

Leasing: un instrumento para la financiación y recuperación de las pymes en época de crisis

• Durante la etapa de mitigación del COVID-19, y con el fin de responder a la necesidad de liquidez por parte del sector productor colombiano, la industria de *leasing* ha ofrecido: (i) inyección de capital a operaciones existentes, (ii) operaciones de *lease-back*, también conocido como retroarriendo, y (iii) alternativas de arrendamiento operativo.

• El *lease-back* es una modalidad de contrato de *leasing* financiero en el que el proveedor y el locatario son la misma persona. Normalmente, esta figura es utilizada por personas naturales o jurídicas que cuentan en sus balances con activos fijos y desean obtener liquidez para utilizar dichos recursos como capital de trabajo, vendiendo estos activos de capital a las entidades financieras autorizadas para luego ser tomados en *leasing*. En efecto, las entidades financieras cuentan con la potestad de adquirir los activos de sus clientes y financiar nuevamente su adquisición por parte de los mismos, lo cual les permite a los clientes contar con liquidez y estructurar un nuevo plan de pagos que se ajuste a su nuevo esquema de ingresos y gastos.

• En medio de un panorama económico retador e incierto, que seguramente se mantendrá a lo largo de 2020-2021, el arrendamiento operativo será una herramienta fundamental para aquellas empresas cuya capacidad adquisitiva se ha visto deteriorada notablemente y cuyo flujo de caja libre operativo no les permite pagar altas cuotas por la financiación en la adquisición de activos. En efecto, es más probable que las empresas colombianas estén dispuestas a pagar un monto considerablemente menor por el arrendamiento de activos que les permitan desarrollar su objeto social y reconstruir el capital perdido durante la pandemia, que financiar la adquisición total de los mismos.

• La industria de *leasing* había otorgado alivios, al corte de julio de 2020, por cerca de \$18,68 billones. En efecto, los alivios dados a esa fecha alcanzaron aproximadamente del 52,8% de la cartera de *leasing* financiero comercial, el 50,5% del número de obligaciones y el 48,8% de los clientes. Además, los alivios estuvieron concentrados principalmente en inmuebles, pymes y sector de la construcción.

• Una vez termine en el país el periodo de alivios económicos y se retome la actividad productiva en su totalidad, la coyuntura representará una oportunidad para que todo tipo de empresas, en especial las pymes, decidan acceder a las soluciones financieras que la banca ofrece mediante el *leasing* financiero y operativo. En esta misma línea, cada operación será especialmente diseñada con base en el flujo de caja de cada cliente para financiar o arrendar inmuebles, maquinaria, equipo y vehículos, activos indispensables para que las empresas de diversos sectores económicos ejerzan nuevamente su objeto social.

13 de julio 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

Leasing: un instrumento para la financiación y recuperación de las pymes en época de crisis

Desde su origen como instrumento financiero, el *leasing* se ha caracterizado por su capacidad de ajuste a diversas necesidades de los clientes. Su flexibilidad a las condiciones de demanda se constituye como una herramienta para la estructuración de proyectos de inversión, de reconversión tecnológica, de inyección de liquidez, entre otros. De hecho, este es el único mecanismo de financiación que permite el acceso a periodos de anticipos¹, periodos de gracia² y modalidades de amortización que se ajusten al modelo financiero y a los flujos de caja de cada cliente, conviniendo un mayor o menor porcentaje de 'opción de adquisición'. Por esto, el *leasing* resulta ser una alternativa ideal para la financiación de la adquisición o arrendamiento de activos productivos, tanto a mediano como largo plazo, pues su rol estratégico es transversal a todos los sectores económicos que requieren inversiones en activos de capital para el desarrollo de su actividad económica.

Vale la pena recordar que el *leasing* es un mecanismo de financiación mediante el cual una entidad financiera (arrendador), por instrucción de un cliente solicitante (locatario), adquiere un activo de capital, el cual está bajo propiedad de la entidad, y se lo entrega al locatario en arrendamiento financiero u operativo para su uso y goce por un periodo de tiempo a cambio de un pago periódico de una suma de dinero, denominado «canon». Al finalizar la operación de *leasing*, el locatario tiene la potestad de (i) ejercer una «opción de adquisición» sobre el mismo bien a un precio pactado desde el inicio,

¹ La etapa de anticipos en un contrato de *leasing* financiero hace referencia al dinero desembolsado necesario para la adquisición y puesta en operación del bien objeto de la operación (puede incluir los costos de la compra, importación, transporte, legalización, entre otros) que aún no se ha activado. Se trata de la etapa del contrato previa a la activación del mismo, pues el cliente –locatario– aún no posee el bien para su explotación económica. Generalmente, durante esta etapa el locatario únicamente paga los intereses del dinero que la entidad financiera desembolse por este concepto.

