



Vivienda de interés social: un caso de éxito

- La construcción de Vivienda de Interés Social (VIS) se ha consolidado en los últimos años como un mecanismo idóneo para mejorar la calidad de vida de las familias colombianas, al reducir la pobreza material, incentivar el crecimiento económico y la profundización financiera.
- Promover el acceso a la VIS implica superar desafíos asociados a menores márgenes de rentabilidad en construcción y mayor riesgo crediticio al financiar. El marco normativo actual busca mitigar algunos de estos impactos.
- Los distintos programas de subsidios han jugado un rol clave al aumentar la capacidad de compra y facilitar el cierre financiero a los hogares con menores ingresos. Su alcance ha sido tal que, entre 2016 y 2020, Mi Casa Ya y FRECH II beneficiaron a cerca de 244 mil familias.
- Estos esfuerzos han sido complementados por la banca al aumentar los fondos prestables para el segmento VIS, reduciendo la tasa de interés en cerca de 6,5 puntos porcentuales e incrementando la cartera de \$4,2 billones a \$16,8 billones en los últimos 12 años.
- Seguir impulsando la VIS supone una mirada integral que le de sostenibilidad a todo el sector. Se deben seguir buscando recursos para cupos de Mi Casa Ya y un diálogo interinstitucional para acompañar posibles dificultades de liquidez en el sector constructor.

31 de mayo de 2021

Director:

Hernando José Gómez

ASOBANCARIA:

Hernando José 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



Vivienda de interés social: un caso de éxito

En los últimos años, la Vivienda de Interés Social (VIS) se ha erigido como una herramienta de política pública para la reducción de la pobreza, la reactivación económica y la profundización financiera. Sus características permiten impactar positivamente a los hogares más vulnerables, combatiendo la incidencia del déficit habitacional e impulsando la inclusión financiera de este segmento poblacional. De igual forma, cumple un rol como activo de inversión, impulsando la reactivación económica y siendo fuente de generación de empleo.

El mercado de este tipo de inmuebles ha experimentado una profunda transformación en los últimos 15 años, pasando de ser un segmento poco dinámico en oferta, comercialización y financiación, a liderar el volumen de ventas y desembolsos, lo que también atrae empresas constructoras que antes se encontraban exclusivamente en el rubro de precio medio y alto (No VIS).

Este cambio ha sido resultado de varios factores. Por un lado, los programas de subsidios a la demanda Mi Casa Ya (MCY) y FRECH II han soportado la compra de unidades habitacionales, al facilitar el cierre financiero de los hogares. Por otro lado, se han generado incentivos adecuados a la generación de nuevos proyectos de construcción y a la disponibilidad de recursos para facilitar su adquisición a través de crédito hipotecario y leasing habitacional. Ambos componentes del modelo funcionan como catalizadores del segmento de interés social, generando, entre otros, una reducción de la tasa de interés para compra de vivienda.

Por su importancia económica y social, esta edición de Banca & Economía profundiza sobre las particularidades del segmento VIS, su evolución y los elementos que impulsan su construcción y adquisición. Asimismo, se presentan las perspectivas y retos de cara al futuro y finaliza con algunas conclusiones.

Desafíos de trabajar en el segmento VIS

Desarrollar VIS supone algunos desafíos importantes. De una parte, el valor de este tipo de inmuebles tiene un techo definido por la norma, lo que hace que aumentos en el precio del suelo urbano o de los insumos de construcción superiores al aumento del salario mínimo no puedan trasladarse al producto final. Esto genera algunas dificultades en su dinámica, en la medida en que las ciudades se densifican y presionan el costo del metro cuadrado.

Dado lo anterior, si se comparan estas viviendas con las de precio medio y alto, se tiene que el margen de ganancia es más pequeño, por lo que las empresas que participan en este segmento deben estar en capacidad de manejar procesos constructivos de alto volumen, así como procesos de mercadeo masivos, además de demostrar el respectivo músculo financiero para soportar dichas operaciones.

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:

Guillermo Alarcón Plata
Nicolás Alvarado Peñaranda
Diego Rodríguez Sosa

PROGRAMACIÓN EVENTOS ASOBANCARIA 2021
* VERSIÓN ACTUALIZADA *
¡UN AÑO RECARGADO DE TEMÁTICAS CLAVE PARA IMPULSAR NUESTRA ECONOMÍA!

