

EDICIÓN N°5

Noviembre 2021

Boletín
Comunidad
Pyme
Bancoomeva



VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

Bancoomeva S.A. Entidad Bancaria.

En Coomeva, ¡cooperamos con las mipymes de nuestros asociados!

Uno de los grupos más golpeados por la pandemia ha sido el de los micro y pequeños empresarios. Según Confecámaras, el 33% de las mipymes colombianas ha disminuido su personal, el 65,2% bajó sus ventas y de estos, el 29,5% registró caídas en sus ingresos por encima del 80%. A la pandemia se sumó los negativos efectos del Paro Nacional ocurrido en abril y mayo de 2021, con más de 40.000 empresas cerradas de forma parcial o temporal.

Conscientes de lo anterior, en Coomeva volcamos nuestro paquete de 37 alivios de Sexta Generación, con recursos destinados por \$25.914 millones, con un fuerte componente de apoyo para la reactivación y recuperación de las mipymes de nuestros asociados.



Marco Antonio Rizo
Gerente de la Comunidad de Asociados
Coomeva Cooperativa

Impulsamos la reactivación de las mipymes

En Coomeva, destinamos este año más de \$1.200 millones para brindar alivios económicos y apoyo para la reactivación de empresas de nuestros asociados. A través de la Fundación Coomeva y de Bancoomeva, a octubre de 2021 logramos llevar estos beneficios a 4.847 asociados emprendedores y empresarios, con \$815 millones ejecutados.

A la fecha, 721 microempresarios han recibido diagnóstico integral de sus negocios de manera gratuita, así como asesoría en marketing digital, enfoque estratégico y optimización financiera, a través del Programa de Acompañamiento Individual con la Fundación Coomeva, que además les brindó acceso a capital de trabajo con líneas de crédito especiales, desembolsando hasta el momento \$552 millones a 168 asociados empresarios.

Pusimos también nuestro enfoque en una oferta abierta de talleres en temas estratégicos para superar la crisis actual, y programas de optimización de sus recursos disponibles. Dado el perfil de nuestros microempresarios asociados y la compleja situación que atraviesan estos sectores, abrimos una feria virtual para apoyar la reactivación económica de empresas turísticas y gastronómicas. Apelamos a la fuerza de la cooperación y la solidaridad de la comunidad de nuestros asociados, promoviendo la compra y venta de productos y servicios de turismo y gastronomía, con beneficios especiales y bonos de descuento en alianza con Coomeva Recreación y Turismo. Así contribuimos a dinamizar sus ventas, a hacer visibles las mipymes hacia nuevos clientes y mercados, al posicionamiento de sus marcas y a dar a conocer sus portafolios de productos y servicios.

Networking y herramientas digitales

La nueva normalidad originada por la pandemia ha acelerado la digitalización de la vida cotidiana y particularmente la vida de las empresas -se calcula que hasta en un 70%- , quienes se han tenido que enfrentar rápidamente a los desafíos del mundo virtual.

En el sexto paquete de alivios para nuestros asociados, tomamos en consideración este hecho y creamos el programa “Generación digital para asociados empresarios”, con el que brindamos herramientas de uso fácil y práctico para adentrarse al mundo digital, en especial en relación con marketing digital y redes sociales, buscando apoyarlos en el posicionamiento de marca e incremento de sus ventas. Y para hacer este alivio más integral, acompañamos a nuestros asociados con subsidios de hasta \$200.000 para realizar su pauta digital en las redes, apoyados por un experto en marketing digital. Hasta el momento, 120 microempresarios se han beneficiado de subsidios por \$19 millones.

Ampliamos además los espacios colaborativos virtuales gratuitos para el networking y la interacción comercial por clústeres -turismo, salud, alimentos y bebidas, tecnología y otros- donde los microempresarios se conectan con clientes o proveedores, generan nuevas oportunidades de negocios, amplían sus contactos y construyen alianzas estratégicas.

Red Cooperamos

Los jóvenes han sido también un grupo vulnerable a los efectos de la pandemia, pues se redujeron sus oportunidades de empleo e incluso de educación. Inspirados en el poder de la cooperación, desarrollamos el programa de acompañamiento y formación comercial, que les ofrece formación virtual en ventas y los orienta para trabajar en sinergia con la Comunidad de Asociados de Coomeva, vinculando a nuevas personas a la Cooperativa mediante la Red Cooperamos y logrando con ello, generar sus propios ingresos.