² El periodo de gracia en una operación de *leasing* financiero se entiende como un periodo de tiempo después de la activación del contrato en el que el cliente ya es poseedor del bien, tiene derecho a su explotación económica y únicamente paga el monto por concepto de intereses del saldo de capital adeudado a la entidad financiera.

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:

Felipe Noval Acevedo
Daniela Silva Monsalve
Juanita Blanco Zea



(ii) restituir el activo a la entidad o (iii) renovar la operación de arrendamiento (*leasing*).

Del total de las carteras de *leasing* financiero y operativo, el 38,3 % y 66,0%, respectivamente, se encuentran concentradas en activos productivos como maquinaria y equipos industriales, equipos de computación y todo tipo de vehículos –de transporte de carga, de pasajeros, de servicio público y privado, entre otros. Estos activos presentan dicha concentración en la cartera de *leasing* precisamente porque mediante su explotación productiva permiten y generan el desarrollo económico del sector empresarial colombiano. Por tanto, el *leasing* se ha configurado a lo largo del tiempo como una alternativa ideal para la financiación a mediano o largo plazo de la adquisición de activos productivos, mediante *leasing* financiero, o simplemente para su uso y goce, mediante *leasing* operativo.

En esta edición de Banca & Economía se analizará el rol del *leasing* en la recuperación y reactivación de las empresas colombianas, especialmente en las pymes. Se analiza, de cara al 2020-2021, el panorama en lo referente a instrumentos financieros como el *lease-back* y el arrendamiento operativo. Además, se indaga el valor del *leasing* en el financiamiento formal de las pymes, al mismo tiempo de cómo este instrumento financiero propicia la continuidad y aumento de la productividad de las empresas que, en un contexto económico y financiero incierto, necesitan contar con las herramientas apropiadas para ajustar a su tamaño la nueva estructura de costos y gastos, y de esa manera garantizar solvencia en tiempos de crisis y de recuperación económica. Por último, se hace un balance, por tipo de empresas y sectores productivos, de las acciones adelantadas por la industria colombiana de *leasing* en el otorgamiento de los alivios estipulados por la Superintendencia Financiera de Colombia desde marzo del año en curso, señalando las perspectivas de la industria en el corto y mediano plazo.

El valor del *leasing* en el financiamiento formal de las pymes y el aumento de su productividad³

Según los expertos, la financiación formal impacta positivamente la productividad de las empresas, pues facilita el uso eficiente del capital a nivel económico agregado y la inversión en proyectos de innovación⁴, investigación y desarrollo⁵, adopción de nuevas tecnologías⁶, entre otros. El efecto neto en el aumento de los ingresos lo percibe cada compañía en el mediano y largo plazo. Además, la evidencia empírica demuestra que para aquellas firmas que dependen altamente de la financiación formal, la inversión en innovación puede llegar a ser más del doble frente a aquellas cuya dependencia a la financiación externa no es alta⁷.

En ese sentido, el rol del *leasing* en cualquier economía dista solo de ser un mecanismo de financiación o de un simple facilitador de activos productivos. Antes bien, su efecto es doble, pues llega a ser un aliado estratégico para aumentar la productividad y competitividad a nivel macro y microeconómico al estar enfocado en proveer activos de capital –en nuevas y más eficientes tecnologías– a las empresas de cualquier tamaño y sector productivo.

El *leasing* también incentiva la modernización de máquinas y equipos industriales, ya que no implica un desembolso elevado de recursos, pues las entidades financieras son las llamadas a estructurar operaciones en las que se hacen responsables de comprar, importar y legalizar los activos para ponerlos en manos de los locatarios. Estos aspectos son especialmente importantes para las pequeñas y medianas empresas (en adelante pymes), pues son empresas que al estar consolidándose y posicionándose en su mercado, requieren de una cuidadosa planeación comercial y financiera.

³ Para un análisis más detallado sobre los determinantes de la productividad y el rol de la financiación formal de las empresas, en especial la adquisición de activos productivos mediante *leasing*, véase la Edición 1185 de esta publicación.

