



15 de noviembre de 2011

María Mercedes Cuéllar
Presidente

Daniel Castellanos
Vicepresidente Económico
+57 1 3266600
dcastellanos@asobancaria.com

¿Para qué el TLC?

Resumen. Dos décadas después de iniciada la apertura, la economía colombiana continúa cerrada, sus exportaciones poco se han diversificado y se concentran en unos pocos mercados. La falta de éxito radica, por una parte, en la alta protección que ha tenido toda la economía, junto con la excesiva que se ha otorgado a algunos sectores considerados “sensibles”. La poca competencia ha retrasado el progreso tecnológico y permitido a los empresarios nacionales obtener buenas rentabilidades produciendo ineficientemente para el mercado doméstico, sin preocuparse por incursionar en los externos. De esta manera, se ha impedido un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas y una asignación óptima de los recursos, al tiempo que se ha perpetuado una baja productividad. Además, por otra parte, la competitividad de la economía permanece estancada por las falencias de las instituciones, las distorsiones regulatorias en los mercados de factores – particularmente en el laboral y los financieros–, la falta de competencia en los mercados de bienes, la escasa capacidad innovadora y el retraso de la infraestructura de transporte.

En estas circunstancias, la aprobación del tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos (EU) constituye una gran oportunidad para profundizar la apertura, mejorar la competitividad, acelerar el crecimiento económico y apurar el progreso social en nuestro país. Si se aprovecha plenamente, el TLC puede llegar a ser un vehículo para combatir la pobreza y mejorar el bienestar de la población colombiana, porque puede dinamizar la acumulación de factores productivos y el progreso tecnológico en Colombia, así como propiciar un conjunto de cambios institucionales favorables para su desarrollo económico. Un aprovechamiento cabal podría inclusive ayudar a prevenir el contagio de la enfermedad holandesa (EH), si se consigue modificar la composición de la oferta exportable, introduciendo una mayor proporción de bienes manufacturados.

Desafortunadamente la economía colombiana perdió la ocasión de prepararse mejor para la entrada en vigencia de este TLC. Por eso debe hacerlo ahora de una manera eficaz. Mucho ayudaría a este propósito llevar a cabo una serie de reformas estructurales que han sido secularmente postergadas por sus “costos políticos”. Sin duda el valor presente de las ganancias en crecimiento y bienestar que se obtendrían con las reformas supera en este momento su “costo” y cubre una mayor proporción de la población que la que se vería perjudicada por ellas.

Para suscribirse a Semana Económica
por favor envíe un correo electrónico a
ameija@asobancaria.com o visítenos en
<http://www.asobancaria.com>

¿Para qué el TLC?

Miguel Medellín

Ana Isabel Mejía

Felipe Ordoñez

Fabián Ríos

Dos décadas después de iniciada la apertura, la economía colombiana continúa cerrada, sus exportaciones poco se han diversificado y se concentran en unos pocos mercados, entre los cuales no están los asiáticos, que son el motor del crecimiento mundial. En contraste, en el mismo período otros países –por ejemplo, Malasia, Irlanda, Corea, Costa Rica, Chile, México, Indonesia y Perú– han llevado a cabo aperturas exitosas y sostenidas, que han contribuido a acelerar su crecimiento y a mejorar el bienestar de su población. En el caso de Colombia, la falta de éxito radica, por una parte, en la alta protección que ha tenido toda la economía comparada con la de otros países con aranceles más bajos, junto con la excesiva que se ha otorgado a algunos sectores considerados “sensibles” –como el agrícola y el automotor–. La poca competencia ha retrasado el progreso tecnológico y permitido a los empresarios nacionales obtener buenas rentabilidades produciendo ineficientemente para el mercado doméstico, sin preocuparse por incursionar en los externos. De esta manera, se ha impedido un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas y una asignación óptima de los recursos, al tiempo que se ha perpetuado una baja productividad. Además, por otra parte, la competitividad de la economía permanece estancada por las falencias de las instituciones, las distorsiones regulatorias en los mercados de factores –particularmente en el laboral y los financieros–, la falta de competencia en los mercados de bienes, la escasa capacidad innovadora y el retraso de la infraestructura de transporte.

En estas circunstancias, la aprobación del tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos (EU) constituye una gran oportunidad para profundizar la apertura, mejorar la competitividad, acelerar el crecimiento económico y apurar el progreso social en nuestro país. Si se aprovecha plenamente, el TLC puede llegar a ser un vehículo para combatir la pobreza y mejorar el bienestar de la población colombiana, porque puede dinamizar la acumulación de factores productivos y el progreso tecnológico en Colombia, así como propiciar un conjunto de cambios institucionales favorables para su desarrollo económico. Un aprovechamiento cabal podría inclusive ayudar a prevenir el contagio de la enfermedad holandesa (EH), si se consigue modificar la composición de la oferta exportable, introduciendo una mayor proporción de bienes manufacturados.