Seguimos acompañándolos

Los asociados microempresarios también recibieron apoyo en otras necesidades típicas del día a día de los negocios, como cerrajería por emergencia, instalación de iluminación o instalación de estantería.

En Coomeva seguimos cooperando para la reactivación de nuestros empresarios, pues como lo ha dicho nuestro Presidente Ejecutivo, el doctor Alfredo Arana Velasco, “en estos tiempos de pandemia, como sociedad y como comunidad cooperativa es cuando más debemos reconocer y apoyar a nuestros emprendedores”.

En Coomeva, ¡cooperando somos más fuertes!



Claves para solicitar un crédito **PYME**

La pequeña y mediana empresa en Colombia ha enfrentado durante el 2020 y lo corrido del 2021 situaciones adversas tales como la pandemia, paros nacionales y un año preelectoral, entre otros, lo cual causa volatilidad en los mercados y cambios en la economía.

Lo anterior ha aumentado las inquietudes sobre los aspectos que están teniendo en cuenta las entidades financieras al momento de estudiar y aprobar créditos. Las siguientes claves resumen las variables que se contemplan en el momento de evaluación y decisión de otorgamiento, así como los criterios que conlleva cada una:



Adriana Rodríguez Forero
Gerente Nacional de Crédito
Bancoomeva

Capacidad de adaptación a las fluctuaciones del mercado

Ante momentos críticos, las empresas deben actuar rápidamente en el fortalecimiento de sus productos o diversificación de las líneas, revisión de canales y formas de comercialización, tomar oportunidad de mercados nacionales e internacionales, y fortalecer presencia en mercados regionales de buena tendencia. Es importante resaltar que, para muchos tipos de empresa, el tema de E-commerce ha adquirido una importante relevancia y, por ende, se mide la velocidad con la cual lo están incorporando como medio para generar dinámica en ventas.

También se tiene en cuenta la capacidad de negociación con sus proveedores y clientes estratégicos, así como la de vinculación de nuevos y la forma que tienen para mitigar las dependencias que puedan existir con ellos.

Conocimiento y versatilidad de los socios o alta gerencia

En este aspecto se mide si los socios o la alta dirección cuentan con la experiencia, habilidad y oportunidad en reorientar la estrategia de la empresa cuando así se requiera. Igualmente, en cuanto a la permanencia de una empresa en el tiempo, es fundamental identificar la experiencia de los socios, cómo se están realizando los relevos generacionales, si es una empresa de manejo familiar y quiénes de sus integrantes están involucrados, si existe alta dependencia administrativa y si las personas encargadas de la dirección cuentan con los conocimientos que se requieren para los nuevos retos que impone el mercado.

Manejo financiero durante las etapas adversas

Esta clave se resume en la habilidad que tiene una Pyme para defender su rentabilidad, caja y ciclos operativos a pesar de una posible contracción temporal en la demanda de sus productos y servicios o cualquier otro cambio en el sector. Por ejemplo, durante los tiempos de pandemia se pudo evidenciar que muchas empresas migraron rápidamente a esquemas de teletrabajo que les permitió controlar sus gastos administrativos, actuaron oportunamente en la toma de alivios ofrecidos por parte de entidades financieras o del gobierno, negociaron ágilmente plazos y condiciones con aliados estratégicos y la banca para adaptar sus flujos de caja, etc.

El adecuado manejo financiero también se ve reflejado en mantener, independiente de las crisis, buenos hábitos de pago realizando con antelación acuerdos con proveedores y financiadores para no caer en incumplimiento.

Capacidad de pago esperada

La pregunta que enmarca este criterio es “¿cómo va la empresa?”, de acuerdo con ello se revisa si con las ventas y márgenes actuales, así como con el sano comportamiento de sus indicadores de actividad y apalancamiento, se pueden cubrir nuevas obligaciones financieras.

Por lo tanto, es importante informar el ritmo actual de ingresos, la perspectiva de nuevos proyectos o negocios y cómo está logrando todo lo anterior sin afectar la rentabilidad y eficiencia.