⁴ Schain, J.P. and Stiebale, J. (2016). Innovation, institutional ownership, and financial constraints. Dusseldorf Institute for Competition Economics Discussion Paper No. 219.

⁵ Ilyina, A. and Samaniego, R. (2011) Technology and financial development. *Journal of Money, Credit and Banking* 43: 899–921.

⁶ Cole, H., Greenwood, J. and Sanchez, J. (2016) Why doesn't technology flow from rich to poor countries? *Econometrica* 84: 1477–1521.

⁷ Acharya, V. and Xu, Z. (2017) Financial dependence and innovation: the case of public versus private firms. *Journal of Financial Economics* 124: 223–243.

En efecto, el uso de los tipos de *leasing* (financiero y operativo) es una alternativa ideal que ofrece el financiamiento necesario para que el sector productivo mantenga su competitividad, e incluso, provea liquidez para llevar a cabo los procesos de renovación tecnológica. Así pues, el *leasing* resulta ser un punto de intersección entre el sector financiero y el sector productivo del país, pues es el medio de intermediación de los activos base del proceso productivo de cada empresa.

El *leasing*: una herramienta clave para atenuar los efectos negativos de la crisis actual

A partir del Decreto 417 del 17 de marzo de 2020⁸, con el cual se declaró Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica en todo el territorio nacional, diversas ramas de la actividad productiva se vieron en la obligación de cesar su actividad, llevándolas no solo a solicitar alivios financieros en materia de prórrogas, periodos de gracia y reestructuración de deuda, sino también a requerir liquidez para solventar compromisos económicos, como pagos de nómina, pagos a proveedores, entre otros.

Así como la mayoría de los sectores productivos de la economía colombiana, la industria de *leasing* no ha sido ajena a los efectos generados por la llegada de la pandemia del COVID-19 al país. De hecho, el sector financiero ha sido el encargado de irrigar la mayor cantidad de recursos que ha dispuesto el Gobierno Nacional en la economía, con el fin de sostener y aliviar el músculo productivo colombiano que se vio frenado casi en su totalidad desde finales de marzo del año en curso.

Ante el escenario económico incierto que enfrentará el mundo en lo que resta de 2020 y 2021 por cuenta del brote de COVID-19, será crucial que las empresas colombianas, sobre todo las MiPymes, que generan aproximadamente el 40% del producto interno bruto y el 81% de los empleos formales del país, cuenten con instrumentos financieros como el *leasing*, que les permitan ajustar a su tamaño la nueva estructura de costos y gastos. Aquí, su productividad les ayudará a determinar la eficiencia en el uso de los recursos y a garantizar su

solvencia necesaria en tiempos de crisis y de recuperación económica.

Teniendo en cuenta lo anterior, existen alternativas que brinda la industria de *leasing* en esta coyuntura. Entre estas, se encuentran el *lease-back* o retroarriendo, el arrendamiento operativo y la reestructuración de las operaciones ya existentes –mediante la inyección de capital, el aumento del periodo del contrato, entre otros–, las cuales siempre han sido alternativas viables para los clientes y para la industria. Si bien en el curso del día a día de las empresas este tipo de operaciones no han sido recurrentes, bajo las circunstancias actuales resultan oportunas para proveer mayor liquidez a cerca de la mitad de los clientes de la industria colombiana.

Por un lado, el *lease-back* o retroarriendo se constituye como un contrato de *leasing* en el que el proveedor y el locatario son la misma persona. Normalmente, esta figura es usada por personas naturales o jurídicas, que desean obtener liquidez para capital de trabajo, vendiendo a los establecimientos de crédito o compañías de financiamiento algunos de sus activos fijos para luego tomarlos en *leasing* financiero con la misma entidad sin perder en ningún momento la tenencia o explotación de los mismos⁹. En efecto, bajo esta figura las entidades financieras cuentan con la potestad de adquirir los activos de sus clientes y financiar nuevamente su adquisición. Al igual que las inyecciones de capital a operaciones existentes, esta modalidad de financiación les permite a los clientes contar con liquidez y estructurar un nuevo plan de pagos de acuerdo con su flujo de caja.

