

## Resiliencia: la clave para la reactivación en la pospandemia de las pymes

- La llegada de la pandemia ha configurado un escenario de incertidumbre y grandes dificultades que ha hecho cambiar el rumbo de las decisiones de inversión y los modelos de negocio. Ante este escenario, tanto el sector financiero como los gobiernos han mostrado que una visión resiliente del problema es fundamental en la construcción de soluciones integrales para la economía.
- Durante los primeros meses de la pandemia en Europa, las compañías de financiamiento se concentraron en brindar alivios a los clientes principalmente en lo referente a la reestructuración del plan de pagos y el otorgamiento de prórrogas, mientras que las autoridades reguladoras se encargaron de garantizar liquidez para enfrentar los cambios en las operaciones. Pese a las dificultades, se prevé una recuperación en modalidades como el *leasing*, en la medida que se espera que las empresas migren hacia soluciones de consumo que les permitan pagar por el uso de activos.
- En los Estados Unidos, la industria de *leasing* afrontó la crisis con la ayuda del Gobierno, destinada a permitir prórrogas y reestructuraciones en las operaciones. Al igual que en Europa, se espera que el mercado se vuelque más hacia el uso de los activos que a la adquisición de estos, por lo que la industria ampliará su oferta de productos enfocados a atender esta necesidad.
- En Colombia, la respuesta a la crisis desde el sector financiero y el Gobierno Nacional se materializó mediante el otorgamiento de alivios financieros de diversa índole: establecimiento de periodos de gracia, ampliación del plazo de las operaciones y la apertura de canales de atención. En el periodo pospandemia se espera que tanto la actividad económica del país como la industria de *leasing* se dinamicen nuevamente.
- Los cambios generados en el curso de los negocios y las decisiones de inversión a raíz de la pandemia son innegables y demandan la reinención de las dinámicas en los procesos de producción y las cadenas de suministro de todo tipo de empresas. Por esta razón, un reto apremiante ha sido facilitar al sector productivo los activos necesarios para adaptarse a estas nuevas necesidades. En ese sentido, el *leasing* ha mostrado ser un producto capaz de adaptarse a las distintas necesidades y ser resiliente ante cambios disruptivos en la industria.
- Las medidas de distanciamiento social implementadas para hacer frente a la propagación del Covid-19 han obligado a las empresas a incrementar sus inversiones en herramientas de tecnología como sistemas de conectividad y equipos de cómputo, con el propósito de continuar el curso de sus actividades. Así las cosas, el *leasing* también ha sabido responder de manera acertada a este requerimiento, toda vez que ofrece a las empresas que requieran de estos activos y no estén en capacidad de comprarlos, la posibilidad de acceder a ellos y usufructuarlos sin incurrir en costos elevados de adquisición.

09 de noviembre 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](mailto:bancayeconomia@asobancaria.com)

Visite nuestros portales:

[www.asobancaria.com](http://www.asobancaria.com)  
[www.yodecidomibanco.com](http://www.yodecidomibanco.com)  
[www.sabermassermas.com](http://www.sabermassermas.com)

## Resiliencia: la clave para la reactivación en la pospandemia de las pymes

¿Sobreviviremos a la crisis? Seguramente esta ha sido una de las preguntas que se han planteado buena parte de los empresarios, a raíz de los efectos ecológicos, sociales y económicos derivados de la compleja situación que afronta la humanidad desde el inicio del 2020.

Sin duda, el trecho recorrido ha sido largo, escarpado, hostil y completamente desconocido para cualquier empresa y persona, pues ha implicado considerar elementos que nunca se habían tenido en cuenta a la hora de tomar decisiones estratégicas, como lo son las normas de distanciamiento físico para mitigar el brote de la pandemia y fomentar el cuidado de la salud personal y pública. Dichas decisiones han hecho virar el curso acostumbrado de las decisiones de inversión, el establecimiento de prioridades, los modelos de negocio e, incluso, los detalles en los procesos que integran las cadenas de distribución.

Pese a la incertidumbre y las apremiantes dificultades, las medidas que se han tomado para contrarrestar los efectos colaterales de la crisis económica por parte de los gobiernos y el sector financiero han mostrado que la resiliencia y la visión holística del problema son la clave para estructurar rápidamente soluciones eficaces y a la medida de las empresas y hogares que integran la economía.

Por supuesto, la industria de *leasing* a nivel mundial así lo ha entendido y, con base en los alivios estipulados por las autoridades económicas en cada país, ha puesto a disposición de sus clientes diferentes herramientas y mecanismos de financiación que se ajusten a las necesidades específicas.

Esta edición de Banca & Economía describe cuál ha sido la respuesta a la crisis generada por la pandemia del coronavirus desde la industria de *leasing* en Europa, EE.UU. y Colombia. De igual forma, expone las bondades del producto frente a los retos y nuevas necesidades que enfrenta el sector productivo a nivel mundial. Finaliza con algunas conclusiones.