Compromiso de los socios

Como premisa, las entidades financieras tienen mayor credibilidad en una Pyme si sus socios se comprometen personal y solidariamente con las obligaciones adquiridas. Lo anterior, basado en dos aspectos fundamentales:

- Las empresas no existen por sí solas pues son el reflejo de las decisiones y actuaciones de las personas naturales propietarias.
- Si un dueño de una empresa tiene plena convicción de las estrategias que está llevando a cabo, así como de sus resultados, no debería tener inconvenientes en comprometer su patrimonio personal.

Fuentes de pago y coberturas ofrecidas

Las entidades financieras buscan tener con sus clientes relaciones de largo plazo y de riesgo controlado. Por lo tanto, aumentan las probabilidades de aprobación y monto cuando las empresas redireccionan los flujos de sus clientes para que vayan directamente a la entidad con el objeto final de cubrir las cuotas de los créditos.

Las garantías siguen siendo un componente importante, ya sea para cubrir riesgos identificados de la empresa dentro del desarrollo de su negocio o para cubrir financiaciones que requieren plazos más largos tales como proyectos, ampliaciones, inversiones en activos fijos, entre otros.

En términos generales, es importante no olvidar que la PYME debe mostrar su talento, visión, adaptabilidad, permanencia y viabilidad de su negocio en el mercado.



PAP Empresarial: el aliado incondicional para tu crecimiento

Con tu **Plan de Ahorro Programado** puedes financiar un proyecto de mejoramiento o cubrir un gasto imprevisto no presupuestado.

Alcanza tus proyectos, cumple tus obligaciones, invierte o realiza provisiones, ahorrando desde **\$50.000** por un periodo mínimo de **6 meses**, con **excelentes rendimientos y tasas preferenciales**.

Características:



Puedes incrementar el ahorro con **abonos extras**, cuando lo requieras.



Debita automáticamente la cuota de PAP desde tu cuenta de ahorros.



Con la cancelación del PAP, el dinero puede ser **abonado a una cuenta o pagado en cheque**.

CONOCE MÁS AQUÍ 

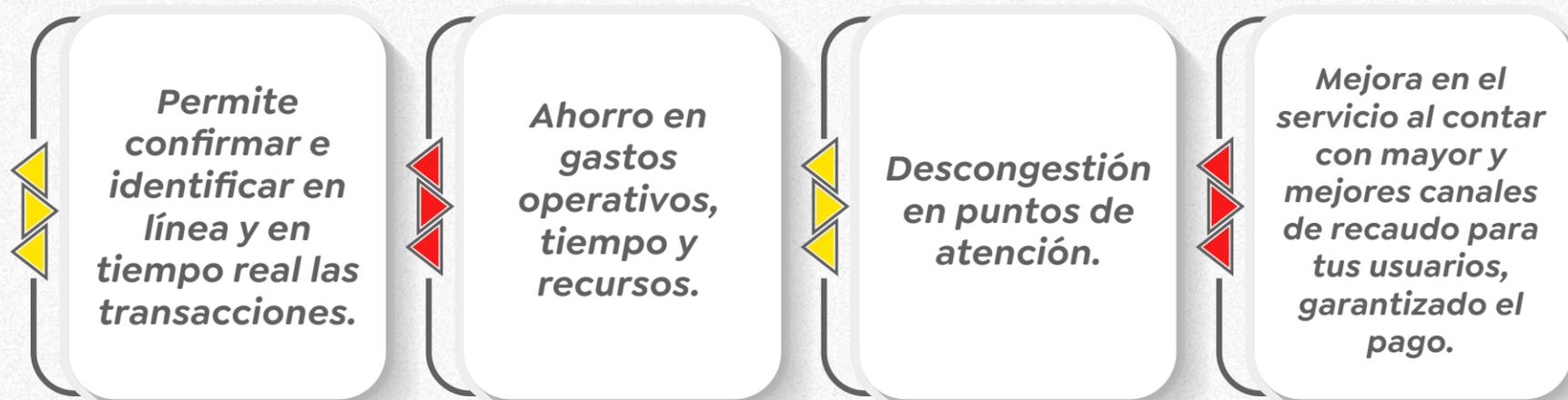
Recauda tus facturas por internet sin necesidad de tener **página web**



El **Portal de Pagos Bancoomeva** es una solución que permite a tu empresa recaudar por internet a través de la página web del Banco en nuestro portal de pagos.

