

¿Hacia dónde va la industria de *leasing* en el mundo? Lecciones para Colombia

• A nivel internacional, las empresas que buscan aumentar su productividad mediante la adquisición de activos, sin incurrir en mayores desembolsos de capital, utilizan el *leasing* más que cualquier otro producto financiero. En Colombia este producto es el segundo mecanismo de financiación y ocupa la cuarta posición en el *ranking* de productos de todo el sector financiero.

• El *leasing* se configura como un producto financiero a la medida de cada cliente, pues la estructuración de los planes de pago le permite ajustarse a las necesidades de cada empresa al contar con periodos de anticipos y modalidades de amortización (gradientes) que se adecuan al modelo financiero y a los flujos de caja de cada compañía. Además, en el análisis de riesgo de estas operaciones, generalmente las entidades financieras tienen en cuenta el nivel de riesgo del cliente y del activo, por lo que, al ser menor, la entidad puede ofrecer menores tasas de interés e incluso un mayor apalancamiento sobre el activo de capital.

• La industria de *leasing* en los países europeos y en Estados Unidos se ha concentrado en la financiación de equipos industriales y vehículos, especialmente en equipos de comunicación, computadores, equipos médicos y vehículos de carga. Incluso, en estos países las compañías financiadoras de activos han buscado perfilar el portafolio de productos y su estructuración misma de la forma más flexible posible. Esto permite abordar rápida y eficazmente las necesidades, tanto de sus clientes como de los proveedores de los activos, cuya base está en los modelos de economía circular y medioambientalmente sostenibles.

• En Colombia, el *leasing* aún no es percibido completamente como un aliado estratégico de las empresas públicas y privadas en la financiación de sus activos y no ha alcanzado su nivel de crecimiento potencial. Por eso, Asobancaria ha adelantado proyectos con el fin de aumentar el conocimiento de diferentes actores respecto a la naturaleza, calidades y beneficios del *leasing*. Además, es necesario un marco regulatorio más claro y flexible en esta materia, de manera que genere seguridad y tranquilidad en todos los frentes y fases clave de estas operaciones.

16 de marzo de 2020

Director:

Santiago Castro Gómez

ASOBANCARIA:

Santiago Castro Gómez
Presidente

Alejandro Vera Sandoval
Vicepresidente Técnico

Germán Montoya Moreno
Director Económico

Para suscribirse a nuestra publicación semanal Banca & Economía, por favor envíe un correo electrónico a bancayeconomia@asobancaria.com

Visite nuestros portales:

www.asobancaria.com
www.yodecidomibanco.com
www.sabermassermas.com

¿Hacia dónde va la industria de *leasing* en el mundo? Lecciones para Colombia

Para aquellos empresarios que, en el corto o mediano plazo, buscan materializar sus proyectos de inversión en activos productivos y así aumentar la eficiencia y productividad de su negocio, cobra vital importancia entender y analizar las tendencias de desarrollo futuro, a nivel internacional y local, tanto del mercado de tales activos como del abanico de posibilidades que tienen para financiar su proyecto.

El sector financiero colombiano ofrece diversas posibilidades para financiar los proyectos de inversión, ya sea a través de crédito tradicional o *leasing*. Este último, no obstante, es poco utilizado. Según cifras de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), en octubre de 2019 la cartera total¹ del sector financiero –que ascendió a \$500,7 billones de pesos– se concentró principalmente en: (i) crédito corporativo (16,3%), (ii) crédito hipotecario (11,8%), (iii) crédito a través de libranza (10,9%), (iv) *leasing* (10,7%, equivalente a \$53,8 billones de pesos), (v) crédito de libre inversión (8,7%) y (vi) tarjetas de crédito (6,1%).

Sin embargo, en los países europeos y en Estados Unidos, el mecanismo de financiación de activos más utilizado es el *leasing*, no el crédito tradicional. En efecto, de acuerdo con informes de Equipment Leasing and Finance Association (ELFA)² y Leaseurope³, las empresas que operan en Estados Unidos y Europa utilizan más el *leasing* que los demás productos financieros para adquirir o usar los activos de capital necesarios para aumentar su productividad sin incurrir en mayores desembolsos de capital.

El análisis del desempeño del *leasing* en estos países es, en este contexto, imperativo para extraer lecciones claves para el desarrollo futuro de esta industria en Colombia, y así lograr que este no solo resulte relevante como lo es en estos países, sino que logre ser percibido en el sector público y privado como un aliado estratégico para la financiación de activos productivos.

Esta edición de Banca & Economía analiza las principales tendencias del mercado de *leasing* en Estados Unidos y Europa y expone qué le depara el futuro a esta industria con base en la visión estratégica de sus líderes. Posteriormente, analiza los elementos que han hecho de estos países los líderes del mercado de *leasing* a nivel mundial. Finalmente, extrae algunas lecciones para que este producto alcance su crecimiento y desarrollo potencial en Colombia.

¹ Cartera total incluyendo anticipos de *leasing*.

² “Asociación que representa a las compañías y proveedores de servicios financieros en el sector de financiamiento de equipos, cuyos miembros proporcionan el financiamiento que las empresas necesitan para operar y crecer” (Equipment Leasing and Finance Association, ELFA).

³ Federación europea de las agremiaciones de las compañías de *leasing*.

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:

Felipe Noval Acevedo
Daniela Silva Monsalve

El *leasing*: un producto financiero hecho a la medida de cada cliente

Tanto en Estados Unidos como en Europa y Colombia, el *leasing* es una alternativa ideal para financiar la adquisición o arrendamiento a mediano y largo plazo de activos productivos, pues la estructuración de los planes de pago le permite ajustarse a las necesidades y características de cada empresa. Ello se traduce en acceso a periodos de anticipos y modalidades de amortización (gradientes) que se ajusten al modelo financiero y a los flujos de caja de cada compañía. Por otro lado, en el análisis de riesgo de las operaciones de *leasing* generalmente se tiene en cuenta el nivel de riesgo inherente al cliente y al activo, por lo que el riesgo de la operación es menor frente a otro tipo de operaciones de financiación. La entidad financiera, al ser propietaria del activo, puede ofrecer menores tasas de interés, e incluso mayor apalancamiento a su cliente sobre el activo de capital.