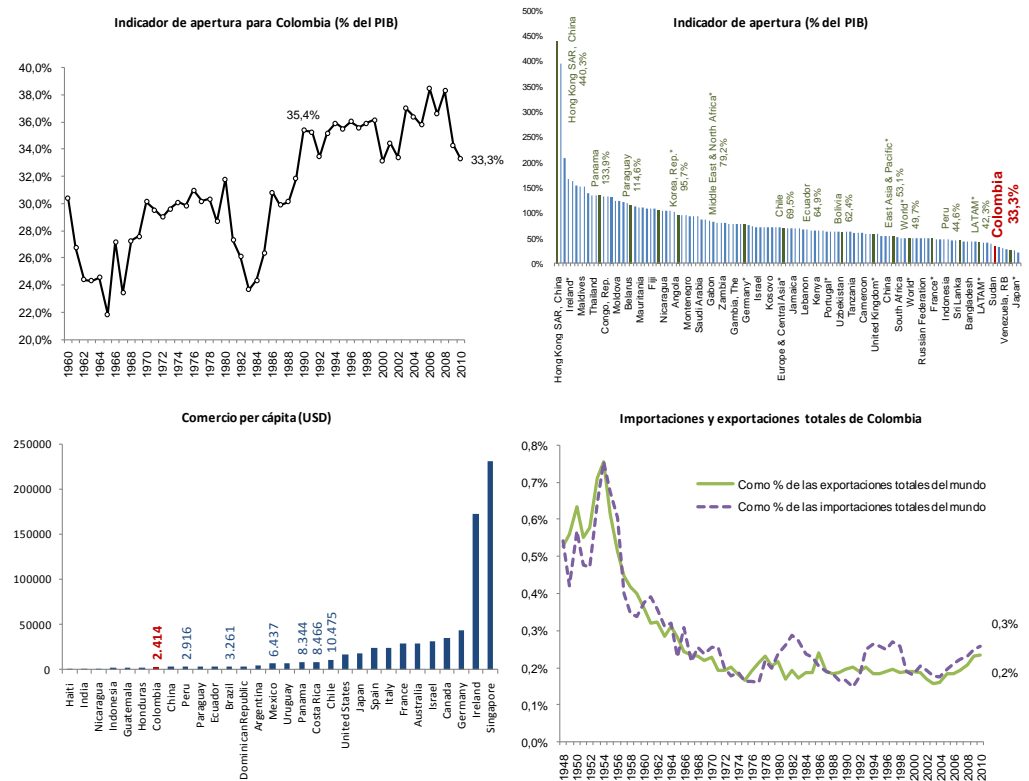
Desafortunadamente la economía colombiana perdió la ocasión de prepararse mejor para la entrada en vigencia de este TLC. Por eso debe hacerlo ahora de una manera eficaz. Mucho ayudaría a este propósito llevar a cabo una serie de reformas estructurales que han sido secularmente postergadas por sus “costos políticos”. Sin duda el valor presente de las ganancias en crecimiento y bienestar que se obtendrían con las reformas supera en este momento su “costo” y cubre una mayor proporción de la población que la que se vería perjudicada por ellas.

Por considerar que el TLC puede contribuir a una transformación estructural de la economía colombiana, en esta Semana Económica analizamos algunas de sus consecuencias sobre la magnitud del comercio exterior y la apertura.

Colombia es todavía una economía cerrada con exportaciones poco diversificadas

A pesar de los esfuerzos de las dos últimas décadas, Colombia permanece relativamente cerrada al comercio internacional y no se ha insertado exitosamente en la economía mundial. Su participación en el comercio global es baja y su intercambio por habitante también es relativamente pequeño (gráfico 1). Además, su arancel nominal promedio apenas convergió el año pasado al latinoamericano y este año se aproximó al mundial, manteniéndose todavía distante del correspondiente a los países avanzados (gráfico 2).

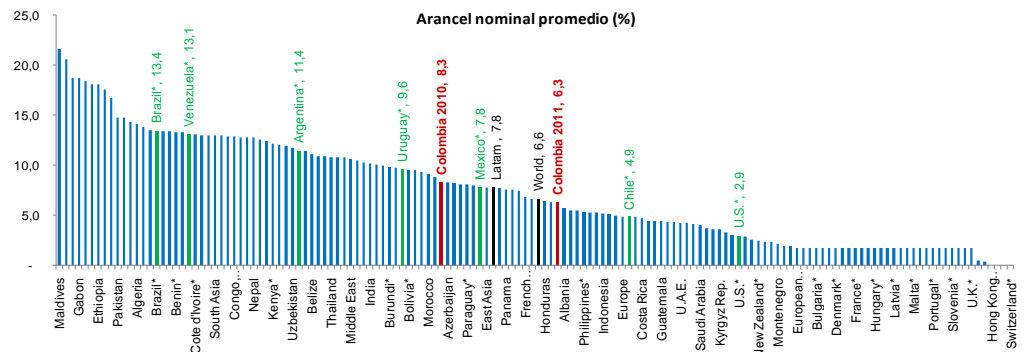
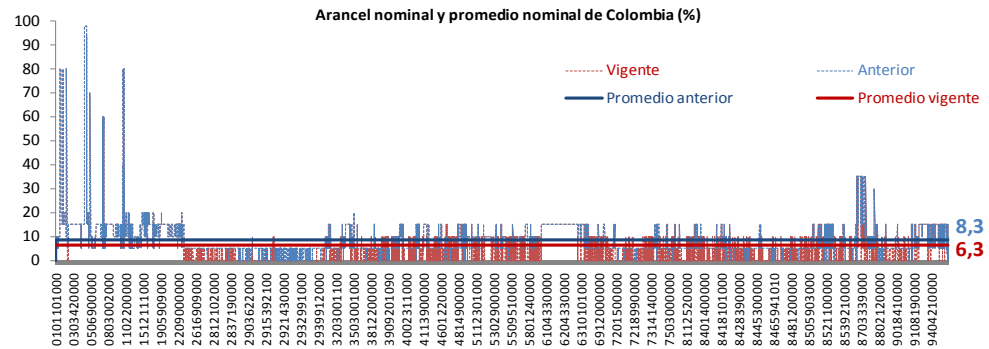
Gráfico 1. Apertura e inserción en los flujos de comercio mundiales