### ¿Qué ha pasado en Europa?

En Europa<sup>1</sup>, por ejemplo, durante marzo, abril y mayo, dominaron las políticas cautas y de austeridad, pues las compañías de financiación de activos se concentraron en la atención de sus clientes para (i) otorgar prórrogas a los pagos de las obligaciones de

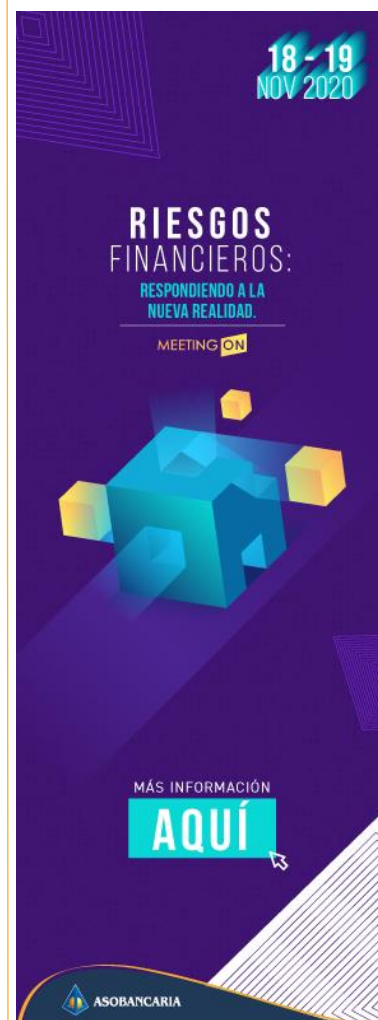
<sup>1</sup> World Leasing Review, Summer 2020. Disponible en: <http://newsletter.world-leasing-yearbook.com/summer-2020#/page/13>

### Editor

Germán Montoya  
Director Económico

### Participaron en esta edición:

Guillermo Alarcón Plata  
Daniela Silva Monsalve  
Ana Tovar Méndez



sus clientes, como en el caso de Francia, que iban de tres a seis meses, (ii) reestructurar el plan de amortización de las deudas con el mismo plazo acordado al principio, (iii) capitalizar los intereses durante el plazo de aplazamiento y luego reprogramar los pagos con cuotas más altas, entre otras. Además, las autoridades reguladoras de estos mercados financieros pusieron a disposición de los intermediarios financieros suficiente liquidez para abordar estos cambios en las operaciones y suplir las necesidades prioritarias de sus clientes.

Pese a estas medidas, todos los sectores económicos se vieron afectados entre marzo y mayo. En principio, los más afectados fueron las operaciones de *leasing* sobre equipos de oficina, vehículos y el sector de la construcción, mientras que los menos afectados fueron los sectores de tecnologías de la información y agricultura. De hecho, para el segundo trimestre del año<sup>2</sup>, de acuerdo con Leaseurope, el volumen de nuevos negocios se contrajo 30% con relación al mismo periodo de 2019 como resultado de la pandemia, mientras que en el tercer trimestre del año los portafolios se expandieron.

Por su parte, algunos países fueron más lejos y no establecieron únicamente medidas de corto plazo por la emergencia, sino de reactivación y fortalecimiento en el mediano y largo plazo de toda la estructura económica y comercial. En Reino Unido<sup>3</sup>, la Finance Leasing Association (FLA) publicó un plan en tres fases para la recuperación de la economía, cuya base es lograr que en 2050 exista (i) una economía con cero emisiones de carbón y (ii) una noción de prosperidad diversa e inclusiva al nivelar las economías regionales inglesas.

En el corto plazo, se consideró imperativa la reconstrucción de la confianza de las empresas y consumidores, por lo que fueron necesarias medidas para irrigar liquidez en la economía y beneficiar principalmente

a las Mipymes. Para ello, se destacan los nuevos esquemas de otorgamiento de alivios concentrados en el soporte de su actividad productiva y comercial<sup>4</sup>.

El enfoque del mediano plazo facilitaría la inversión para el crecimiento económico apalancado en el sector real, lo cual implicaría aumentar el gasto del gobierno y el impulso a las iniciativas de inversión privada enfocadas en la adquisición de nuevos equipos y activos productivos. El uso eficiente de estas decisiones de inversión mejoraría la productividad y aceleraría la transición a aquellos activos con mayor eficiencia energética de todas las industrias.

En el largo plazo la prioridad sería mejorar el marco regulatorio del sector financiero para proveer seguridad a las empresas ante una crisis, de tal manera que se facilite el otorgamiento de soluciones eficientes y se impulse la innovación en la oferta de productos financieros en la era digital.

Aun frente a estas medidas implementadas para soportar la crisis, durante agosto<sup>5</sup> la activación de nuevos de contratos en el Reino Unido cayó un 18% en comparación con el mismo mes del 2019, mientras que en el agregado de los primeros ocho meses del año se registró una contracción anual de 30%. A pesar de la caída generalizada en este indicador, el financiamiento de equipos de tecnología de la información y manufactura logró anotar crecimientos positivos en la comparación año a año.