En Colombia existen dos tipos de *leasing*: financiero y operativo. En ambos, la entidad financiera (establecimiento bancario o compañía de financiamiento) adquiere un activo productivo⁴ por instrucción de su cliente y es propietaria legal del mismo durante el tiempo que dure el contrato de *leasing*. Por su parte, el locatario se beneficia del uso y goce del activo que escogió a cambio del pago periódico de una suma de dinero, llamado “canon”, y asume las responsabilidades pactadas inicialmente en el contrato y las derivadas de la tenencia del activo.

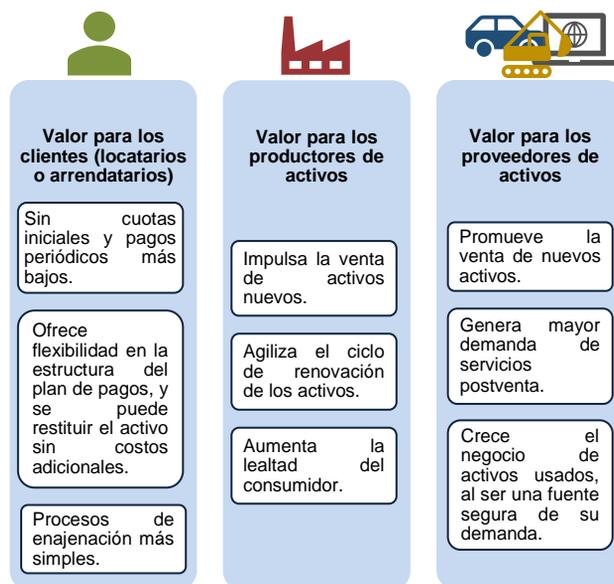
Específicamente, mediante *leasing* financiero se financia la adquisición de activos productivos. Aquí, la entidad financiera le entrega al locatario, en arrendamiento financiero, el activo para su uso y goce durante un plazo convenido a cambio del pago del canon (compuesto por amortización a capital e intereses). En la etapa final de la operación de *leasing*, el locatario podrá (i) ejercer una “opción de compra” u “opción de adquisición” sobre el mismo activo a un precio pactado desde el inicio de la operación –generalmente entre el 1% y el 30% del valor

comercial del bien–, (ii) restituirlo a la entidad financiera o (iii) renovar el contrato de *leasing*.

Por otra parte, el *leasing* operativo facilita el uso y goce de activos productivos, pues, la compañía arrendadora adquiere el activo productivo por instrucción de su cliente solicitante (denominado “arrendatario”) y se lo entrega en arrendamiento durante un plazo convenido a cambio del pago periódico del canon (se paga como contraprestación por la explotación del activo). Al final de la operación, que típicamente es menor a la vida económica del activo, el arrendatario únicamente puede (i) restituirlo (devolverlo) a la compañía arrendadora, (ii) renovar la operación de arrendamiento o (iii) adquirirlo al valor comercial.

Los beneficios más relevantes que el *leasing* brinda a los clientes, productores y proveedores de los activos se resumen en el gráfico 1.

Gráfico 1. Valor agregado del *leasing* para los distintos actores de los mercados



Fuente: KPMG (2017)⁵, modificaciones por Asobancaria.

⁴ En Colombia, los principales activos productivos que las entidades financieras dan en *leasing* financiero y operativo son: inmuebles (para uso diferente de vivienda), maquinaria y equipos industriales, vehículos y equipos de computación. Para más información sobre el *leasing* y el mercado en Colombia acceda a la página en internet <https://www.asobancaria.com/leasing/>.

⁵ KPMG (2017). Excelling in China's auto leasing industry.

Panorama internacional de la industria de *leasing*

En 2018, Europa y Estados Unidos fueron las regiones del mundo que presentaron un mayor aumento en el valor de los nuevos contratos de *leasing* activados en el año, catalogándose como los referentes internacionales en la materia. A nivel de América Latina, Colombia se destaca como el país líder con crecimientos que superan a los demás países de la región en este rubro (Gráfico 2).

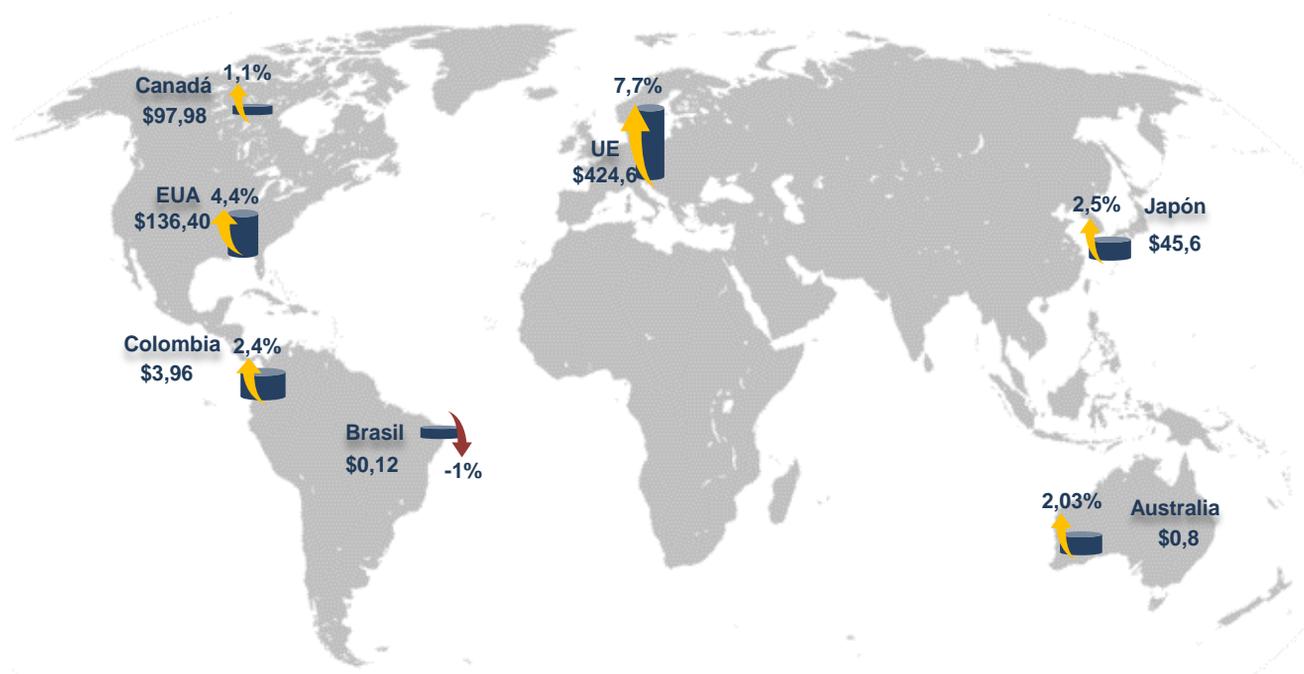
Estados Unidos. De acuerdo con el 2019 Equipment Leasing & Finance Industry Horizon Report⁶, durante la mayor parte del 2018 la economía estadounidense se mostró fuerte al continuar con el proceso más largo de crecimiento económico del país. A este panorama se sumó el aumento de los beneficios tributarios a las