Fuente: OMC – Banco Mundial – FMI. Cálculos: Asobancaria

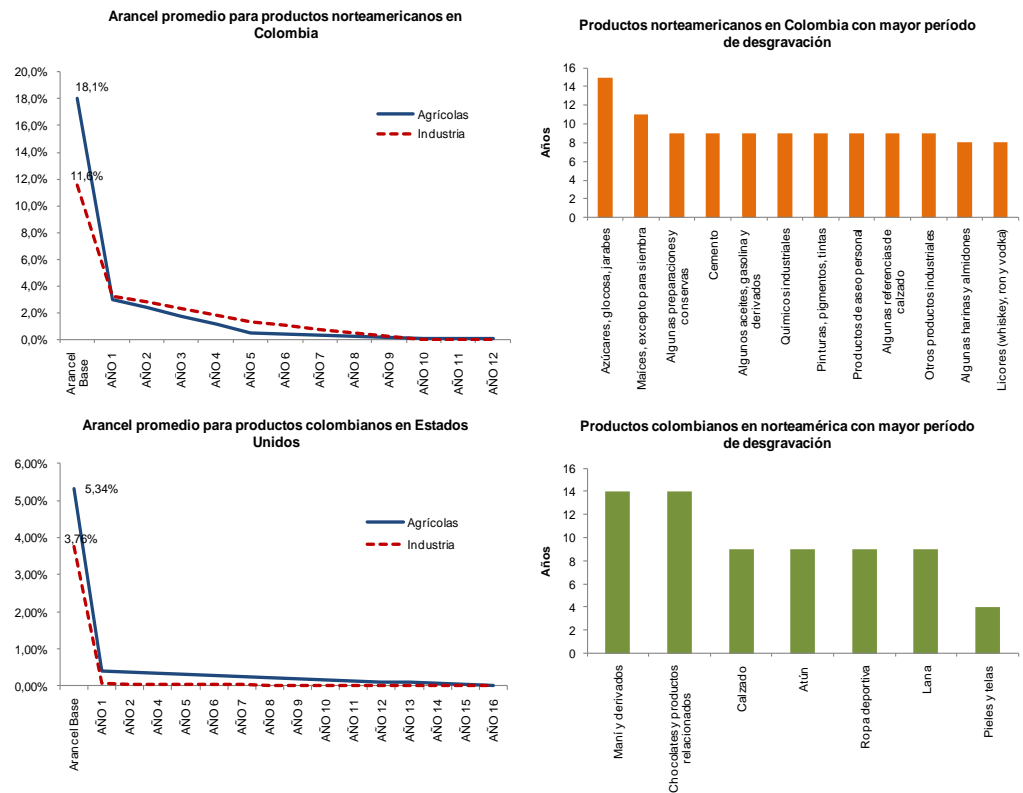
EU es actualmente el principal socio comercial de Colombia. Hacia ese mercado se dirigen cerca de dos quintos de las exportaciones de bienes (gráfico 4) y de él se obtiene una cuarta parte de las importaciones (gráfico 5). Por las características de la economía norteamericana y por la importancia para Colombia de los lazos comerciales y financieros con ella, el TLC ofrece la oportunidad de incrementar la productividad de la economía nacional. Con base en la mayor productividad podría profundizarse la apertura de manera sostenible en el mediano plazo, aumentando las exportaciones a ese mercado, las importaciones provenientes de él y la inversión norteamericana y del resto del mundo en nuestro país.

Gráfico 2. Aranceles nominales para Colombia y otros países



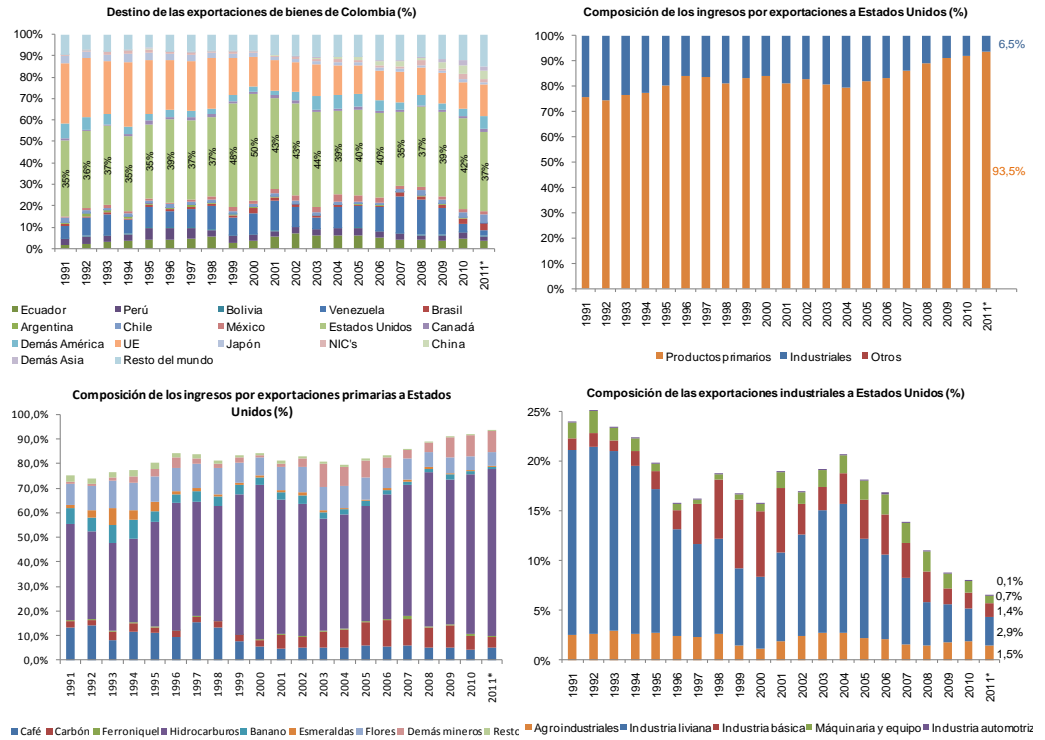
Fuente: MICT – Banco Mundial. Cálculos: Asobancaria.

Gráfico 3. Arancel bilateral promedio (simple) y períodos largos de desgravación acordados entre Colombia y Estados Unidos (%)



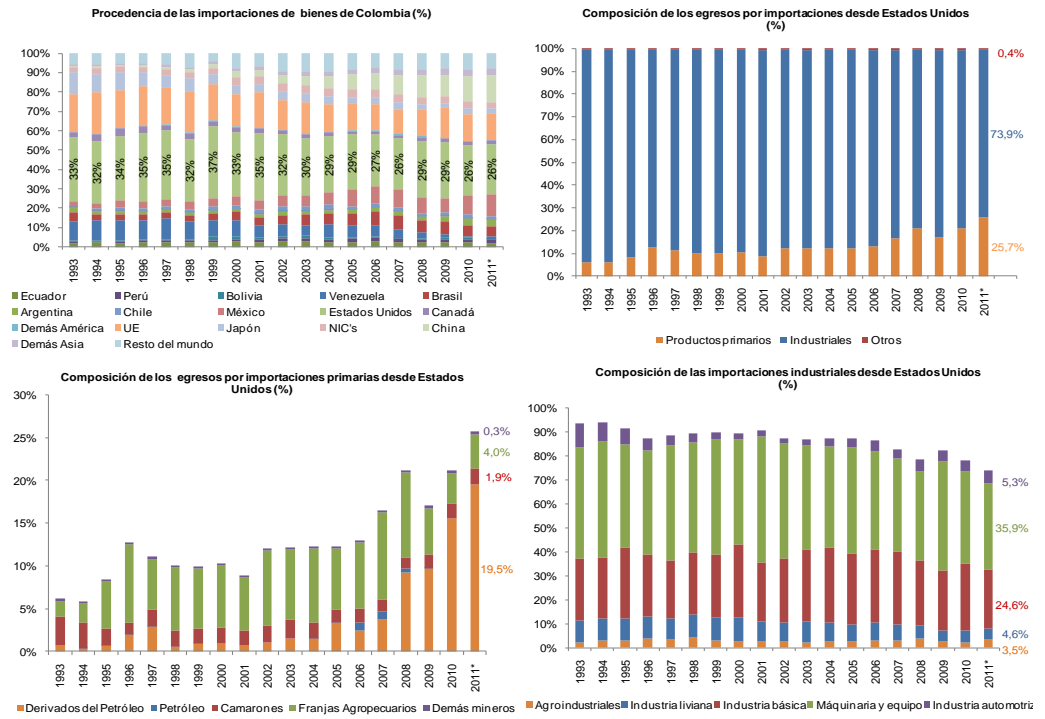
Fuente: MCIT. Cálculos: Asobancaria.