De esta manera, tus clientes ingresan al sitio web y realizan sus pagos a través de **PSE** y **Tarjeta de Crédito**.

Beneficios:



CONÓCELO AQUÍ



Dale mayor visibilidad a tu negocio con tu Tarjeta Bancoomeva Visa Empresarial



Saca el máximo partido a tu presupuesto en publicidad para tu negocio, adquiere un mes de Google Ads gestionados por Kliken pagando con tu **Tarjeta Bancoomeva Visa Empresarial** y recibe:



El segundo mes gratis igualando tu inversión, hasta un máximo de USD \$75.

- **Acceso a la plataforma de Kliken, a tus conocimientos y a tu equipo de soporte:** configurar y gestionar su campaña es fácil, ¡no se necesita experiencia! Crea tu campaña en apenas 10 minutos.
- **Optimización del gasto diario** en publicidad.
- **Más visitas** dirigiendo el tráfico a tu sitio web o llamadas a tu negocio.
- **Exención de los gastos de gestión durante los 3 primeros meses** y, a partir de entonces, una tarifa básica de USD \$15.



Impulsa tu negocio con Tarjeta Bancoomeva Visa Empresarial

CONOCE MÁS >

Aplican Términos y Condiciones disponibles en visa.com.co

Bancoomeva S.A. Entidad Bancaria.



CONFERENCIA: DISCURSO EMPRESARIAL. **CÓMO GENERAR DESDE TU MARCA CONVERSACIONES ATRACTIVAS CON LOS CLIENTES**

Descubre los mejores modos para comunicarte con tus clientes, captando su atención a través de tu marca.

 **Fecha:** miércoles 17 de noviembre.

 **Hora:** 6:00 p.m.

INSCRÍBETE AQUÍ 

Realiza este programa para obtener 200 **pinos** en el Programa Lealtad.



CONFERENCIA CON SANDRA PINZÓN: SISTEMA DE GESTIÓN BASURA CERO COMO HERRAMIENTA PARA LA ECONOMÍA CIRCULAR DE TU EMPRESA

Descubre una importante herramienta que te ayudará en el fortalecimiento de la gestión integral de residuos para alcanzar la excelencia ambiental.

 **Fecha:** jueves 18 de noviembre.

 **Hora:** 11:00 a.m.

INSCRÍBETE AQUÍ 

o míralo por radio.comeva.com.co

Realiza este programa para obtener 200 **pinos** en el Programa Lealtad.



NETWORKING EMPRESARIAL VIRTUAL PARA NEGOCIOS VERDES: IMPULSANDO LA SOSTENIBILIDAD CON ALIADOS ESTRATÉGICOS

Genera una sólida red de contactos efectivos para impulsar alianzas, desarrollar negocios y posicionar tu empresa.

 **Fecha:** jueves 18 de noviembre.

 **Hora:** 4:00 p.m.

INSCRÍBETE AQUÍ 

Realiza este programa para obtener
200 **pinos** en el Programa Lealtad.



TALLER CON JULIÁN SANTA: DEJE DE VENDER Y COMIENZE A PERSUADIR

Aprende cuáles son los principios de la persuasión y aplícalos en tu gestión comercial y empresarial.