Para la UK FLA<sup>6</sup>, y otras asociaciones de *leasing* del continente, las expectativas de recuperación de la industria de *leasing* y de la economía de la zona euro son altas, pues se ha sugerido un repunte significativo en los nuevos contratos, que llevaría a que la recuperación de la actividad económica y de la formación bruta de capital tenga forma de «V». Este comportamiento resultaría

<sup>2</sup> World Leasing Review, Autumn 2020. Disponible en: <http://newsletter.world-leasing-yearbook.com/autumn-2020#/page/7>

<sup>3</sup> «FLA publishes Covid-19 recovery plan for UK industry» disponible en <https://www.leasinglife.com/news/fla-publishes-covid-19-recovery-plan-for-uk-industry/>

<sup>4</sup> Uno de estos, estableció un programa de financiación rápida de hasta USD\$ 66.000 para cada empresa, el cual incluyó una garantía del 100% en el pago de las obligaciones durante doce meses a las entidades financieras por parte del gobierno; se estima que su impacto se tradujo en la protección de cerca de cuatro millones de empleos que alivianó las cargas financieras de miles de empresas inglesas. (Fragmento tomado de «Rallying the industry: Small businesses boosted by bounce back loans but some concerns remain», disponible en <https://www.assetfinanceinternational.com/index.php/equipment-finance/news-emea/emea-articles/19371-rallying-the-industry-small-businesses-boosted-by-bounce-back-loans-but-some-concerns-remain>).

<sup>5</sup> FLA, News. Disponible en: <https://www.flas.org.uk/media/news/asset-finance-market-fell-by-18-in-august-2020/>

<sup>6</sup> World Leasing Review, Summer 2020. Disponible en: <http://newsletter.world-leasing-yearbook.com/summer-2020#/page/13>

similar al esperado para la recuperación en el valor de los activos que financie la industria en el año. Además, se espera que las empresas se vuelquen hacia la adopción de soluciones de consumo y financiación ágiles y digitales que les permitan pagar por el uso de los activos, aunque no propiamente la adquisición de los mismos, dado su dilema de mantener el flujo de caja.

Es importante destacar que algunas entidades como la Société Générale Equipment Finance, señalan que, aunque el panorama actual supone desafíos adicionales, los arrendadores europeos están dispuestos a aprovechar sus fortalezas para proporcionar la financiación y contribuir a los procesos de recuperación empresarial, especialmente a las pymes. Estas perspectivas, sin duda alguna, dejan ver nuevamente el carácter resiliente de la industria de *leasing*<sup>7</sup>.

## ¿Qué ha pasado en los Estados Unidos?

En los Estados Unidos la situación fue similar a la europea. La industria de *leasing* se preparó para afrontar la crisis junto con sus clientes, quienes se vieron beneficiados de ayudas del gobierno, como lo es el *Paycheck Protection Program (PPP)* de la *U.S. Small*

*Business Administration*<sup>8</sup>, que busca proteger los empleos de las pequeñas empresas. En esta misma línea, las ayudas se concentraron en la gestión rápida y necesaria que se requería en materia de otorgamiento de prórrogas en los pagos de las obligaciones y reestructuraciones de las operaciones a cerca del 25%-30% de su portafolio<sup>9</sup>.

Cabe mencionar que, para octubre de 2020, el 86,9% de las empresas con operaciones de *leasing* que se vieron beneficiadas con algún alivio –prórrogas, reestructuraciones, periodos de gracia, entre otros– siguieron honrando sus obligaciones, mientras que solo el 2,8% no cumplieron con los pagos. Además, al 7,6% del total de las operaciones se les ha aplicado un segundo alivio financiero.

Respecto al efecto de la crisis en la financiación mediante *leasing* por tipo de activo, se observó una caída del valor de la mayoría de los activos y, por tanto, del colateral promedio de las compañías de *leasing*. Los activos más afectados (que disminuyeron entre el 25% y el 50%) fueron los equipos para actividades petroleras y mineras, aviones, barcos, comercio al por menor; mientras que destaca el crecimiento de los equipos médicos y vehículos de carga (Cuadro 1).

**Cuadro 1. Comportamiento del valor colateral de los activos de la industria de *leasing* estadounidense en octubre de 2020**

Variación (%) del valor colateral desde enero de 2019 a agosto de 2020 en las compañías de financiación de activos	No se encuentra en el portafolio (% respuestas)				
	Aumentó 10% o más	Casi igual -10% a +10%	Disminuyó entre -10% y -25%	Disminuyó entre -25% y -50%	
Agricultura	2	32	2	0	64
Automóviles	2	29	8	0	66
Aviones	0	10	15	2	73
Barcos y barcasas	0	21	2	2	75
Comercio al por menor	2	22	12	8	55
Comunicación	2	60	2	0	35
Construcción	9	58	15	0	17
Energía alternativa	4	30	0	0	66
Equipos de computación	4	68	10	0	18
Equipos médicos	12	50	4	0	34
Ferrocarriles	2	22	12	8	55
Minería y campos petroleros	0	6	19	10	65
Manipulación de materiales	10	60	10	0	20
Software	4	52	2	0	42
Vehículos de carga	10	51	20	4	16

Fuente: COVID-19 impact survey (ELFA, 2020).