Entretanto, la alternativa de arrendamiento operativo se caracteriza por ser una operación de arrendamiento puro y simple, cuyo objetivo es conceder el uso y goce de activos productivos, por lo que no se considera una operación de financiación. Aquí, por instrucción de un cliente solicitante –arrendatario–, la entidad financiera –arrendadora– adquiere un activo productivo y se lo entrega en arrendamiento para su uso y goce durante un plazo convenido a cambio del pago periódico del «canon de arrendamiento» –el precio del canon se entiende como una contraprestación por la explotación del activo derivada de su uso y goce–. Asimismo, no se pacta una opción de

⁸ Decreto 417. Presidencia de la República de Colombia, 17 de marzo de 2020. Disponible en: <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20417%20DEL%2017%20DE%20MARZO%20DE%202020.pdf>.

⁹ Asobancaria (2018). 89 preguntas del leasing. Disponible en: <https://www.asobancaria.com/leasing/89-preguntas-del-leasing/>.

compra del activo ni la amortización de una deuda, por lo que el canon naturalmente es menor que el del arrendamiento financiero.

Así las cosas, el arrendamiento operativo podrá configurarse como una herramienta fundamental para la mayoría de las empresas en medio de la coyuntura, en la medida en que su capacidad adquisitiva se ha visto deteriorada notablemente y su flujo de caja no les permite pagar altas cuotas por la financiación en la adquisición de activos, en los que periódicamente la compañía amortizaría su deuda. Frente a este panorama, es más probable que las empresas colombianas estén más dispuestas a pagar un monto considerablemente menor por el arrendamiento de activos que les permitan desarrollar su objeto social y reconstruir el capital perdido durante la pandemia, que a financiar la adquisición total de los mismos.

Balance de los alivios otorgados por la industria de *leasing*

A partir de la expedición de las Circulares 007, 008 y 014 de 2020 por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), el sector financiero tomó medidas y otorgó alivios a sus deudores para fortalecer la gestión del riesgo operacional y mitigar los efectos derivados de la coyuntura, tras la declaración de emergencia sanitaria decretada por el Gobierno Nacional.

En el marco de estas disposiciones de la SFC, la industria del *leasing* se ha encargado de pactar con sus clientes los alivios que sean necesarios en las operaciones de *leasing* financiero y operativo para lograr aligerar las cargas financieras de sus clientes. Al respecto, se han tomado medidas de aumento en el plazo de las operaciones y periodos de gracia, al mismo tiempo que las entidades financieras dispusieron de canales de atención prioritarios para tramitar y resolver de manera oportuna todas las inquietudes y solicitudes en relación con las medidas previstas por el ente regulador.

Puntualmente, hacia marzo de 2020 el Informe Trimestral del Mercado de *Leasing* evidenció que este instrumento financiero mantuvo un crecimiento estable cercano a 4,0% real anual y alcanzó una cartera total (incluyendo

anticipos) equivalente al 10,9% (\$55,18 billones de pesos) de la cartera de todo el sector financiero, de la cual el 56,8% estuvo concentrada en *leasing* financiero (con un crecimiento de 0,6% real anual), el 38,1% en *leasing* habitacional (con un crecimiento de 9,7% real anual), y el 5,2% restante en arrendamiento operativo¹⁰ (Gráficos 1 y 2).

Gráfico 1. Participación en la cartera por tipo de *leasing*

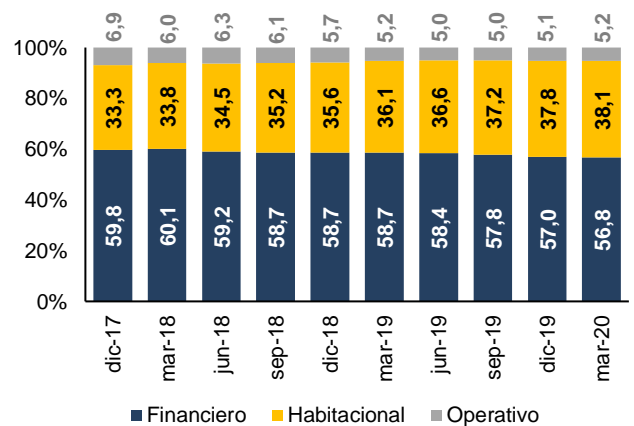
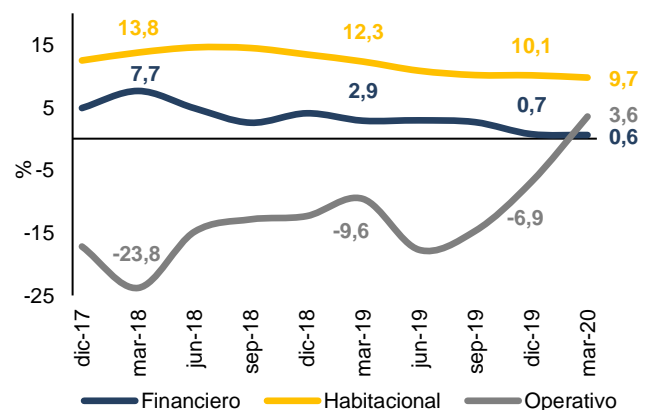