Gráfico 4. Destino de las exportaciones colombianas y composición de las dirigidas a Estados Unidos (%)



Fuente: MCIT. Cálculos: Asobancaria.

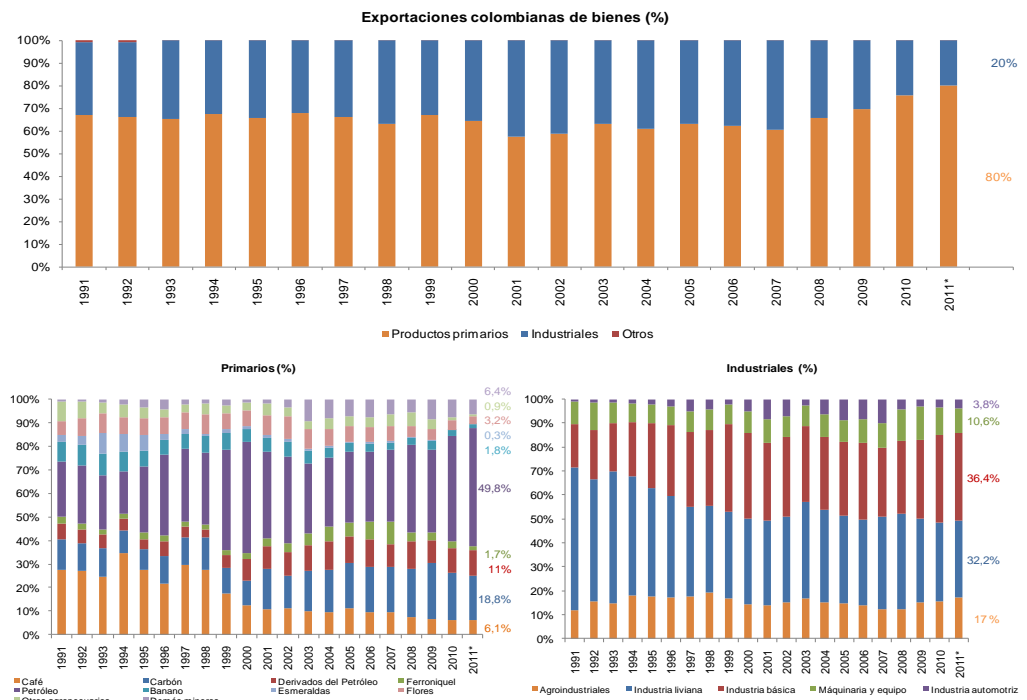
Gráfico 5. Origen de las importaciones colombianas y composición de las provenientes de Estados Unidos (%)



Fuente: MCIT. Cálculos: Asobancaria.

Como veremos más adelante, dependiendo de la intensidad de utilización del acceso preferencial, gracias al TLC las exportaciones colombianas a EU podrían incrementarse entre 50% y 222%. Asumiendo conservadoramente que con su entrada en vigencia las importaciones provenientes de allí aumentarían más por una desviación que por una creación de comercio, en el primer caso la apertura de la economía llegaría a 36,3% del PIB, mientras que en el segundo subiría a 45,3% del PIB. En el último evento, superaríamos la apertura regional del promedio latinoamericano (42,3% del PIB) y quedaríamos próximos a la que tiene Perú (44,6% del PIB).

Gráfico 6. Composición de las exportaciones colombianas de bienes (%)



Fuente: MCIT. Cálculos: Asobancaria.

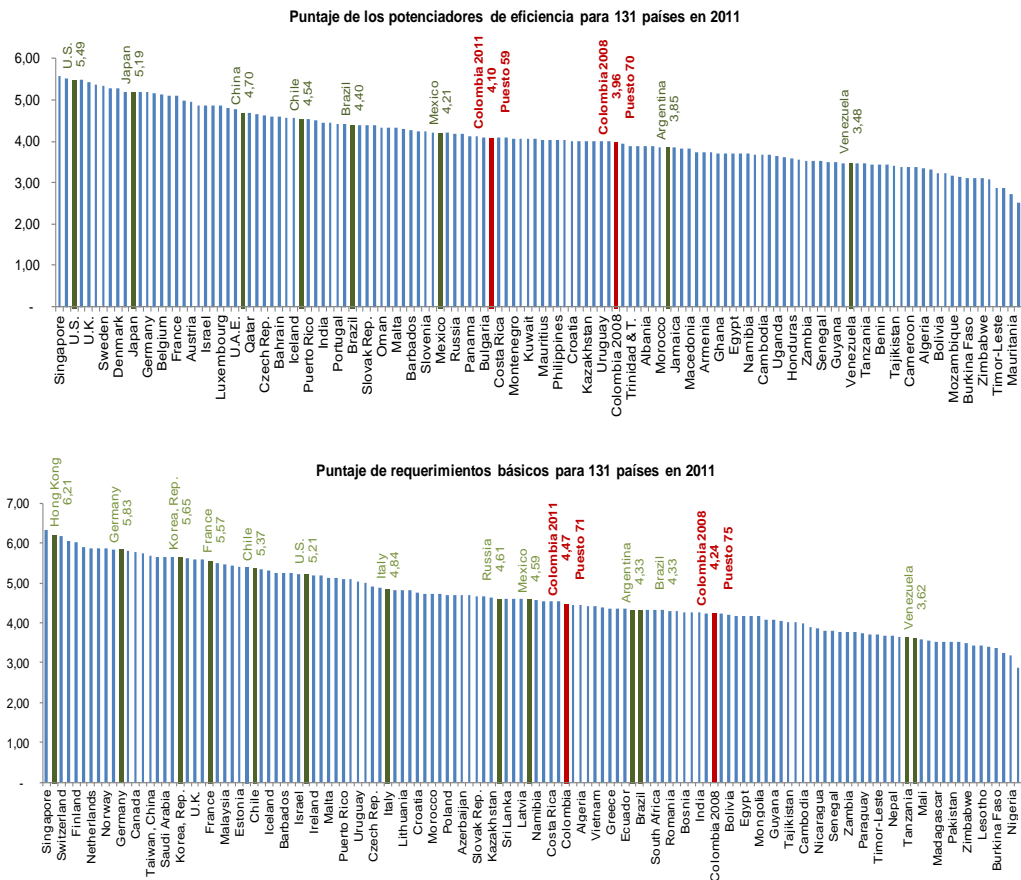
Si el acceso preferencial cierto y estable a ese mercado motiva la inversión, al tiempo que el entorno institucional doméstico es amigable con ella, una utilización más eficiente del TLC que de las preferencias ATPDEA puede contribuir a diversificar la oferta exportable colombiana, que permanece concentrada en productos primarios, cada vez con mayor énfasis en los minerales y los hidrocarburos (gráfico 6). En el caso de conseguirlo, se podría limitar el contagio incipiente de la EH. Para facilitar este propósito es necesario mejorar la competitividad de la economía, que no ha ganado mucho terreno en el último lustro.