<sup>7</sup> Leaseurope Press Release. Disponible en [https://www.leaseurope.org/\\_flysystem/s3?file=Press%20releases/pr200916%20%20Leaseurope%20Index%20Q2%202020.pdf](https://www.leaseurope.org/_flysystem/s3?file=Press%20releases/pr200916%20%20Leaseurope%20Index%20Q2%202020.pdf)

<sup>8</sup> Para más información sobre el PPP visitar <https://www.sba.gov/funding-programs/loans/coronavirus-relief-options/>

<sup>9</sup> ELFA (2020). COVID-19 impact survey. Disponible en <https://www.leasefoundation.org/industry-resources/covid-impact-survey/>

Las expectativas del desempeño de la industria estadounidense de *leasing* son positivas, pues se espera que algunos sectores como el de transporte y el de equipos de cómputo se vean favorecidos por cambios de tipo demográfico producidos por la pandemia. Sin embargo, son muchas las empresas que atraviesan por una compleja situación financiera, por lo que algunos analistas advierten la necesidad de otorgar un estímulo adicional para mantener el proceso de recuperación. Para 2021, se espera que i) la disminución de la incertidumbre logre dinamizar las decisiones de inversión, ii) se consolide un escenario propicio para la financiación de equipos y iii) las empresas menormente afectadas o incluso favorecidas por la pandemia, como la industria farmacéutica, el transporte y los productos de tecnología destinados a facilitar el trabajo remoto, encuentren condiciones comerciales favorables. Estas oportunidades deberán ser aprovechadas por la industria de *leasing* para crecer<sup>10</sup>.

Así las cosas, la industria de *leasing* se ve en la necesidad de prepararse para afrontar el futuro con confianza y determinación, por lo que los esfuerzos se han dirigido a (i) fortalecer los canales digitales de las operaciones que agilicen y flexibilicen los procesos, (ii) ampliar la oferta de productos enfocados en el uso más que en la adquisición de activos e (iii) impulsar aquellas alternativas de financiación, como el *lease-back*.

## ¿Y Colombia?

Al igual que en Europa y los Estados Unidos, la industria de *leasing* fue resiliente y coordinó sus esfuerzos en aras de mitigar el efecto negativo de la crisis. En efecto, el gobierno y el sector financiero en Colombia tuvieron que hacer esfuerzos gigantescos para hacer frente al desastre económico y social que se previó en el primer semestre del 2020. Teniendo en cuenta que las micro, pequeñas y

medianas empresas<sup>11</sup> generan aproximadamente el 40% del Producto Interno Bruto y el 81% de los empleos formales del país<sup>12</sup>, fue completamente necesaria una respuesta contundente y ágil para atender las necesidades de liquidez de las empresas y hogares.

Estos esfuerzos se materializaron mediante el otorgamiento de los alivios financieros que se dispusieron en las Circulares 007, 008 y 014 de 2020 expedidas por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC). Esta primera ola de alivios financieros, que tuvo lugar entre marzo y julio de 2020, fue necesaria para aligerar las cargas financieras de los clientes, y trajo consigo el aumento en el plazo de las operaciones, periodos de gracia y canales de atención prioritarios a todos los clientes.

Al respecto, de acuerdo con cifras publicadas por la SFC<sup>13</sup>, durante esta primera ola, la industria de *leasing* alivió la carga financiera de 24.846 clientes, los cuales concentraban 41.263 operaciones de *leasing* financiero comercial y cuyo capital adeudado sumó \$17,2 billones de pesos (equivalente a USD\$ 4,6 mil millones). En efecto, estos alivios alcanzaron aproximadamente del 53% de esta cartera, 57,7% de los clientes y el 55,3% del número de obligaciones.

En detalle, y de acuerdo con cifras reportadas a Asobancaria<sup>14</sup>, durante estos cinco meses el saldo adeudado en las operaciones de *leasing* financiero comercial presentó una distribución similar al tipo de activo, empresa y sector productivo. Primero, frente al tipo de activo, los alivios se concentraron en las operaciones de *leasing* sobre inmuebles (76,73%), maquinaria y equipo (12,01%) y vehículos (9,35%) (Gráfica 1a). Segundo, por tipo de empresa los alivios se concentraron en operaciones con pymes (37,34%), el segmento empresarial (20,37%), corporativo (19,61%) y

<sup>10</sup> Equipment Finance in 2020 Special Covid-19 Impact Issue. COVID-19 impact survey. Disponible en <https://www.store.leasefoundation.org/cvweb/Portals/ELFALEASE/Documents/Products/SpecialCOVID19ImpactIssue.pdf>

<sup>11</sup> Se refiere a empresas micro, pequeñas o medianas en cuanto a volumen de ingresos, valor del patrimonio y número de trabajadores, según la definición prevista en el Decreto 1074 de 2015.

<sup>12</sup> Anif (2014) «La Pymes de ingeniería y su papel en el sector transporte».

<sup>13</sup> Informe sobre el sistema financiero durante la Cuarentena Obligatoria por la Vida – Informe agosto 07 de 2020. Disponible en <https://www.superfinanciera.gov.co/descargas/institucional/pubFile1047128/202000807infcuarentenaporlavida.pdf>

<sup>14</sup> El análisis se hace con base en la información de los alivios otorgados reportada por cinco entidades financieras cuyo saldo de cartera de *leasing* financiero comercial en julio de 2020 representó el 76,18% del total (equivalente a \$24,82 billones de pesos de los \$32,53 billones del total del mercado).



microempresas (13,81%) (Gráfica 1b). Finalmente, al hacer el análisis por sectores productivos, se observa que la mayor cantidad del capital adeudado de las operaciones de *leasing* financiero comercial a las que el sector otorgó alivios estuvo distribuida en la construcción (16,76%), transporte terrestre (6,51%), agricultura (4,28%) y salud (4,09%) (Gráfica 1c).