empresas y la transmisión del ciclo alcista de las tasas de interés por parte de la Fed, que completó cuatro aumentos durante el año. Estos elementos desembocaron en una disminución significativa en la propensión a la financiación de la inversión en equipos productivos por parte del sector financiero.

No obstante, la inversión total en equipos industriales y *software* en Estados Unidos tuvo un incremento nominal del 5,9% en 2018, alcanzando los USD\$1,8 trillones, de los cuales aproximadamente el 50% (y el 55% de la inversión del sector privado) fue financiado.

En particular, en 2018 el método más usado por las empresas estadounidenses para adquirir equipos y *software* fue el *leasing* (24%), seguido de líneas de crédito (16%), créditos garantizados (12%) y otras formas de

Gráfico 2. Nuevos contratos de *leasing* activados en 2018 (valor en billones de dólares y crecimiento anual)



Nota: EUA no incluye *leasing* de vehículos de pasajeros

Fuente: Leaseurope 2018 Annual Survey y asociaciones de *leasing* de cada país.

⁶ Equipment Leasing & Finance Foundation, ELFF (2019). 2019 Equipment Leasing & Finance Industry Horizon Report.

financiación (3%)⁷. Además, los activos en los que más se utilizó el *leasing* como mecanismo de financiación fueron equipos de comunicaciones (33% o USD\$43,9 billones), equipos médicos (31% o USD\$31,3 billones), computadores (30% o USD\$35,7 billones) y otras industrias (28% o USD\$68,9 billones) (ver Gráfico 3).

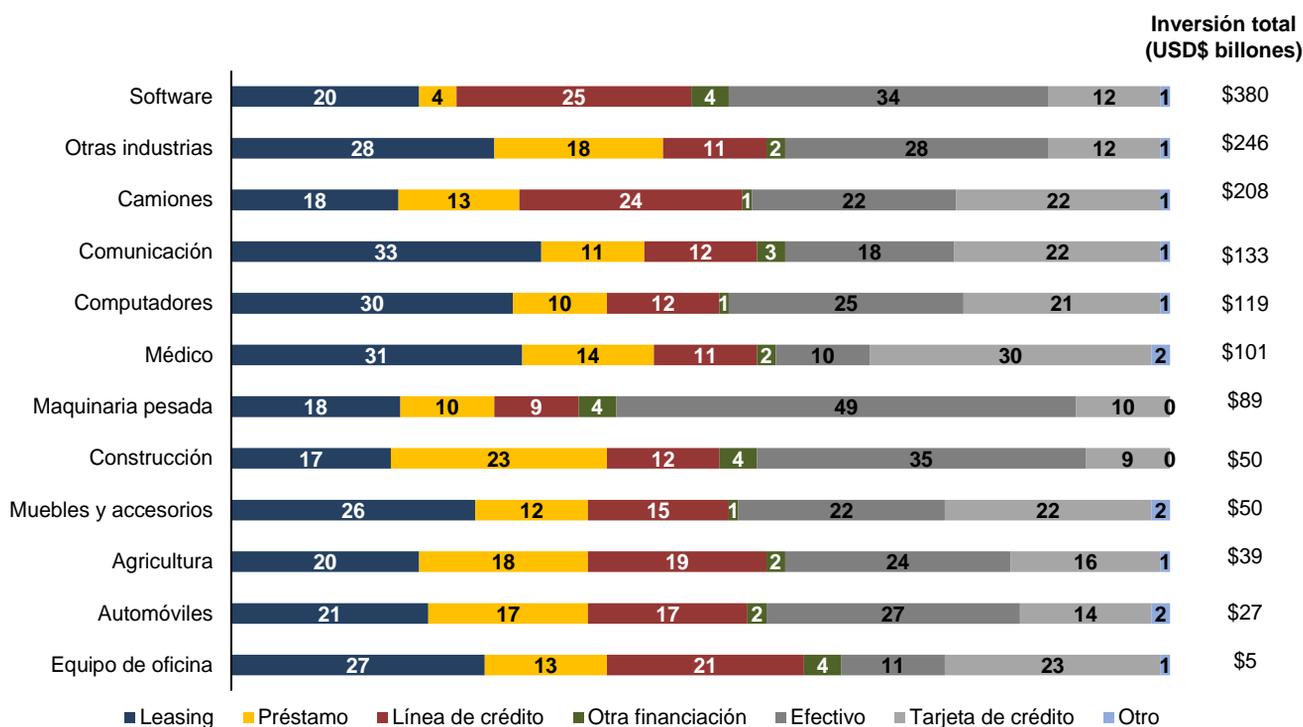
Recientemente, pese a que la economía estadounidense en su conjunto mostró un buen comportamiento durante el 2019, varios indicadores económicos clave se han moderado, e incluso hay evidencia significativa de desaceleración o una eventual recesión a futuro. Sin embargo, de acuerdo con el Foundation-Keybridge Equipment Finance Industry Recession Monitor⁸, si bien no es probable que ocurra una recesión en los primeros seis meses del 2020, existen suficientes señales que