La competitividad mejora lentamente

La competitividad de la economía colombiana mejora lentamente. Desde que culminó la negociación del TLC en 2006, el indicador global de competitividad del Foro Económico Mundial para Colombia aumentó apenas de 4,14 a 4,20, mientras que desde 2008 el país ha mejorado solo 7 puestos en el correspondiente escalafón (gráfico 7).

El estancamiento más evidente ocurre en el índice de innovación e insumos sofisticados, que incluye la sofisticación de los negocios y la innovación. Este indicador disminuyó 0,05 desde 2008, por lo cual el progreso en este frente fue apenas de tres puestos. En este caso, el lento paso de la innovación constituye el principal obstáculo. Para superarlo se requiere, entre otras cosas, una mayor inversión en investigación y desarrollo (I&D), en la cual las comparaciones internacionales no favorecen al país (gráfico 8). De esta baja inversión se deriva una baja capacidad innovadora (CPC 2011¹).

Gráfico 9. Indicadores de competitividad del Foro Económico Mundial



Fuente: FEM

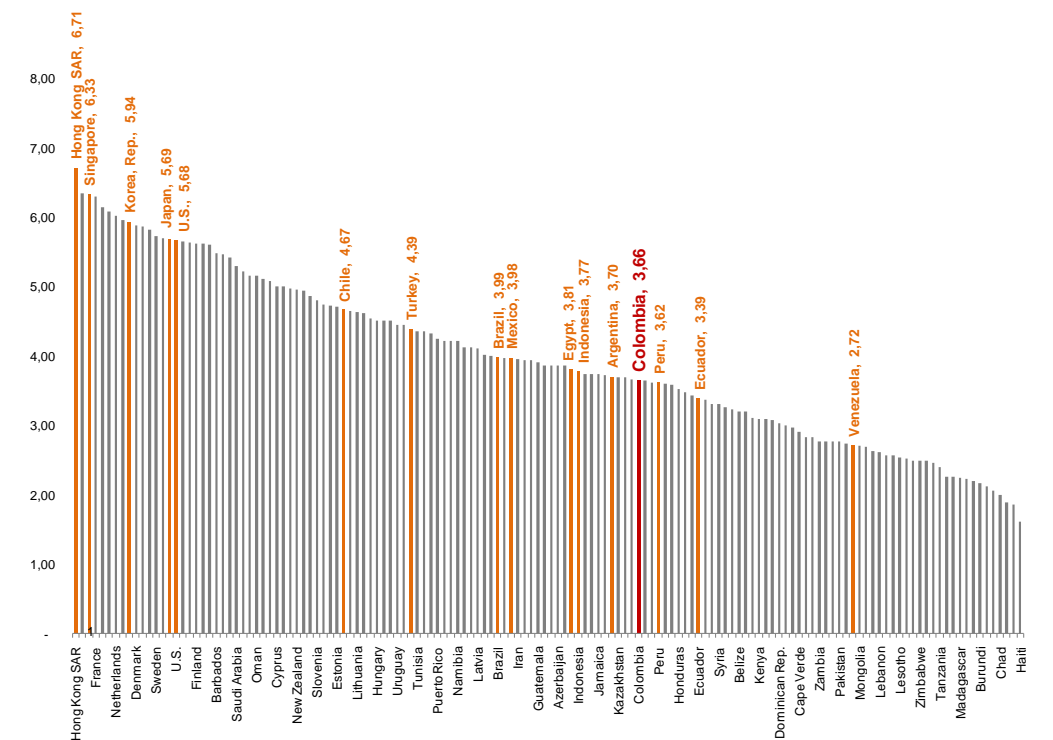
El progreso en el indicador de los potenciadores de eficiencia tampoco fue notable: aumentó escasamente 0,14 desde 2008, lo cual le permitió a Colombia ascender 11 puestos (gráfico 9). En este punto hubo retrocesos en la eficiencia de los mercados de bienes y de trabajo, junto con un estancamiento en el desarrollo de los financieros. Los mercados de bienes domésticos son ineficientes por la falta de competencia, derivada de la concentración, las barreras de entrada, los comportamientos anticompetitivos de los agentes y frecuentemente también de una regulación inadecuada (CPC 2011). El ajuste del mercado laboral continúa siendo ineficiente por sus rigideces estructurales

¹ Consejo Privado de Competitividad de Colombia (2011). Informe nacional de competitividad 2011-2012.

-inflexibilidad a la baja de los salarios reales y elevados costos laborales no salariales-, que mantienen altas la tasa de desempleo natural y la informalidad. Los mercados financieros no se desarrollan debido en gran parte a las distorsiones regulatorias -los topes administrativos a las tasas de interés (usura y vivienda) y el gravamen a los movimientos financieros (GMF)-, que frenan la inclusión y la profundización financieras y obstaculizan la expansión de los medios de pago electrónicos.