La eventual normalización de la vida productiva, una vez de acoten los riesgos de la pandemia, permite esperar que tanto la actividad productiva como la industria de *leasing* consoliden una más pronta reactivación. No obstante, es importante tener en cuenta que, aun ante este panorama, la industria de *leasing* continuará enfrentándose a grandes retos de cara al futuro, principalmente en materia del

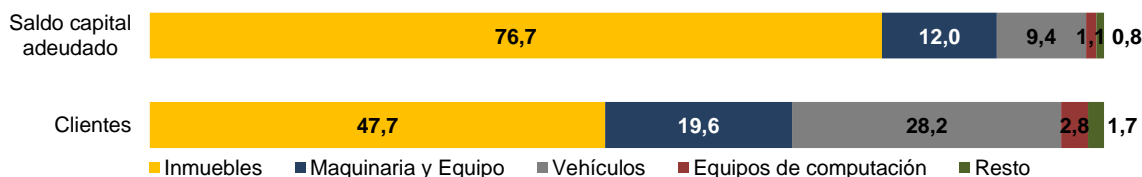
esfuerzo que debe llevarse a cabo para recuperar todo el terreno perdido y dinamizar la actividad económica del país. En efecto, vale la pena recordar que el resultado de PIB del segundo trimestre del año fue el más bajo en la historia, al contraerse 15,7% anual, lo que permite esperar, de acuerdo con nuestras estimaciones, que la contracción en el año no sería menor al 6,5%, pese a la flexibilización de las medidas de aislamiento.

## El camino para la recuperación se basa en la resiliencia

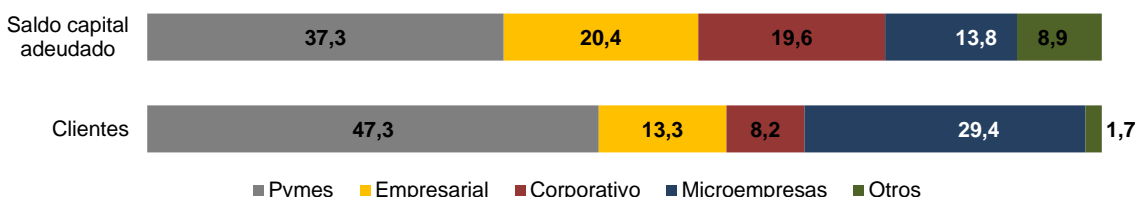
En este escenario mundial, es claro que el *leasing* se configura como un aliado para las fases de reactivación, recuperación y repunte del sector empresarial en el último

**Gráfico 1. Caracterización de los alivios financieros de la industria de *leasing* (primera ola de alivios de marzo a julio de 2020).**

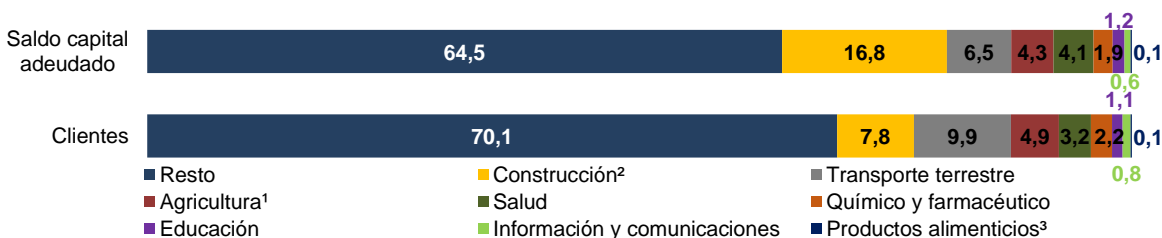
### 1a. Alivios financieros por tipo de activo (participación %).



### 1b. Alivios financieros por tipo de empresa (participación %).



### 1c. Alivios financiero por sector productivo (participación %)



Fuente: Asobancaria

trimestre de 2020 y todo 2021, en la medida que permite la inversión en activos productivos mediante la financiación de mayores montos de dinero, sin incurrir en niveles de riesgo muy elevados. Esto gracias a que la industria del *leasing* provee ciertos 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 la consolidación del arrendamiento operativo, siendo esta una herramienta fundamental para la mayoría de las empresas dado el deterioro de su capacidad adquisitiva.

En efecto, el curso normal de los negocios y de las costumbres mercantiles han cambiado y seguirán una dinámica flexible y a la medida de las necesidades del mercado, y así mismo responderá la industria de *leasing*, pues como ha demostrado en crisis anteriores, es resiliente ante cambios disruptivos y esperamos que la industria emerja sobre una base más sólida.

## Conclusiones y consideraciones finales

Indudablemente, la actual coyuntura impone un reto urgente de reinversión de los procesos productivos de las empresas para dar continuidad a sus objetos sociales, como consecuencia de los cierres estrictos durante los periodos de aislamiento preventivo obligatorio y las nuevas restricciones de aforo en los posteriores periodos de reapertura, que implican trabajo a distancia en al menos una parte del personal. Esta nueva necesidad ha traído consigo cambios importantes en las decisiones de inversión, especialmente en herramientas tecnológicas, como equipos informáticos y opciones de conectividad.