permiten concluir que no sería una sorpresa la ocurrencia de una recesión en la segunda mitad del 2020 o a inicios del 2021, considerando la coyuntura de volatilidad e incertidumbre que los mercados globales han estado atravesando en estos primeros meses del año.

El Gráfico 4 resume brevemente el comportamiento y las tendencias de inversión, financiación y arrendamiento de equipos productivos y software de los principales sectores industriales en Estados Unidos en los próximos seis meses.

Específicamente, se observa que la inversión en la mayoría de los sectores (ferroviario, aeronáutico, construcción, salud) estaría recuperándose, aunque se prevén comportamientos por debajo del promedio

Gráfico 3. Participación de los métodos de financiación utilizados en Estados Unidos por tipo de activo (2018)



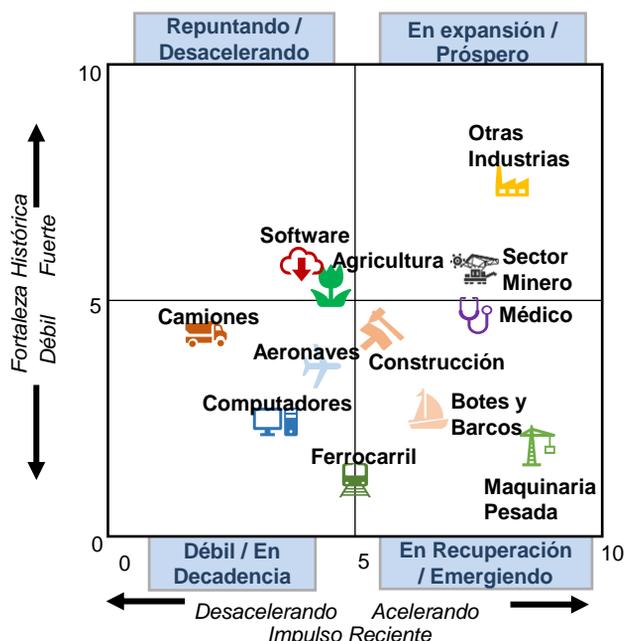
Fuente: ELFF (2019).

⁷ Íbidem.

⁸ Íbidem.

histórico. Por otro lado, se observa que la inversión en equipos industriales, agrícolas y mineros-petroleros presenta una recuperación importante, sin perjuicio que este último pueda verse afectado por la actual reversión en los precios internacionales del crudo.

Gráfico 4. Inversión en equipo y software en Estados Unidos – Momentum Monitor, diciembre de 2019



Fuente: ELFF (2019)⁹

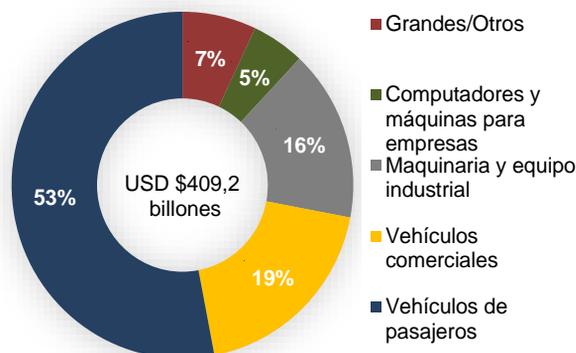
Europa. De acuerdo con Leaseurope¹⁰, en 2018 el valor de los nuevos contratos de *leasing* ascendió a USD\$427,57 billones, registrando un aumento del 7,7% comparado con el año anterior. Además, la cartera de los activos dados en *leasing* en Europa creció cerca del 6,4% y alcanzó los USD\$ 921,30 billones.

Respecto al tipo de activos más financiados, se destacó la participación en el valor de los nuevos contratos de equipos industriales (incluidos los vehículos) del 96%, cerca de USD\$411,63 billones, con un crecimiento anual de 7,9%; el 4% restante se concentró en inmuebles (cerca de USD\$16,6 billones), con un crecimiento anual de 2,5%.

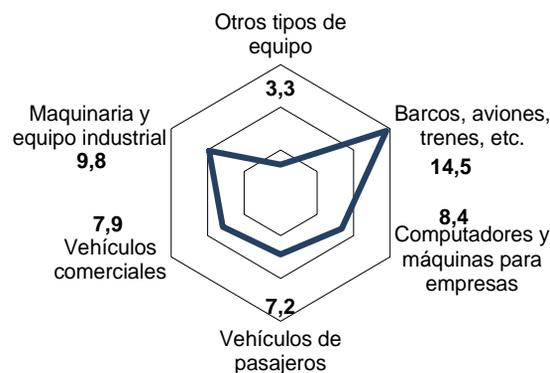
Por otra parte, es importante destacar que la industria europea de *leasing* durante 2018 se concentró en la financiación de equipos industriales, maquinaria y vehículos. De estos, fue sobresaliente el comportamiento de los nuevos contratos de (i) equipos industriales y maquinaria, cuyo monto creció 9,8% y representó el 16% del valor de los nuevos contratos, (ii) vehículos comerciales, cuyo monto aumentó 7,9% y representó el 19% y (iii) vehículos de pasajeros, cuyo monto creció 7,2% y representó el 53% del valor de los nuevos contratos activados (Gráfico 5).