Gráfico 2. Crecimiento real anual de la cartera por tipo de *leasing*



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia y entidades agremiadas. Metodología COLGAAP. Elaboración y cálculos Asobancaria.

⁷ Asobancaria (2020). Informe Trimestral del Mercado de *Leasing*. Marzo de 2020.

En marzo de 2020, la cartera de *leasing* financiero y operativo ascendió a \$32,47 billones y se distribuyó principalmente en inmuebles (58,9%), maquinaria y equipos industriales (22,4%) y vehículos (15,3%). Por su parte, la cartera de *leasing* financiero comercial¹¹ en este mismo periodo se concentró en pymes (36,5%, \$10,34 billones), en el segmento corporativo (30,5%, \$8,65 billones) y empresarial (19,5%, \$5,59 billones)¹².

Ahora bien, tras la coyuntura, al primero de julio de 2020¹³ ya se habían otorgado alivios a más de 42.500 operaciones de *leasing* financiero comercial, concentradas en casi 25.300 clientes, cuyo capital adeudado sumó \$18,68 billones de pesos. Por tanto, los alivios dados a esa fecha alcanzaron aproximadamente del 52,8% de esta cartera, el 50,5% del número de obligaciones y el 48,8% de los clientes.

En detalle, y de acuerdo con cifras reportadas a Asobancaria, con corte a mayo de 2020 el saldo adeudado de los alivios otorgados en operaciones de *leasing* financiero comercial presentó una distribución acorde al tipo de activo, empresa y sector productivo. Frente al primero (tipo de activo), cabe señalar que no se observaron cambios significativos entre la participación porcentual de cada activo en el monto total de cartera de *leasing* financiero y dicha participación en la cartera a la que se le otorgó alivios, pues en este caso los alivios fueron para inmuebles (70,4%), maquinaria y equipo (15,4%) y vehículos (12,8%) (Gráfico 3.A).

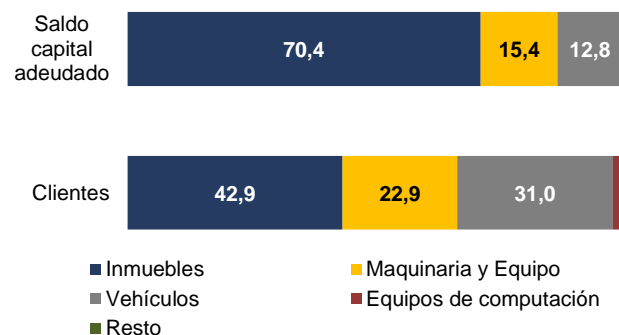
En lo que respecta a tipos de empresa, los alivios se concentraron en operaciones con pymes (35,1%), segmento corporativo (34,7%) y empresarial (27,8%), distribución que también sigue la participación de cada tipo de empresa en la cartera total de *leasing*, aunque con porcentajes más altos para el segmento corporativo y empresarial (Gráfico 3.B).

Finalmente, por tipo de sectores productivos se encontró que la mayor cantidad del capital adeudado de las operaciones de *leasing* financiero comercial a las que el

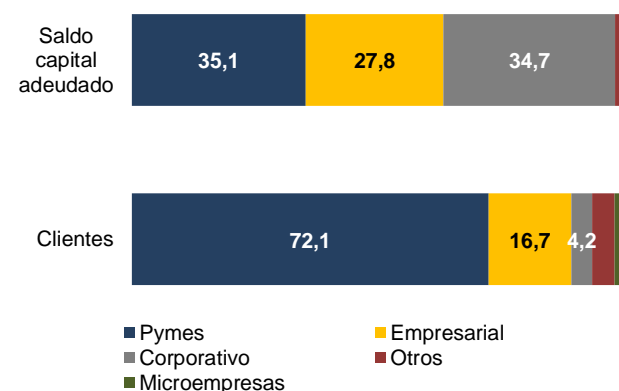
sector otorgó alivios estuvo distribuido en construcción (14,5%), transporte terrestre (8,9%), salud (4,7%), agricultura (4,6%), químico farmacéutico (1,6%), educación (1,2%), productos alimenticios (0,8%), información y comunicaciones (0,6%) y resto (63,0%) (Gráfico 3.C).