Bajo este nuevo escenario, alternativas como el *leasing* se convierten en un aliado estratégico para proveer los insumos necesarios que faciliten la adaptación de los procesos de las empresas a los desafíos que supone la pandemia. El *leasing*, como ya se ha mencionado, ofrece numerosos beneficios en medio de la coyuntura y su asociada necesidad de reinversión, a través de factores como la posibilidad de acceder a activos que respondan a las necesidades específicas de cada empresa, en la medida que tanto el activo objeto del contrato como el proveedor siempre serán elegidos por el locatario o arrendatario (en el caso del *leasing* operativo). Así mismo, brinda una solución oportuna para aquellas empresas que

no cuentan con la capacidad de incurrir en los costos de adquisición de los activos que requieren para continuar con sus actividades, todo ello en un contexto desafiante con amplias restricciones de operación.

A lo largo del difícil camino que la humanidad y las economías han recorrido desde la aparición del coronavirus, el *leasing* ha resultado ser una herramienta pertinente para atender las diversas necesidades del sector productivo, así como un aliado importante en el proceso de recuperación de las economías en todo el mundo. En este sentido, se puede observar la utilidad y capacidad de esta industria de *leasing* de responder no solo a los retos actuales sino a los desafíos de transformación y reinversión venideros en el periodo pospandemia.

## Colombia Principales indicadores macroeconómicos

	2017					2018					2019*				2020*
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	Total	
<b>Producto Interno Bruto**</b>															
PIB Nominal (COP Billones)	920,5	230,4	236,0	251,2	268,3	985,9	245,4	255,0	270,6	290,7	1061,7	257,9	215,0	1010,2	
PIB Nominal (USD Billones)	308,5	82,9	80,5	84,5	82,5	303,4	77,3	79,6	78,2	88,7	324,0	63,5	57,2	271,3	
PIB Real (COP Billones)	832,7	197,4	208,1	214,7	233,5	853,6	203,1	214,6	222,1	241,7	881,4	205,9	180,8	824,2	
PIB Real (% Var. interanual)	1,4	1,8	2,8	2,7	2,7	2,5	2,9	3,1	3,4	3,5	3,3	1,4	-15,7	-6,5	
<b>Precios</b>															
Inflación (IPC, % Var. interanual)	4,1	3,1	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,4	3,8	3,8	3,8	3,7	2,9	1,8	
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	5,0	4,3	3,8	3,8	3,7	3,5	3,3	3,3	3,3	3,4	3,4	3,3	2,02	1,3	
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	2984	2780	2931	2972	3250	3250	3175	3206	3462	3277	3277	4065	3759	3723	
Tipo de cambio (Var. % interanual)	-0,9	-5,5	-3,5	1,2	8,9	8,9	14,2	9,4	16,5	0,8	0,8	28,0	17,3	14,6	
<b>Sector Externo (% del PIB)</b>															
Cuenta corriente	-3,3	-3,5	-3,9	-3,8	-4,4	-3,9	-4,5	-3,5	-5,0	-4,1	-4,2	-3,5	-3,0	-3,3	
Cuenta corriente (USD Billones)	-10,2	-2,8	-3,3	-3,2	-3,7	-13,0	-3,5	-2,7	-4,0	-3,5	-13,7	-2,5	-1,7	-4,2	
Balanza comercial	-2,8	-1,8	-2,6	-2,7	-3,5	-2,7	-3,5	-3,1	-5,0	-3,6	-3,8	-4,0	-4,4	-4,2	
Exportaciones F.O.B.	15,4	15,8	16,4	16,2	16,4	16,2	16,4	17,5	15,9	15,5	16,2	16,0	13,8	15,1	
Importaciones F.O.B.	18,2	17,7	19,1	18,9	20,0	18,9	19,9	20,6	20,8	19,1	20,0	19,9	18,3	19,3	
Renta de los factores	-2,7	-3,7	-3,5	-3,4	-3,6	-3,5	-3,3	-3,2	-2,9	-3,3	-3,1	-2,5	-1,6	-2,1	
Transferencias corrientes	2,1	2,0	2,2	2,3	2,7	2,3	2,3	2,8	2,9	2,8	2,7	2,9	3,1	3,0	
Inversión extranjera directa (pasivo)	4,4	2,5	4,6	3,3	3,4	3,5	4,3	5,2	4,0	4,5	4,4	4,7	2,4	3,7	
<b>Sector Público (acumulado, % del PIB)</b>															
Bal. primario del Gobierno Central	-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	-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	-1,9	...	...	...	...	-1,9	...	...	...	...	-1,5	...	...	...	
Bal. primario del SPNF	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	-2,7	0,3	-0,6	-1,2	-2,9	-2,9	0,4	0,6	-0,5	-2,4	-2,4	...	...	-9,4	
<b>Indicadores de Deuda (% del PIB)</b>															
Deuda externa bruta	40,0	38,1	38,1	38,4	39,7	39,7	41,6	41,5	42,0	42,7	42,0	47,4	49,3	44,0	
Pública	23,1	22,1	21,8	21,8	21,9	21,9	23,1	22,6	22,6	22,7	22,8	25,3	26,6	23,5	
Privada	16,9	16,1	16,3	16,5	17,7	17,7	18,5	18,9	19,5	20,0	19,2	22,1	22,6	20,6	
Deuda bruta del Gobierno Central	44,9	43,6	45,9	47,7	49,4	46,7	47,4	50,6	51,9	50,3	50,0	59,6	...	...	