Gráfico 5. Valor nuevos contratos de leasing por tipo de activo en Europa (2018)

5.a. Participación por activo (%)



5.b. Crecimiento anual por activo (%)



Fuente: Leaseurope (2019^a).

⁹ ELFF (2019). Foundation-Keybridge Equipment & Software Investment Momentum Monitor. December 2019. Disponible en <https://www.leasefoundation.org/industry-resources/momentum-monitor/>.

¹⁰ Leaseurope (2019a). Key facts and figures 2018. Disponible en http://www.leaseurope.org/uploads/documents/LeaseuropeFF_18.pdf.

Ahora bien, en el segundo trimestre de 2019¹¹ se observó un deterioro generalizado en el desempeño financiero de las empresas europeas de *leasing*. Sin embargo, comparado con el registro del segundo trimestre de 2018, el valor de nuevos contratos activados en el segundo trimestre de 2019 se mantuvo relativamente estable, con un descenso moderado de 0,5% y totalizando USD\$32,09 billones; caso contrario de la cartera total, que continuó su tendencia al alza al registrar un crecimiento anual del 3,4%.

Con base en estos resultados del segundo trimestre de 2019, se espera que la actividad comercial de *leasing* en Europa haya presentado un comportamiento similar y con tasas de crecimiento estables en todo el 2019 con respecto al 2018. No obstante, las expectativas de crecimiento económico de la Unión Europea se han moderado con base en el debilitamiento de la industria manufacturera interna, del comercio internacional y de la confianza en el mercado; factores que pudieron verse afectados por las tensiones comerciales, el bajo nivel del precio del petróleo y la constante incertidumbre en los mercados a nivel global.

¿Hacia dónde va la industria de *leasing* en los países líderes?

Como se señaló, la industria de *leasing* en los países líderes se ha concentrado en la financiación de equipos industriales y vehículos, especialmente de equipos de comunicación, computadores, equipos médicos y vehículos de carga. Este hecho es especialmente relevante, pues tales activos tienen de tres a cinco años de vida útil y requieren mantenimientos periódicos, tanto preventivos como correctivos.

A este panorama se suma la dinámica cambiante de los modelos de negocio, donde la mayoría se dirige hacia modelos de economía circular y medioambientalmente sostenibles, y cuya rapidez y complejidad aumenta al incorporar elementos que les permiten a las empresas estar a la vanguardia en el uso de los más recientes avances tecnológicos¹².

Es por ello que la industria de *leasing* en los países líderes ha buscado perfilar el portafolio de productos y su estructuración misma de la forma más flexible posible, que permita abordar las necesidades, tanto de sus clientes como de los proveedores de los activos, de manera rápida y eficaz. La base para que todo ello sea posible está en los atributos del *leasing*, pues resulta ser una herramienta útil para robustecer las capacidades tecnológicas y productivas de las empresas sin que estas tengan que incurrir en gastos excesivos y frecuentes derivados de los cambios que se apliquen al modelo organizacional y de negocio.

Por ejemplo, con el fin de generar mayor valor a sus clientes, compañías de financiación de activos, como DLL Financial Solutions Partner, se han enfocado en brindar soluciones financieras basadas en activos para diferentes industrias gracias a alianzas con proveedores de activos. De esa manera, se combina un amplio conocimiento de cada industria para proveer soluciones que abarcan el ciclo de vida de los activos especializados, incluyendo su financiación.

De esa manera, se abre un abanico de oportunidades para la financiación de activos, pues el producto financiero se centra en la solución particular que necesita el cliente y en su experiencia durante el tiempo que dure la operación. Este tipo de estrategias va en línea con las expectativas de los clientes, las cuales cada vez están más centradas en lograr un objetivo y enfocar sus esfuerzos en la utilización eficiente de los activos de capital, no en conseguir el capital suficiente para comprar los activos que más se ajusten a su modelo de producción y en cómo disponer de los mismos cuando cumplan su vida útil.

Adicionalmente, se espera que emerjan nuevos mercados y se amplíen otros ya existentes. Este es el caso de la oportunidad que supone la financiación de la tecnología de la Industria 4.0. Un estudio realizado por Research and Markets¹³ indicó que se espera que el tamaño de este mercado ascienda a USD\$214 billones en 2023 y en la década de 2030 llegue a más de USD\$1 trillón. En efecto,

¹¹ Leaseurope (2019b). Leaseurope index latest results: Q2 2019. Disponible en <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/press-releases/pr190926%20-%20Leaseurope%20Index%20Q2%202019.pdf>.

¹² Para ahondar en el rol de la industria de *leasing* en combatir la obsolescencia tecnológica a partir de la servitización véase la Edición 1200 de la Semana Económica publicada por Asobancaria: <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/semana-economica-edicion-1200-final-min.pdf>.

¹³ Research and Markets (2018). Industry 4.0 Market & Technologies – 2018-2023. Disponible en https://www.researchandmarkets.com/research/99zlkw/global_industry_4?w=12.

los fabricantes de equipos y tecnología esperan que sus ventas aumenten entre el 25% y el 35% en los próximos cinco años si se ofrecen estos activos a través de *leasing*, pues podría necesitarse la financiación de un simple equipo o la renovación de una fábrica completa¹⁴.

Muchos esfuerzos se han hecho con el fin de lograr la digitalización del proceso de originación de las operaciones de *leasing*, mediante la firma digital de los contratos. Asimismo, se ha buscado la automatización a través de *eContracts* y la aplicación de Inteligencia Artificial con el fin de mejorar la experiencia del cliente desde el momento de la originación y hacer más eficiente la gestión del riesgo de la operación.

Lecciones para Colombia

En Colombia, el *leasing* ha operado desde mediados de la década de 1970; sin embargo, su potencial de crecimiento y relevancia está aún por alcanzarse, para convertirse en un aliado estratégico de todos los actores del mercado: el Estado colombiano, los clientes finales (sector público y privado) y los proveedores de activos.