Gráfico 3. Participación en los alivios otorgados en las operaciones de *leasing* financiero comercial, saldo de capital adeudado y clientes.

A. Tipo de activo



B. Tipo de empresa

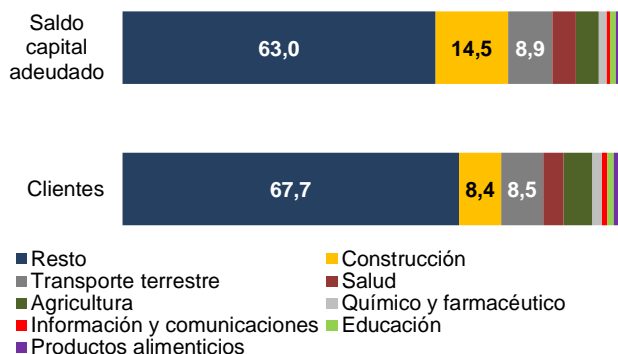


¹¹ La cartera comercial comprende el saldo de capital adeudado en operaciones de financiación otorgadas a personas naturales o jurídicas para el desarrollo de actividades empresariales. Los porcentajes presentados corresponden al monto de la cartera de *leasing* financiero comercial reportado bajo metodología NIIF por diez de las catorce entidades que tienen activo el producto en el país.

¹² Clasificación por tipo de empresa de acuerdo con las ventas anuales así: Corporativo: superiores a \$50.000 millones; Empresarial: entre \$15.000 y \$50.000 millones; Pymes: entre \$500 hasta \$15.000 millones; Microempresa: menores a \$500 millones, y Otros: incluye oficial o gobierno, financiero e institucional, moneda extranjera y constructor.

¹³ "Informe sobre el sistema financiero durante la Cuarentena Obligatoria por la Vida", publicado semanalmente por la Superfinanciera.

C. Sector productivo



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia y entidades agremiadas. Metodología COLGAAP. Elaboración y cálculos Asobancaria.

Perspectivas de la industria de *leasing* después de la crisis

Si bien la eventual finalización de la pandemia derivará en una reactivación progresiva de la actividad productiva y de la industria de *leasing*, ésta última continuará enfrentándose a grandes retos. En este escenario, el *leasing* representa una oportunidad para que el sector empresarial vuelva a adquirir o rentar sus activos productivos, todo esto teniendo en cuenta que, bajo la figura del *leasing*, los activos son de propiedad de las entidades financieras, lo que se traduce en menor riesgo para las mismas.

Por lo anterior, el *leasing* –financiero y operativo– se configura como un aliado de la reactivación económica, en la medida que permite la inversión en activos productivos mediante la financiación de mayores montos, sin incurrir en niveles de riesgo muy elevados, gracias a beneficios como (i) contar con la propiedad de los activos y (ii) la posibilidad de manejar más fácilmente la operación ante procesos de reorganización y liquidación de empresas. Adicionalmente, esta crisis permitirá el resurgimiento del arrendamiento operativo, el producto más rezagado dentro de la industria colombiana de *leasing* en los últimos años.

En este escenario, el arrendamiento operativo podrá configurarse como una herramienta fundamental para la mayoría de las empresas, permitiéndoles acceder a los activos de capital que su compañía requiera para el

desarrollo de su objeto social, sin realizar una inversión inicial considerable o verse abocado a pagar altas cuotas por la amortización de la deuda. En efecto, es más probable que las empresas colombianas estén dispuestas a pagar un monto considerablemente menor por el arrendamiento de activos que les permitan desarrollar su objeto social y reconstruir el capital perdido durante la pandemia, que financiar la adquisición total de los mismos.

Conclusiones y consideraciones finales

Durante y después de la crisis, la industria de *leasing* continuará siendo un instrumento para el desarrollo de la actividad económica gracias a herramientas como el *lease-back*, la inyección de capital en las operaciones existentes y el arrendamiento operativo, las cuales se han convertido en soluciones inmediatas para las empresas del país a lo largo del último trimestre.

