



IVONNE MEJÍA
Directora de riesgo en Sempli.co

mación de cumplimiento o incumplimiento de sus pagos, las características de sus productos y algunos datos relacionados con el deudor. Con estos datos las entidades realizamos un análisis para determinar la viabilidad del desembolso del crédito, el monto y en algunos casos, las tasas de interés que se otorgan. Así mismo, detectamos comportamientos inusuales en las solicitudes de productos o en las transacciones que los clien-

tes realizan para así alertar o prevenir fraudes.

Según el 9º Reporte de Inclusión Financiera de Asobancaria en 2019, en Colombia, 75% de las empresas cuenta con acceso al sector financiero, pero solo 23% tiene un producto de crédito en una entidad financiera tradicional. Lo que nos permite reafirmar hoy que la financiación alternativa para el segmento empresarial es una opción con alto impacto.

Los empresarios se encuentran con muchos obstáculos a la hora de acceder a crédito: papeleo, visitas a las oficinas bancarias, largos tiempos de espera, y por supuesto un análisis de-

tallado de su historia de crédito, porque sí, en su mayoría, es requisito contar con ella. En cambio, gracias a las fintech, el cliente hoy hace un proceso digital, rápido; y en el caso de Sempli.co puede acceder a mayor flexibilidad en garantías y a un estudio del empresario en sí, lo que permite ver mucho más allá que números o cuadros financieros. Así que no es indispensable contar con vida crediticia de productos financieros, también analizamos los buenos hábitos de pago que se tienen en otros sectores, además de variables no convencionales, que nos permiten entender al empresario como un todo.