En particular, actualmente existen varios elementos que han diezmando en los últimos años el desarrollo del *leasing* en el país, y que en Estados Unidos y Europa se superaron gracias al entendimiento generalizado de la esencia y naturaleza jurídica del *leasing*. Entre estos se destacan:

1. Poco conocimiento de la naturaleza, calidades y beneficios del *leasing* por parte de sus clientes potenciales (empresas y personas), de las entidades públicas que tienen injerencia en el funcionamiento del *leasing*, incluso, de proveedores de los activos.
2. Ineficiencias operativas, derivadas del desconocimiento de las características particulares y operatividad del producto por parte de terceros que participan en alguna fase de la operación –según el activo y su procedencia, pueden darse en su registro inicial o final, en la nacionalización del activo, en el traspaso de propiedad al locatario, entre otras–, razón por la cual las operaciones de *leasing* tienden a dilatarse en su tiempo de ejecución.

3. Inseguridad jurídica, pues en Colombia el marco regulatorio no es tan claro en materia de *leasing*, de manera que genere seguridad y tranquilidad en todos los frentes y fases clave de las operaciones de *leasing*. Esto se evidencia, por ejemplo, en aspectos tan relevantes como la delimitación de la responsabilidad de los locatarios o arrendatarios derivada de la tenencia de los activos.

Con el fin de que el *leasing* sea tan relevante y estratégico en Colombia como en el resto del mundo, Asobancaria ha adelantado planes concretos en varios frentes para fortalecer el desarrollo del *leasing*, iniciando con el fortalecimiento del conocimiento sobre el producto por parte de sus potenciales clientes (personas naturales y jurídicas), proveedores de activos y el Estado mismo.

Por otro lado, la industria colombiana de *leasing* se ha ido adaptando a las necesidades de las empresas, pues las entidades financieras han fortalecido su conocimiento específico de los activos que se dan en *leasing* y de su respectivo mercado, lo cual ha hecho más eficiente y rápida la gestión en todas las etapas de estas operaciones.

Evidentemente, aún queda mucho camino por recorrer en la digitalización de todo el sistema de operaciones financieras, dado que el proceso de transformación digital de la economía del país apenas comienza y la mayoría de los sectores económicos aún se encuentra en la fase exploratoria y de planeación de su digitalización.

En ese sentido, un elemento clave para que todos los actores de la economía puedan adaptarse a los cambios constantes y a la dinámica de los mercados estriba en que el país cuente con un marco regulatorio lo suficientemente claro pero flexible, que permita la implementación de proyectos de inversión para innovar parte del ecosistema mediante la digitalización de cualquier tipo de procesos y operaciones.

Conclusiones y consideraciones finales

A nivel internacional, las empresas que buscan aumentar su productividad sin incurrir en mayores desembolsos de capital en la adquisición de activos productivos utilizan

¹⁴ Siemens Financial Services (2020). Financing Industry 4.0. Recuperado el 21 de enero de 2020 de <https://new.siemens.com/global/en/company/stories/industry/financing-industry-4-0.html>.

más el *leasing* que el resto de productos financieros. Esto es así gracias a que se configura como un producto financiero a la medida de cada cliente, pues la estructuración de los planes de pago le permite ajustarse a las necesidades de cada empresa. Esto se traduce en acceso a periodos de anticipos y modalidades de amortización (gradientes) que se ajusten al modelo financiero y a los flujos de caja de cada compañía.

Sin embargo, en Colombia el *leasing* aún no es percibido completamente como un aliado estratégico de las empresas públicas y privadas en la financiación de sus activos y no ha alcanzado su nivel de crecimiento potencial debido a (i) el poco conocimiento del público en general de su naturaleza, calidades y beneficios que brinda a sus usuarios, (ii) las ineficiencias operativas derivadas del mismo desconocimiento por parte de terceros que participan en alguna fase de la operación y (iii) la falta de claridad jurídica en aspectos tan relevantes como la delimitación de la responsabilidad de los locatarios o arrendatarios derivada de la tenencia de los activos, lo cual genera inseguridad jurídica en el negocio.

Bajo este diagnóstico, Asobancaria ha liderado planes concretos en dichos frentes, iniciando con el fortalecimiento del conocimiento sobre el producto por parte de sus potenciales clientes (personas naturales y jurídicas), proveedores de activos y el Estado mismo. En adelante, seguiremos comprometidos en desarrollar estrategias que fortalezcan el *leasing* como herramienta potencial para impulsar la inversión en las distintas industrias y contribuir al desarrollo de nuestra economía.