Una vez termine el periodo de alivios económicos a las empresas y se retome la actividad productiva en su totalidad, la coyuntura representará una oportunidad para posicionar el *leasing* financiero y operativo tanto dentro como fuera de las entidades financieras. Esto debido a que parte del portafolio de soluciones que ofrece el sector financiero a los diversos sectores productivos del país está concentrado en operaciones a través de estos mecanismos. Además, la recuperación de la industria se concentrará en la financiación o arrendamiento de inmuebles, maquinaria, equipo de computación y vehículos, pues son activos indispensables para que las empresas de diversos sectores económicos ejerzan nuevamente su objeto social.

Así las cosas, la industria colombiana de *leasing*, comprendiendo la realidad individual y específica de sus locatarios y entendiendo la coyuntura actual por la que atraviesa el país, ha entregado alivios y ha reestructurado los negocios privados de inversión con la mayoría de sus clientes, negocios que engloban más de la mitad de la cartera de *leasing*. Estos alivios, a fin de cuentas, se transmiten también a todos aquellos actores que intervienen en las cadenas productivas de cada empresa que ha utilizado el *leasing* como aliado para robustecer su productividad.

En esta misma línea, cabe anotar que la industria colombiana de *leasing* seguirá acompañando las potenciales soluciones que permitan la reactivación



económica del país y que eviten un riesgo sistémico, lo cual, entre otras cosas, requiere tener un sistema financiero sólido, sano y confiable que permita continuar con el otorgamiento de alivios y reestructuraciones a todos los locatarios.

Colombia Principales indicadores macroeconómicos

	2016	2017	2018				2019*	2020*						
	Total	Total	T1	T2	T3	T4			Total	T1	T2	T3	T4	Total
Producto Interno Bruto**														
PIB Nominal (COP Billones)	863,8	920,2	231,1	234,3	248,8	264,3	978,5	271,8	279,5	286,4	288,9	1126,6	286,5	1205,5
PIB Nominal (USD Billones)	287,0	308,4	83,1	79,9	83,7	81,3	301,1	85,6	87,2	82,7	88,2	343,8	70,5	305,4
PIB Real (COP Billones)	821,5	832,6	197,7	207,8	214,9	233,5	854,0	203,0	214,7	222,1	241,7	881,4	205,2	910,5
PIB Real (% Var. interanual)	2,1	1,4	1,7	2,9	2,8	2,6	2,6	2,9	3,2	3,5	3,5	3,3	1,1	3,3
Precios														
Inflación (IPC, % Var. interanual)	5,7	4,1	3,1	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,4	3,8	3,8	3,8	3,6	3,6
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	5,1	5,0	4,1	3,8	3,7	3,5	3,5	3,3	3,2	3,3	3,3	3,4	3,3	3,4
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	3010	2984	2780	2931	2972	3250	3250	3175	3206	3462	3277	3277	4065	3948
Tipo de cambio (Var. % interanual)	-4,4	-0,9	-5,5	-3,5	1,2	8,9	8,9	14,2	9,4	16,5	0,8	0,8	28,0	21,5
Sector Externo (% del PIB)														
Cuenta corriente	-4,2	-3,3	-3,5	-3,9	-3,8	-4,4	-3,9	-4,5	-3,5	-5,0	-4,1	-4,2	-3,7	-3,7
Cuenta corriente (USD Billones)	-12,0	-10,2	-2,8	-3,3	-3,2	-3,7	-13,0	-3,5	-2,7	-4,0	-3,5	-13,7	-2,7	-2,7
Balanza comercial	-4,5	-2,8	-1,8	-2,6	-2,7	-3,5	-2,7	-3,5	-3,1	-4,9	-3,7	-3,8	-4,0	-4,0
Exportaciones F.O.B.	14,8	15,4	15,8	16,4	16,2	16,4	16,2	16,4	17,5	15,9	15,5	16,2	16,1	16,1
Importaciones F.O.B.	19,3	18,2	17,7	19,1	18,9	20,0	18,9	19,9	20,6	20,8	19,1	20,0	20,1	20,1
Renta de los factores	-1,8	-2,7	-3,7	-3,5	-3,4	-3,6	-3,5	-3,3	-3,2	-2,9	-3,3	-3,1	-2,7	-2,7
Transferencias corrientes	2,1	2,1	2,0	2,2	2,3	2,7	2,3	2,3	2,8	2,9	2,8	2,7	2,9	2,9
Inversión extranjera directa (pasivo)	4,9	4,4	2,5	4,6	3,3	3,4	3,5	4,3	5,2	4,0	4,5	4,5	4,9	4,9
Sector Público (acumulado, % del PIB)														
Bal. primario del Gobierno Central	-1,1	-0,8	0,0	0,1	0,0	-0,3	-0,3	0,0	0,9	1,4	0,4	0,5	...	-5,9
Bal. del Gobierno Nacional Central	-4,0	-3,6	-0,5	-1,6	-2,4	-3,1	-3,1	-0,6	-0,3	-1,2	-2,5	-2,5	...	-8,2
Bal. estructural del Gobierno Central	-2,2	-1,9	-1,9	-1,5
Bal. primario del SPNF	0,9	0,5	0,9	1,2	0,8	0,2	0,2	1,0	3,0	2,3	0,5	0,5	...	-6,7
Bal. del SPNF	-2,4	-2,7	0,3	-0,6	-1,2	-2,9	-2,9	0,4	0,6	-0,5	-2,4	-2,4	...	-9,4
Indicadores de Deuda (% del PIB)														
Deuda externa bruta	42,5	40,0	38,1	38,1	38,4	39,7	39,7	41,6	41,5	42,0	42,7	42,0	44,0	44,0
Pública	25,1	23,1	22,1	21,8	21,8	21,9	21,9	23,1	22,6	22,6	22,7	22,8	23,5	23,5
Privada	17,4	16,9	16,1	16,3	16,5	17,7	17,7	18,5	18,9	19,5	20,0	19,2	20,6	20,6
Deuda bruta del Gobierno Central	44,1	44,9	43,6	45,9	47,7	49,4	46,7	47,4	50,5	51,8	50,2	50,0