## Colombia

### Estados financieros del sistema bancario

	ago-20 (a)	jul-20	ago-19 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
<b>Activo</b>	<b>739.708</b>	<b>745.004</b>	<b>665.570</b>	<b>9,1%</b>
Disponible	59.689	57.978	43.062	36,1%
Inversiones y operaciones con derivados	153.117	156.012	132.428	13,5%
Cartera de crédito	502.017	503.801	466.516	5,6%
Consumo	146.035	146.348	138.203	3,7%
Comercial	273.410	275.176	250.523	7,1%
Vivienda	70.206	69.917	65.351	5,5%
Microcrédito	12.366	12.359	12.439	-2,4%
Provisiones	33.809	32.726	28.896	14,9%
Consumo	9.994	9.923	10.381	-5,5%
Comercial	16.741	16.724	15.282	7,5%
Vivienda	2.586	2.566	2.325	9,2%
Microcrédito	1.107	1.081	907	19,7%
<b>Pasivo</b>	<b>648.907</b>	<b>654.254</b>	<b>578.392</b>	<b>10,1%</b>
Instrumentos financieros a costo amortizado	556.054	558.119	493.918	10,5%
Cuentas de ahorro	231.680	233.468	184.641	23,2%
CDT	167.997	169.998	161.667	2,0%
Cuentas Corrientes	69.454	69.105	56.265	21,2%
Otros pasivos	9.727	9.402	9.747	-2,0%
<b>Patrimonio</b>	<b>90.801</b>	<b>90.750</b>	<b>87.178</b>	<b>2,2%</b>
<b>Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)</b>	<b>3.510</b>	<b>3.589</b>	<b>7.504</b>	<b>-54,1%</b>
Ingresos financieros de cartera	31.192	27.481	30.549	0,2%
Gastos por intereses	10.740	9.576	10.777	-2,2%
Margen neto de Intereses	21.057	18.491	20.648	0,1%
<b>Indicadores</b>				<b>Variación (a) - (b)</b>
<b>Indicador de calidad de cartera</b>	<b>4,35</b>	<b>3,83</b>	<b>4,46</b>	<b>-0,11</b>
Consumo	3,91	2,86	4,99	-1,08
Comercial	4,59	4,23	4,33	0,26
Vivienda	3,76	3,86	3,28	0,48
Microcrédito	7,36	6,24	7,35	0,01
<b>Cubrimiento</b>	<b>154,9</b>	<b>169,8</b>	<b>138,9</b>	<b>-15,97</b>
Consumo	174,9	237,4	150,5	24,35
Comercial	133,3	143,8	140,9	-7,61
Vivienda	97,9	95,1	108,5	-10,55
Microcrédito	121,6	140,1	99,3	22,33
ROA	0,71%	0,83%	1,70%	-1,0
ROE	5,85%	6,88%	13,19%	-7,3
Solvencia	15,92%	15,52%	15,00%	0,9



## Colombia

### Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018	2019				2019	2020	
	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC	50,2	50,1	49,8	49,5	49,6	49,9	49,8	49,8	51,7	...
Efectivo/M2 (%)	12,59	12,18	13,09	12,66	12,84	13,20	15,05	15,05	13,35	...
<b>Cobertura</b>										
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	99,7	100	99,2	99,7	99,7	...	99,9	99,9	...	...
Municipios con al menos una oficina (%)	73,9	73,9	74,4	74,7	74,6	74,4	74,6	74,6	...	...
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	99,5	100	98,3	100	100	...	100	100	...	...
<b>Acceso</b>										
<b>Productos personas</b>										
Indicador de bancarización (%) SF*	77,30	80,10	81,4	82,3	82,6	83,3	82,5	82,5	...	...
Indicador de bancarización (%) EC**	76,40	79,20	80,5	81,3	81,6	82,4	...	...	...	...
Adultos con: (en millones)										
Cuentas de ahorro EC	23,53	25,16	25,75	25,79	25,99	26,3	26,6	26,6	...	...
Cuenta corriente EC	1,72	1,73	1,89	1,95	2,00	2,00	1,97	1,97	...	...
Cuentas CAES EC	2,83	2,97	3,02	3,03	3,02	3,03	3,03	3,03	...	...
Cuentas CATS EC	0,10	0,10	0,71	2,10	2,32	2,54	3,30	3,30	...	...
Otros productos de ahorro EC	0,77	0,78	0,81	0,83	0,84	0,80	0,85	0,85	...	...
Crédito de consumo EC	8,74	9,17	7,65	7,82	8,00	8,16	8,42	8,42	...	...
Tarjeta de crédito EC	9,58	10,27	10,05	10,19	10,37	10,47	10,53	10,53	...	...
Microcrédito EC	3,56	3,68	3,51	3,49	3,48	3,50	3,65	3,65	...	...
Crédito de vivienda EC	1,39	1,43	1,40	1,41	1,43	1,45	1,45	1,45	...	...
Crédito comercial EC	1,23	1,02	...	...	...	0,69	0,70	0,70	...	...
Al menos un producto EC	25,40	27,1	27,64	28,03	28,25	28,6	29,1	29,1	...	...
<b>Uso</b>										
<b>Productos personas</b>										
Adultos con: (en porcentaje)										
Algún producto activo SF	66,3	68,6	68,5	69,2	69,8	70,4	66,0	66,0	...	...
Algún producto activo EC	65,1	66,9	67,2	67,8	68,4	69,2	...	...	...	...
Cuentas de ahorro activas EC	72,0	71,8	68,3	68,9	70,1	70,2	70,1	70,1	...	...
Cuentas corrientes activas EC	84,5	83,7	85,5	85,8	85,9	85,6	85,6	85,6	...	...
Cuentas CAES activas EC	87,5	89,5	89,7	89,8	89,9	82,2	82,1	82,1	...	...
Cuentas CATS activas EC	96,5	96,5	67,7	58,2	58,3	59,0	58,3	58,3	...	...
Otros pdtos. de ahorro activos EC	66,6	62,7	61,2	61,3	61,8	62,0	62,8	62,8	...	...
Créditos de consumo activos EC	82,0	83,5	82,2	81,7	81,9	81,8	75,7	75,7	...	...
Tarjetas de crédito activas EC	92,3	90,1	88,7	88,3	88,6	88,0	79,5	79,5	...	...
Microcrédito activos EC	66,2	71,1	68,9	68,9	69,2	68,9	58,3	58,3	...	...