Colombia Principales indicadores macroeconómicos

	2015	2016	2017					2018					2019*
	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
Producto Interno Bruto**													
PIB Nominal (COP Billones)	804,7	863,8	920,2	231,1	234,3	248,8	264,3	978,5	246,5	255,7	270,9	289,3	1062,3
PIB Nominal (USD Billones)	255,5	287,0	308,4	83,1	79,9	83,7	81,3	301,1	77,6	79,7	78,3	88,3	324,2
PIB Real (COP Billones)	804,7	821,5	832,6	197,7	207,8	214,9	233,5	854,0	203,4	215,1	222,1	241,3	882,0
PIB Real (% Var. interanual)	3,0	2,1	1,4	1,7	2,9	2,8	2,6	2,6	3,2	3,3	3,5	3,4	3,3
Precios													
Inflación (IPC, % Var. interanual)	6,8	5,7	4,1	3,1	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,4	3,8	3,8	3,8
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	5,2	5,1	5,0	4,1	3,8	3,7	3,5	3,5	3,3	3,2	3,3	3,3	3,4
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	3149	3010	2984	2780	2931	2972	3250	3250	3175	3206	3462	3277	3277
Tipo de cambio (Var. % interanual)	31,6	-4,4	-0,9	-5,5	-3,5	1,2	8,9	8,9	14,2	9,4	16,5	0,8	0,8
Sector Externo (% del PIB)													
Cuenta corriente	-6,3	-4,2	-3,3	-3,5	-3,9	-3,8	-4,4	-3,9	-4,5	-3,5	-4,9	-4,2	-4,3
Cuenta corriente (USD Billones)	-18,6	-12,0	-10,2	-2,8	-3,3	-3,2	-3,7	-13,0	-3,5	-2,8	-4,0	-3,5	-13,8
Balanza comercial	-6,2	-4,5	-2,8	-1,8	-2,6	-2,7	-3,5	-2,7	-3,4	-3,1	-4,9	-3,7	-3,8
Exportaciones F.O.B.	15,7	14,8	15,4	15,8	16,4	16,2	16,4	16,2	16,3	17,4	15,9	15,5	16,2
Importaciones F.O.B.	21,9	19,3	18,2	17,7	19,1	18,9	20,0	18,9	19,7	20,5	20,8	19,1	19,9
Renta de los factores	-2,0	-1,8	-2,7	-3,7	-3,5	-3,4	-3,6	-3,5	-3,4	-3,2	-2,8	-3,4	-3,2
Transferencias corrientes	1,9	2,1	2,1	2,0	2,2	2,3	2,7	2,3	2,3	2,8	2,8	2,8	2,7
Inversión extranjera directa (pasivo)	4,0	4,9	4,4	2,5	4,6	3,3	3,4	3,5	4,3	5,2	4,0	4,4	4,5
Sector Público (acumulado, % del PIB)													
Bal. primario del Gobierno Central	-0,5	-1,1	-0,8	-0,3	-1,1	-1,9	-0,3	-0,3	-0,6	-2,0
Bal. del Gobierno Central	-3,0	-4,0	-3,6	-0,6	-1,5	-3,0	-3,1	-3,1	0,0	-2,4
Bal. estructural del Gobierno Central	-2,2	-2,2	-1,9	-1,9	-1,5
Bal. primario del SPNF	-0,6	0,9	0,5	0,5	0,8	0,7	0,2	0,2	1,0	-2,2
Bal. del SPNF	-3,4	-2,4	-2,7	0,0	-0,5	-1,8	-2,9	-2,9	0,4	1,0
Indicadores de Deuda (% del PIB)													
Deuda externa bruta	38,2	42,5	40,0	38,1	38,1	38,4	39,7	39,7	41,6	41,5	42,0	42,7	42,0
Pública	22,6	25,1	23,1	22,1	21,8	21,8	21,9	21,9	23,1	22,6	22,6	22,7	22,8
Privada	15,6	17,4	16,9	16,1	16,3	16,5	17,7	17,7	18,5	18,9	19,5	20,0	19,2
Deuda bruta del Gobierno Central	40,8	42,5	43,1	44,5	46,8	48,7	50,6	47,6	49,1

Colombia

Estados financieros del sistema bancario

	dic-19 (a)	nov-19	dic-18 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
Activo	675.087	684.317	627.253	3,7%
Disponible	45.684	47.887	45.918	-4,1%
Inversiones y operaciones con derivados	127.332	129.139	116.155	5,6%
Cartera de crédito	478.705	480.606	443.737	3,9%
Consumo	147.144	145.500	126.225	12,3%
Comercial	251.152	255.382	243.508	-0,6%
Vivienda	67.841	67.115	61.801	5,8%
Microcrédito	12.568	12.609	12.203	-0,8%
Provisiones	29.173	29.849	27.461	2,3%
Consumo	10.779	10.726	9.724	6,8%
Comercial	15.085	15.806	14.655	-0,8%
Vivienda	2.405	2.388	2.166	6,9%
Microcrédito	903	929	915	-4,9%
Pasivo	585.118	594.275	544.296	3,6%
Instrumentos financieros a costo amortizado	500.862	507.173	469.764	2,7%
Cuentas de ahorro	195.895	198.493	176.914	6,7%
CDT	156.402	157.394	149.284	0,9%
Cuentas Corrientes	60.491	62.866	56.352	3,4%
Otros pasivos	9.173	9.950	4.269	107,0%
Patrimonio	89.968	90.042	82.957	4,5%
Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)	10.954	9.866	9.668	9,2%
Ingresos financieros de cartera	46.299	42.311	43.873	1,7%
Gastos por intereses	16.232	14.898	15.574	0,4%
Margen neto de Intereses	31.243	28.532	29.289	2,8%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	4,28	4,60	4,51	-0,23
Consumo	4,69	5,00	5,17	-0,47
Comercial	4,19	4,59	4,36	-0,18
Vivienda	3,25	3,32	3,17	0,08
Microcrédito	6,87	7,15	7,37	-0,50
Cubrimiento	142,4	134,9	137,3	-5,14
Consumo	156,1	147,4	149,1	7,00
Comercial	143,5	134,9	138,0	5,56
Vivienda	109,1	107,1	110,5	-1,40
Microcrédito	104,6	103,1	101,7	2,90
ROA	1,62%	1,57%	1,54%	0,1
ROE	12,18%	12,01%	11,65%	0,5
Solvencia	14,71%	14,50%	15,58%	-0,9

Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018				2019					
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC	50,2	50,1	49,7	49,7	49,2	49,8	49,8	49,5	49,6	49,9
Efectivo/M2 (%)	12,59	12,18	12,40	12,07	12,27	13,09	13,09	12,66	12,84	13,10	13,34	13,34
Cobertura												
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	99,7	100	99,9	100	99,9	99,2	99,2	99,7	99,7
Municipios con al menos una oficina (%)	73,9	73,9	74,0	74,1	74,2	74,4	74,4	74,7	74,6	74,4
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	99,5	100	99,9	100	98,2	98,3	98,3	100	100
Acceso												
Productos personas												
Indicador de bancarización (%) SF*	77,30	80,10	80,10	80,8	81,3	81,4	81,4	82,3	82,6	83,3
Indicador de bancarización (%) EC**	76,40	79,20	79,00	79,70	80,4	80,5	80,5	81,3	81,6	82,4
Adultos con: (en millones)												
Cuentas de ahorro EC	23,53	25,16	25,00	25,3	25,6	25,75	25,75	25,79	25,99	26,3
Cuenta corriente EC	1,72	1,73	1,74	1,81	1,8	1,89	1,89	1,95	2,00	2,00
Cuentas CAES EC	2,83	2,97	3,00	3,02	3,02	3,02	3,02	3,03	3,02	3,03
Cuentas CATS EC	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,71	0,71	2,10	2,32	2,54
Otros productos de ahorro EC	0,77	0,78	0,78	0,81	0,82	0,81	0,81	0,83	0,84	0,80
Crédito de consumo EC	8,74	9,17	7,23	7,37	7,47	7,65	7,65	7,82	8,00	8,16
Tarjeta de crédito EC	9,58	10,27	9,55	9,83	9,98	10,05	10,05	10,19	10,37	10,47
Microcrédito EC	3,56	3,68	3,41	3,50	3,49	3,51	3,51	3,49	3,48	3,50
Crédito de vivienda EC	1,39	1,43	1,34	1,37	1,38	1,40	1,40	1,41	1,43	1,45
Crédito comercial EC	1,23	1,02	0,65	0,67	0,66	0,69
Al menos un producto EC	25,40	27,1	26,8	27,2	27,5	27,64	27,64	28,03	28,25	28,6
Uso												
Productos personas												
Adultos con: (en porcentaje)												
Algún producto activo SF	66,3	68,6	67,1	68,0	68,4	68,5	68,5	69,2	69,8	70,4
Algún producto activo EC	65,1	66,9	65,7	66,6	67,1	67,2	67,2	67,8	68,4	69,2
Cuentas de ahorro activas EC	72,0	71,8	67,7	68,4	68,4	68,3	68,3	68,9	70,1	70,2
Cuentas corrientes activas EC	84,5	83,7	84,4	85,0	85,1	85,5	85,5	85,8	85,9	85,6
Cuentas CAES activas EC	87,5	89,5	89,7	89,8	89,8	89,7	89,7	89,8	89,9	82,2
Cuentas CATS activas EC	96,5	96,5	96,5	95,2	96,5	67,7	67,7	58,2	58,3	59,0
Otros pdtos. de ahorro activos EC	66,6	62,7	62,0	62,5	62,1	61,2	61,2	61,3	61,8	62,0
Créditos de consumo activos EC	82,0	83,5	82,0	81,5	81,8	82,2	82,2	81,7	81,9	81,8
Tarjetas de crédito activas EC	92,3	90,1	88,9	88,9	88,7	88,7	88,7	88,3	88,6	88,0
Microcrédito activos EC	66,2	71,1	71,2	70,4	69,4	68,9	68,9	68,9	69,2	68,9

Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018				2019					
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
Créditos de vivienda activos EC	79,3	78,9	78,2	77,7	77,8	77,8	77,8	77,8	78,0	78,2
Créditos comerciales activos EC	85,3	84,7	59,2	58,7	57,6	61,2
Acceso												
Productos empresas												
Empresas con: (en miles)												
Al menos un producto EC	751,0	775,2	944,3	947,8	946,6	946,5	946,5	940,7	940,3	937,7
Cuenta de ahorro EC	500,8	522,7	649,7	647,7	648,9
Cuenta corriente EC	420,9	430,7	488,9	505,2	502,4
Otros productos de ahorro EC	15,24	14,12	14,4	14,1	14,0
Crédito comercial EC	242,5	243,6	265,3	272,2	276,5
Crédito de consumo EC	98,72	102,5	104,4	106,7	105,3
Tarjeta de crédito EC	79,96	94,35	102,1	104,4	105,1
Al menos un producto EC	751,0	775,1	944,3	947,8	946,6
Uso												
Productos empresas												
Empresas con: (en porcentaje)												
Algún producto activo EC	74,7	73,3	71,6	71,9	71,6
Algún producto activo SF	74,7	73,3	71,7	71,9	71,6	71,6	71,6	70,0	69,9	70,0
Cuentas de ahorro activas EC	49,1	47,2	48,1	47,7	48,2
Otros pdtos. de ahorro activos EC	57,5	51,2	50,8	49,5	49,5
Cuentas corrientes activas EC	89,1	88,5	88,5	88,2	88,6
Microcréditos activos EC	63,2	62,0	58,5	58,5	57,2
Créditos de consumo activos EC	84,9	85,1	83,7	83,4	83,7
Tarjetas de crédito activas EC	88,6	89,4	90,6	89,8	90,0
Créditos comerciales activos EC	91,3	90,8	91,0	91,1	91,4
Operaciones (semestral)												
Total operaciones (millones)	4.926	5.462	- 2.926	- 3.406	6.332	-	3.952	-	4.239	8.194		
No monetarias (Participación)	48,0	50,3	- 52,5	- 55,6	54,2	-	57,9	-	58,1	57,9		
Monetarias (Participación)	52,0	49,7	- 47,4	- 44,3	45,8	-	42,1	-	41,9	42,0		
No monetarias (Crecimiento anual)	22,22	16,01	- 18,66	- 30,9	25,1	-	48,6	-	29,9	38,3		
Monetarias (Crecimiento anual)	6,79	6,14	- 6,30	- 7,0	6,7	-	19,9	-	17,6	18,8		
Tarjetas												
Crédito vigentes (millones)	14,93	14,89	14,91	15,03	15,17	15,28	15,28	15,33	15,46	15,65	16,05	16,05
Débito vigentes (millones)	25,17	27,52	28,17	28,68	29,26	29,57	29,57	30,53	31,39	32,49	33,09	33,09
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	205,8	201,8	194,1	196,1	183,1	194,4	194,4	184,9	193,2	187,5	203,8	203,8
Ticket promedio compra débito (\$miles)	138,3	133,4	121,2	123,2	120,3	131,4	131,4	118,2	116,3	114,0	126,0	126,0