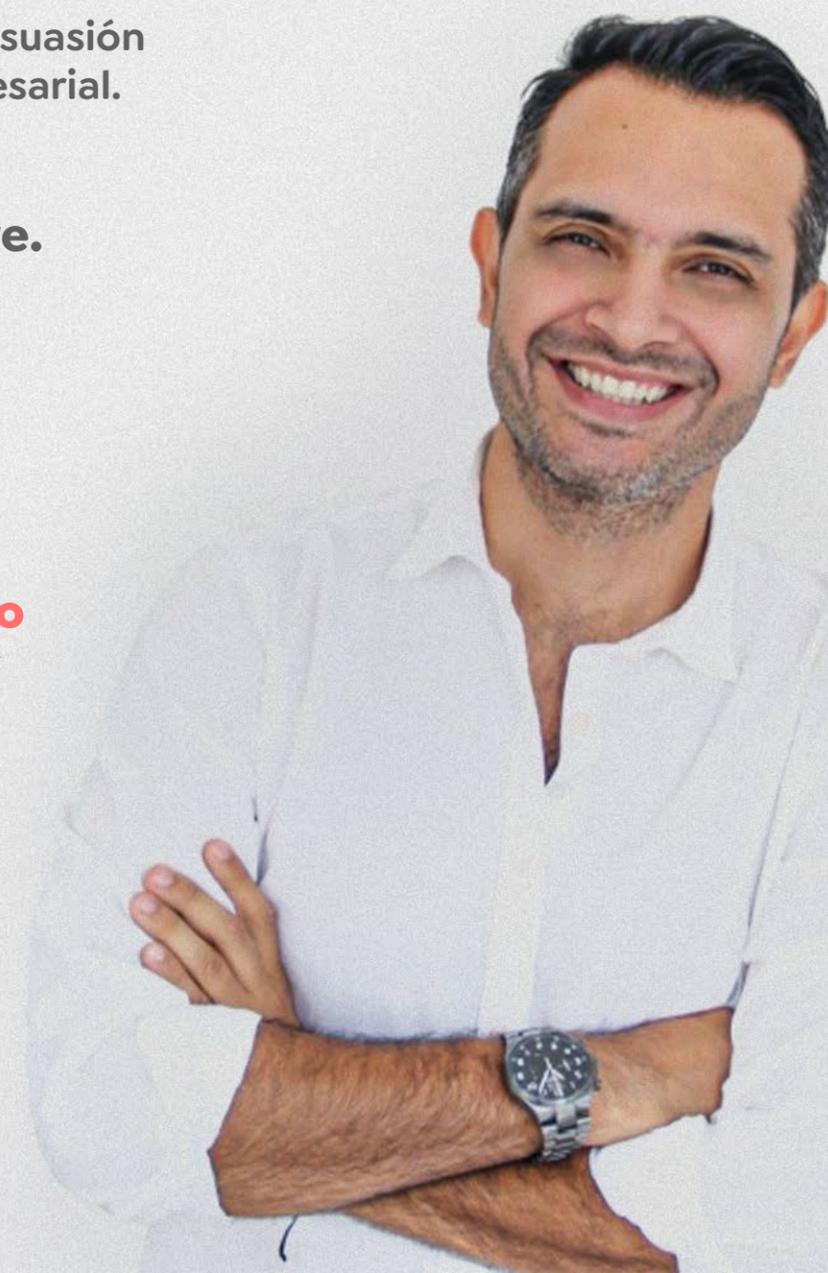
 **Fecha:** viernes 19 de noviembre.

 **Hora:** 10:30 a.m.

INSCRÍBETE AQUÍ 

o míralo por radio.comeva.com.co

Realiza este programa para obtener
200 **pinos** en el Programa Lealtad.



CONFERENCIA: BUENAS PRÁCTICAS PARA EL SISTEMA FAMILIA-EMPRESA, ¿CÓMO LOGRAR LA ARMONÍA FAMILIAR Y EL ÉXITO EMPRESARIAL?



Adopta prácticas de gestión y convivencia que te permitan mediar entre las exigencias familiares y los compromisos empresariales.

 **Fecha:** lunes 22 de noviembre.

 **Hora:** 5:00 p.m.

INSCRÍBETE AQUÍ 

o míralo por radio.comeva.com.co

Realiza este programa para obtener 200 **pinos** en el Programa Lealtad.

TALLER: MARKETING DIGITAL, CÓMO ELEGIR REDES SOCIALES EN LAS QUE DEBERÍA ESTAR MI NEGOCIO

Aprende a escoger estratégicamente las redes sociales que más se adapten a tu negocio para poder llegar a tu público objetivo.

 **Fecha:** lunes 29 y martes 30 de noviembre.

 **Hora:** 5:00 p.m.

INSCRÍBETE AQUÍ 

o míralo por: edufundacioncomeva.com/aula

Realiza este programa para obtener 200 **pinos** en el Programa Lealtad.

CONFERENCIA: ANALIZANDO LA CONYUNTURA Y PROSPECTIVA ECONÓMICA NACIONAL Y REGIONAL



Conoce los distintos factores contextuales de la región y el país que influyen en las perspectivas de crecimiento de las empresas para el año 2022.

 **Fecha:** martes 30 de noviembre.

 **Hora:** 5:00 p.m.

INSCRÍBETE AQUÍ 

o míralo por radio.comeva.com.co

Realiza este programa para obtener 200 **pinos** en el Programa Lealtad.