El mayor avance tuvo lugar en el indicador de requerimientos básicos, que aumentó 0,23, a pesar de lo cual la economía escasamente avanzó cuatro puestos (gráfico 9). Aquí ocurrió un progreso grande en la estabilidad macroeconómica, pero también retrocesos notables en la calidad de las instituciones, la salud y la educación primaria, junto con un estancamiento en la infraestructura. Uno de los principales factores que deteriora la calidad de las instituciones colombianas es la corrupción, que menoscaba los recursos públicos, desincentiva la inversión privada y enturbia el ambiente para los negocios (CPC 2011). El rezago de la infraestructura de transporte en Colombia es vergonzoso en las comparaciones internacionales, lo cual frena su competitividad (gráfico 10). Este se deriva de una crónica debilidad institucional en el sector, que ha prolijado la corrupción, la falta de planeación, la incapacidad en la estructuración de los proyectos, la desarticulación de las modalidades de transporte y la ineficiencia en los sistemas de concesión y contratación.

Gráfico 10. Indicador de infraestructura del Foro Económico Mundial



Fuente: FEM

El impacto del TLC sobre las exportaciones colombianas

Con base en la estimación de un modelo gravitacional, Cárdenas y García (2004²) encontraron que de acuerdo con su tamaño y con la distancia que la separa de los principales mercados mundiales, Colombia podría tener por lo menos un volumen de comercio internacional 70% mayor. Con el fin de aumentarlo se puede ampliar la apertura de la economía y profundizar su inserción internacional, bajando unilateralmente el arancel, estableciendo TLCs o siguiendo las negociaciones de la OMC. Ante el lento progreso del último mecanismo, la actual administración ha insistido en los dos primeros. La aprobación del TLC con EU constituye una excelente oportunidad para avanzar en esta dirección, siempre que se aproveche al máximo el acceso preferencial negociado. Para ello se requiere también mejorar la competitividad de la economía, eliminando las distorsiones en los mercados de factores y aumentando la eficiencia en los de bienes, mejorando el entorno institucional, focalizando la inversión gubernamental en la provisión de bienes públicos y aumentando el gasto en I&D.

Cárdenas y García (2004) consideran que el comercio bilateral entre Colombia y EU puede incrementarse 40% con el TLC, mientras que las exportaciones colombianas a ese mercado pueden aumentar 50%. Si el aprovechamiento es similar al que tuvieron las preferencias APTDEA y no caen los costos de transporte, un grupo de bienes podría de todas maneras incrementar sus ventas a ese mercado en más de 100%³. Bajo las mismas premisas, hay otro conjunto de ellos que podría aumentar las suyas en más de 50%, pero en menos de 100%⁴. El incremento de las exportaciones sería mayor si se redujera los costos de transporte⁵, lo cual permitiría mejorar la competitividad de otra serie de mercancías cuyo potencial es prometedor⁶. Si el aprovechamiento que hiciera

² Cárdenas, M y García, C (2004). “El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos”, Documentos de trabajo 27, Fedesarrollo.

³ Este grupo incluye manufacturas misceláneas, barcos y estructuras flotantes, cobre y artículos de ese metal, textiles y confecciones, almidones, pegantes y encimas, vegetales, raíces y tubérculos comestibles, árboles, plantas, flores y follajes ornamentales.

⁴ Carne y desperdicios comestibles de carne, Lácteos; huevos de aves, miel natural; productos comestibles de origen animal, Azúcares y confitería, Preparaciones vegetales, frutas, nueces, u otras partes de plantas, Combustibles minerales; aceites minerales y sus derivados; sustancias bituminosas; ceras minerales, Químicos orgánicos, Artículos de cuero; talabartería y arneses; artículos de viaje, maletas y contenedores similares; artículos de mesina, Manufacturas de paja, esparto u otros materiales trenzados; cestería o artículos de mimbre, Artículos de lencería o accesorios de confección; no tejidos o tejidos en crochet, Calzado; polainas; partes de estos artículos, Artículos de hierro o acero, Aluminio y artículos del mismo, Relojes y partes de los mismos, Instrumentos musicales; partes y accesorios de los mismos.

⁵ De acuerdo con sus resultados, una disminución de 1% en los costos de transporte incrementaría las exportaciones en 0,5%.

⁶ Entre estos se encuentran las frutas y las plantas oleaginosas y medicinales, el forraje y la paja; licores y vinagre; residuos de industrias alimenticias y alimentos procesados para animales; jabones y detergentes, lubricantes, ceras y yesos dentales; gomas y cauchos; artículos de paja y esparto y cestería; fibras básicas artificiales y tejidos; tapetes; hierro y acero; cobre y artículos de este metal; herramientas y cubiertos; reactores nucleares, maquinaria y aplicaciones mecánicas; vehículos y autopartes; aviones y partes para ellos; instrumentos ópticos,

Colombia del TLC con EU fuera similar al hecho por otros países, un amplio grupo de productos podría inclusive aumentar sus exportaciones cerca de 200%.

Es posible que la industria de ambos países obtenga grandes beneficios con el TLC, porque sus estructuras son complementarias (Reina 2006a⁷). EU es un gran comprador de varios de los productos industriales que exporta Colombia, mientras que nuestro país importa una gran cantidad de los exportados por ese país. La desgravación contiene una asimetría en favor de la industria colombiana, que contará con acceso libre inmediato para 99,98% de los bienes que exporta a EU. Colombia, en contraste, otorgará desgravación inmediata para 82% de las importaciones provenientes de ese país. El TLC implica, además, una reducción de los costos para la industria colombiana, porque la mayoría de esas importaciones está compuesta por bienes de capital.

De acuerdo con el índice de ventaja comparativa revelada (IVCR⁸), el conjunto de bienes industriales más competitivos de Colombia en el mercado estadounidense incluye artículos de pulpa, papel y cartón, tejidos de punto, cemento, abonos y plaguicidas, productos químicos, plásticos, productos de vidrio y productos básicos de hierro y acero (Reina 2006a). Además, EU es un importador intensivo de varios de los sectores industriales colombianos más competitivos, como muebles, prendas de cuero, calzado, confecciones, textiles, joyas, instrumentos de deporte y objetos de barro, loza y porcelana.