## Colombia

### Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018	2019				2019	2020	
	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2
Créditos de vivienda activos EC	79,3	78,9	77,8	77,8	78,0	78,2	78,2	78,2	...	...
Créditos comerciales activos EC	85,3	84,7	...	...	...	61,2	45,5	45,5	...	...
<b>Acceso</b>										
<b>Productos empresas</b>										
Empresas con: (en miles)										
Al menos un producto EC	751,0	775,2	946,5	940,7	940,3	937,7	938,8	938,8	...	...
Cuenta de ahorro EC	500,8	522,7	649,4	644,3	645,0	645,4	649,1	649,1	...	...
Cuenta corriente EC	420,9	430,7	502,9	502,3	503,0	500,7	499,7	499,7	...	...
Otros productos de ahorro EC	15,24	14,12	13,9	13,8	13,9	13,1	13,8	13,8	...	...
Crédito comercial EC	242,5	243,6	277,8	278,3	279,4	284,5	285,9	285,9	...	...
Crédito de consumo EC	98,72	102,5	105,8	107,2	105,9	105,8	104,9	104,9	...	...
Tarjeta de crédito EC	79,96	94,35	106,9	109,1	109,8	111,7	113,0	113,0	...	...
Al menos un producto EC	751,0	775,1	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Uso</b>										
<b>Productos empresas</b>										
Empresas con: (en porcentaje)										
Algún producto activo EC	74,7	73,3	71,5	70,0	69,9	70,0	68,34	68,34	...	...
Algún producto activo SF	74,7	73,3	71,6	70,0	69,9	70,0	68,36	68,36	...	...
Cuentas de ahorro activas EC	49,1	47,2	47,6	47,3	46,9	46,7	45,8	45,8	...	...
Otros pdtos. de ahorro activos EC	57,5	51,2	49,2	49,0	50,5	50,0	52,0	52,0	...	...
Cuentas corrientes activas EC	89,1	88,5	89,0	89,3	89,5	90,2	89,7	89,7	...	...
Microcréditos activos EC	63,2	62,0	57,2	56,6	56,6	56,1	50,3	50,3	...	...
Créditos de consumo activos EC	84,9	85,1	83,9	83,3	82,8	82,8	78,2	78,2	...	...
Tarjetas de crédito activas EC	88,6	89,4	90,2	89,5	89,9	88,8	80,8	80,3	...	...
Créditos comerciales activos EC	91,3	90,8	91,6	83,8	80,9	81,5	77,1	77,1	...	...
<b>Operaciones (semestral)</b>										
Total operaciones (millones)	4.926	5.462	6.332	-	3.952	-	4.239	8.194	-	3.631
No monetarias (Participación)	48,0	50,3	54,2	-	57,9	-	58,1	57,9	-	63,9
Monetarias (Participación)	52,0	49,7	45,8	-	42,1	-	41,9	42,0	-	36,0
No monetarias (Crecimiento anual)	22,22	16,01	25,1	-	48,6	-	29,9	38,3	-	31,0
Monetarias (Crecimiento anual)	6,79	6,14	6,7	-	19,9	-	17,6	18,8	-	1,3
<b>Tarjetas</b>										
Crédito vigentes (millones)	14,93	14,89	15,28	15,33	15,46	15,65	16,05	16,05	16,33	15,473
Débito vigentes (millones)	25,17	27,52	29,57	30,53	31,39	32,49	33,09	33,09	34,11	34,51
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	205,8	201,8	194,4	184,9	193,2	187,5	203,8	203,8	176,2	179,3
Ticket promedio compra débito (\$miles)	138,3	133,4	131,4	118,2	116,3	114,0	126,0	126,0	113,6	126,0