Colombia

Estados financieros del sistema bancario

	abr-20 (a)	mar-20	abr-19 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
Activo	757.696	743.089	639.127	14,5%
Disponible	65.555	62.030	40.236	57,4%
Inversiones y operaciones con derivados	154.500	150.918	118.505	26,0%
Cartera de crédito	508.032	504.615	454.943	7,9%
Consumo	149.099	151.328	131.273	9,7%
Comercial	277.309	271.620	248.079	8,0%
Vivienda	69.054	68.978	63.297	5,4%
Microcrédito	12.570	12.689	12.295	-1,2%
Provisiones	30.928	30.538	28.257	5,7%
Consumo	10.908	10.998	10.037	5,0%
Comercial	16.447	16.168	15.072	5,4%
Vivienda	2.497	2.461	2.248	7,3%
Microcrédito	992	912	900	6,5%
Pasivo	666.663	654.799	556.402	15,8%
Instrumentos financieros a costo amortizado	559.416	542.119	478.599	12,9%
Cuentas de ahorro	228.237	216.213	181.612	21,4%
CDT	160.732	162.966	158.767	-2,2%
Cuentas Corrientes	78.183	77.689	54.167	39,4%
Otros pasivos	10.346	10.403	9.002	11,0%
Patrimonio	91.033	88.290	82.725	6,3%
Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)	2.737	2.387	3.638	-27,3%
Ingresos financieros de cartera	15.909	11.905	15.041	2,2%
Gastos por intereses	5.616	4.182	5.289	2,6%
Margen neto de Intereses	10.828	8.088	10.253	2,0%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	4,27	4,30	4,88	-0,61
Consumo	4,03	4,36	5,36	-1,32
Comercial	4,40	4,36	4,91	-0,51
Vivienda	3,89	3,42	3,24	0,65
Microcrédito	6,32	6,83	7,55	-1,23
Cubrimiento	142,6	140,9	127,3	-15,26
Consumo	181,4	166,5	142,8	38,60
Comercial	134,8	136,4	123,7	11,11
Vivienda	93,1	104,4	109,7	-16,56
Microcrédito	124,8	105,2	96,9	27,91
ROA	1,09%	1,29%	1,72%	-0,6
ROE	9,29%	11,26%	13,78%	-4,5
Solvencia	13,74%	13,99%	15,10%	-1,4



Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018				2019	2020					
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1
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	49,8	49,8	51,7
Efectivo/M2 (%)	12,59	12,18	12,40	12,07	12,27	13,09	13,09	12,66	12,84	13,20	15,05	15,05	13,35
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				2019	2020	
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1
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 pptos. 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	16,33
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	34,11
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	176,2
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	113,6