El sector agropecuario puede beneficiarse de una gran transformación con el TLC. En el mediano plazo la desgravación acordada reducirá la protección que tiene actualmente, con lo cual la rentabilidad de la producción orientada al mercado doméstico se reducirá respecto de la dirigida a los mercados externos. Reasignado paulatinamente los recursos, el sector podrá entonces especializarse en los bienes en los cuales sea internacionalmente más competitivo. Para crecer en el futuro, podrá entonces aprovechar la expansión de la demanda mundial por alimentos, insumos agrícolas y productos agroindustriales (Reina 2006b⁹).

El marco legal para la actividad bancaria no cambia con el TLC

La entrada en vigencia del TLC con EU no modificará sustancialmente el marco legal para el ejercicio del negocio bancario, porque la mayoría de las normas acordadas en él, junto con los compromisos adquiridos en las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC), fueron incorporados ya en la reforma financiera de 2009

fotográficos, cinematográficos, quirúrgicos, de precisión y medida; obras de arte y antigüedades.

⁷ Reina, M (2006a). “El sector industrial y el TLC”, mimeo, Fedesarrollo.

⁸ El IVCR compara la participación de un producto en las exportaciones de un país con su participación en las exportaciones mundiales totales. Si el resultado es mayor que 1, el país tiene una ventaja comparativa en ese producto. Si es menor que 1, sucede lo contrario.

⁹ Reina, M (2006b). “El sector agrícola y el TLC”, mimeo, Fedesarrollo.

(Ley 1328). Lo que precisa esta Ley sobre la liberación comercial de los servicios financieros y el establecimiento y operación de las sucursales de bancos y compañías de seguros del exterior (Artículos 61 a 66), se pondrá en práctica a partir del 15 de julio de 2013, mientras que las obligaciones del TLC tienen un plazo máximo de implementación de cuatro años.

En concordancia con el TLC, la Ley estipula que las sucursales de los bancos y compañías de seguros del exterior son entidades financieras sometidas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), deben inscribirse ante el Fogafín, gozan de los mismos derechos y están sujetas a las mismas obligaciones que los nacionales. De esta manera, las sucursales de entidades extranjeras obtienen trato nacional y competirán en igualdad de condiciones con las nacionales a partir de julio del año entrante. En estas circunstancias, sus operaciones estarán limitadas por el capital incorporado en Colombia, el cual no podrá ser menor que el requerido para la constitución de bancos o compañías de seguros en el país. Sin embargo, las matrices deberán responder en última instancia por las obligaciones contraídas por sus sucursales establecidas en Colombia. La SFC podrá exigir que las sucursales sean objeto de supervisión consolidada con su matriz, por parte de la autoridad extranjera competente.

Las entidades financieras y compañías de seguros colombianas podrán establecerse en EU mediante dos vías. La primera es a través de subsidiarias. Y la segunda, por medio de sucursales. En ambos casos deberán cumplir la regulación federal y estatal norteamericana. Pero la regulación no es la misma en todos los Estados. Las entidades colombianas deberán escoger bien el Estado que más les convenga, porque es de acuerdo con sus normas legales que se les otorgará trato nacional. Además, hay algunos de ellos que no permiten el establecimiento de sucursales extranjeras. En otros tampoco es posible la captación de depósitos inferiores a USD 100.000 en ellas. Para hacerlo, se debe constituir una subsidiaria. Esto puede constituir un obstáculo importante para los bancos colombianos que quieran incursionar en el mercado de depósitos al por menor de los inmigrantes latinoamericanos en ese país. En este sentido, puede afirmarse que no hubo reciprocidad en el TLC, porque Colombia otorgo acceso completo y trato nacional en todo su territorio, mientras que los EU no permiten establecer sucursales en algunos Estados.

Consideraciones finales

Por la importancia y características de EU, el TLC ofrece a Colombia una inmejorable oportunidad para profundizar de manera sostenible la apertura de la economía, de manera que contribuya a diversificar las exportaciones y a penetrar con base en ellas otros mercados, a acelerar el progreso tecnológico, a dinamizar la acumulación de factores productivos, a incrementar el producto potencial y a mejorar el bienestar de la población.

Para aprovecharla esta oportunidad, el país debe mejorar su competitividad, que progresa muy lentamente. Con este propósito el GN debería llevar a cabo una serie de reformas para remover las rigideces regulatorias en los mercados de factores y promover la eficiencia en los de bienes. Entre éstas se requiere reducir los costos laborales no salariales, eliminando los parafiscales y disminuyendo los aportes a la seguridad social que encarecen las nóminas. Se debe financiar definitivamente el gasto social con impuestos generales. De una vez por todas debería eliminarse los controles administrativos a las tasas de interés y el GMF. Además, se requiere racionalizar y hacer más eficiente, equitativa, progresiva y competitiva la estructura tributaria. Para conseguirlo, se puede bajar la tarifa del impuesto de renta y ampliar tanto su base como el número de contribuyentes, así como reducir la dispersión en las tasas de IVA.

Con toda seguridad los retornos de estas reformas en crecimiento, riqueza y empleo serán mucho mayores y beneficiarán a una mayor proporción de la población que sus “costos políticos”, que afectarán quizá unos pocos intereses particulares.

Colombia. Principales Indicadores Macroeconómicos

	2008	2009	2010					2011				2012	
			T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Proy.	Proy.
PIB Nominal (USD B)	214,4	248,8	69	71	76	74	286	77,8	85,5
PIB Nominal (COP MM)	481	509	133	137	136	142	548	146,1	152,2
Crecimiento Real													
PIB real (% Var. Interanual)	3,5	1,5	3,7	4,7	3,4	5,4	4,3	4,7	5,2	5,9	4,2	5,0	4,8
Precios													
Inflación (IPC, % Var. Interanual)	7,7	2,0	1,8	2,3	2,3	3,2	3,2	3,2	3,2	3,7	3,2	3,2	3,3
Inflación básica (% Var. Interanual)	5,9	2,7	2,3	2,2	2,3	2,6	2,6	2,8	3,1	3,0	3,0	3,0	2,7
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	2244	2044	1929	1916	1800	1914	1914	1879	1780	1915	...	1800	1750
Tipo de cambio (Var. % interanual)	11,4	-8,9	(24,7)	-11,2	-6,4	-6,4	-6,4	-2,5	-7,1	6,4	...	-6,0	-2,8
Sector Externo													
Cuenta corriente (% del PIB)	-3,2	-2,0	-1,8	-2,0	-4,5	-3,8	-3,1	-2,5	-3,0	-3,4
Cuenta corriente (USD mmM)	-6,8	-5,0	-1,2	-1,4	-3,4	-2,8	-8,9	-1,9	-2,6	11,4
Balanza comercial (USD mmM)	0,8	2,1	0,9	1,2	-0,4	0,2	2,0	1,2	1,3	4,0
Exportaciones F.O.B. (USD mmM)	37,1	32,6	9,1	10,0	9,7	10,8	39,5	12,5	14,1	53,0
Importaciones F.O.B. (USD mmM)	36,3	30,5	8,1	8,8	10,1	10,5	37,5	11,3	12,8	49,0
Servicios (neto)	-3,1	-2,8	-0,6	-0,8	-0,9	-1,1	-3,5	-0,9	-1,0	-4,1
Renta de los factores	-10,2	-9,3	-2,6	-3,0	-3,2	-3,2	-11,9	-3,3	-4,0	-15,9
Transferencias corrientes (neto)	5,5	4,6	0,9	1,1	1,1	1,3	4,5	1,1	1,1	4,6
Inversión extranjera directa (USD mM)	10,6	7,1	1,7	1,9	2,1	1,2	6,9	3,6	3,4	7,7
Sector Público													
Bal. primario del Gobierno Central (% del PIB)	0,9	-1,1	-1,1	-1,0	-0,6
Bal. del Gobierno Central (% del PIB)	-2,3	-4,1	0,1	-0,9	-1,1	-1,9	-3,8	0,6	-4,0	-3,5
Bal. primario del SPNF (% del PIB)	3,5	0,9	0,1	0,1	1,3
Bal. del SPNF (% del PIB)	-0,1	-2,4	0,2	0,0	0,0	-3,3	-3,1	-3,5	-2,3
Indicadores de Deuda													
Deuda externa bruta (% del PIB)	19,0	22,7	18,7	19,3	21,5	22,5	22,5	20,3	25,0	23,5	24,2
Pública (% del PIB)	12,0	15,7	12,7	13,1	13,4	13,7	13,7	11,9	13,0	13,8	13,9
Privada (% del PIB)	6,9	7,0	6,0	6,2	8,1	8,8	8,8	8,4	12,0	9,7	10,2
Deuda del Gobierno (% del PIB, Gob. Central)	36,2	37,7	36,3	36,5	36,0	38,5	38,8	39,6	37,6	37,5

Fuente: PIB y Crecimiento Real – DANE y Banco de la República, proyecciones Asobancaria. Sector Externo – DANE y Banco de la República, proyecciones MHCP. Sector Público y respectivas proyecciones - MHCP. Indicadores de deuda – DANE, Banco de la República, Departamento Nacional de Planeación; proyecciones DNP y MHCP.

Colombia. Estados financieros*

	sep-11 (a)	ago-11	sep-10 (b)	Var real anual entre (a) y (b)
Activo	283.459	278.200	227.893	19,9%
Disponible	16.178	16.040	14.800	5,4%
Inversiones	57.457	57.440	48.536	14,1%
Cartera Neta	181.699	177.931	142.479	22,9%
Consumo Bruta	53.327	52.393	40.105	28,2%
Comercial Bruta	117.024	114.363	93.431	20,7%
Vivienda Bruta	14.494	14.364	12.424	12,5%
Microcrédito Bruta	5.233	5.113	3.787	33,2%
Provisiones**	8.380	8.302	7.269	11,1%
Consumo	3.104	3.059	2.598	15,1%
Comercial	4.624	4.587	4.147	7,5%
Vivienda	410	410	383	3,3%
Microcrédito	243	246	140	67,1%
Otros	28.125	26.790	22.079	22,8%
Pasivo	246.405	241.363	197.484	20,3%
Depósitos y Exigibilidades	174.779	176.687	148.450	13,5%
Cuentas de Ahorro	87.718	90.574	70.921	19,2%
CDT	49.469	48.453	45.220	5,5%
Cuentas Corrientes	31.307	31.634	26.600	13,5%
Otros	6.285	6.026	5.708	6,1%
Otros pasivos	71.626	64.676	49.034	40,8%
Patrimonio	37.053	36.837	30.410	17,5%
Ganancia/Pérdida del ejercicio	4.386	3.787	3.838	10,2%
Ingresos por intereses	14.715	12.743	12.287	15,4%
Gastos por intereses	4.936	2.759	3.926	21,2%
Margen neto de Intereses	9.761	8.591	8.348	12,7%
Ingresos netos diferentes de Intereses	6.563	5.715	5.822	8,7%
Margen Financiero Bruto	16.324	14.306	14.170	11,1%
Costos Administrativos	7.921	7.004	6.681	14,3%
Provisiones Netas de Recuperación	1.544	1.316	1.518	-2,0%
Margen Operacional	6.859	5.986	5.971	10,7%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	2,78	2,78	3,31	-0,53
Consumo	4,46	4,44	5,12	-0,65
Comercial	1,94	1,94	2,42	-0,48
Vivienda	2,77	2,83	3,61	-0,83
Microcrédito	4,43	4,60	5,28	-0,85
Cubrimiento**	162,95	164,50	122,56	40,39
Consumo	130,38	131,59	126,62	3,76
Comercial	203,75	206,71	183,71	20,04
Vivienda	102,03	101,13	85,53	16,50
Microcrédito	104,74	104,55	70,00	34,74
ROA	2,07%	2,02%	2,22%	-0,2%
ROE	15,75%	15,37%	17,14%	-1,4%
Solvencia	n.d.	14,39%	14,85%	n.d.

1/ Calculado como la diferencia entre ingresos y gastos por intereses menos Prima amortizada de cartera - cuenta PUC 510406

2/ Indicador de calidad de cartera en mora = Cartera Vencida / Cartera Bruta.

*Datos mensuales a septiembre de 2011 del sistema bancario. Cifras en miles de millones de pesos. Fuentes y cálculos Asobancaria.

** No se incluyen otras provisiones. El cálculo del cubrimiento tampoco contempla las otras provisiones.