- Agosto 26 y 27**
19º Congreso de Derecho Financiero
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Septiembre 16 y 17**
20º Congreso Panamericano de Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Septiembre 30 y Octubre 1**
14º Congreso de Prevención del Fraude y Seguridad
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Octubre 7 y 8**
23º Congreso de Tesorería y 32º Simposio de Mercado de Capitales
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Octubre 21 y 22**
11º CAMP - Congreso de Acceso a Servicios Financieros y Medios de pago
Cali, Colombia, Centro de Eventos Valle del Pacífico
- Noviembre 3, 4 y 5**
55ª Convención Bancaria
Cartagena, Colombia, Centro de Convenciones Cartagena de Indias
- Noviembre 18 y 19**
19º Congreso Riesgo Financiero
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Diciembre 1**
9º Encuentro Tributario
Bogotá, Colombia, Presencial

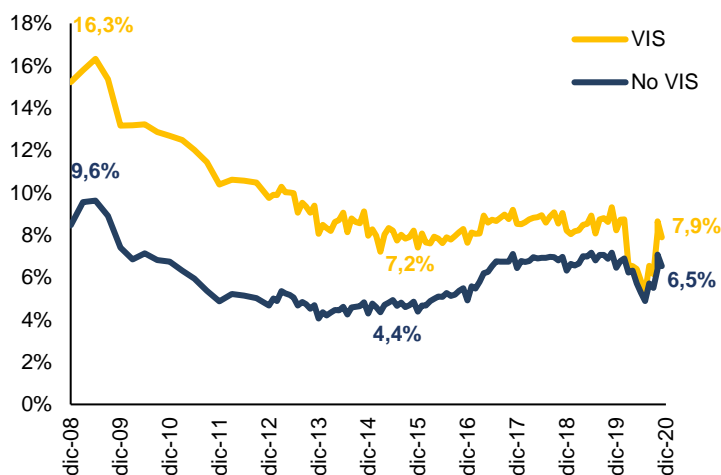
f asobancaria-colombia | @asobancaria | in @asobancaria
www.asobancaria.com

En términos de financiación también existen características que suponen mayor dificultad respecto del segmento No VIS. En primer lugar, si bien hay mayor volumen de créditos, estos son de montos bajos, lo que implica un esfuerzo comercial más alto en la originación y administración de esta cartera. Adicionalmente, si se imputa parte de los costos fijos al producto, como se hace en las otras líneas de negocio, se encuentra que es menos rentable.

En segundo lugar, en ausencia de subsidios, luce arduo para los clientes naturales de este segmento alcanzar el cierre financiero, particularmente por la dificultad para ahorrar la cuota inicial y además hacer una doble contribución, tanto al arriendo como al proyecto, mientras se construye, a lo que se agregan los costos de transacción derivados de notariado y registro. Esto se refleja en que, tan solo en 2020, el 15,4% de los desembolsos para viviendas VIS fueron sin subsidio¹.

Por último, los clientes no inversionistas de este segmento tienen mayor probabilidad de incurrir en impagos y procesos de mora, debido a que en muchos casos sus ingresos provienen de actividades informales inestables o de rubros muy sensibles al ciclo económico, como, por ejemplo, contrataciones temporales en ventas. Este comportamiento se refleja en el indicador de calidad de cartera, donde los créditos VIS reportan sistemáticamente más deterioro (Gráfico 1).

Gráfico 1. Indicador de calidad de cartera de vivienda



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia. Elaboración y cálculos de Asobancaria. Nota: El indicador de calidad por altura de mora se calcula como la proporción de cartera vencida de vivienda sobre la cartera total de vivienda de los establecimientos bancarios.

Impulsando el sector

Dadas las características anteriores, el marco normativo ha buscado mitigar las dificultades y promover la vivienda de interés social. Desde la Ley 388 de 1997 se señaló la importancia de la VIS para el acceso a la vivienda de los hogares de menores ingresos y se estipuló que cada Plan Nacional de Desarrollo definiera condiciones buscando impulsarla.

En cuanto al precio de la vivienda, la normativa señaló como tope el de 135 salarios mínimos legales vigentes (SMMLV) para la categoría de VIS y de 70 SMMLV para la subcategoría de Vivienda de Interés Prioritario (VIP). Sin embargo, dadas las presiones en costos, el Plan Nacional de Desarrollo *Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad 2018-2022* y luego el Decreto 1467 de 2019, permitieron que a partir de finales de 2019 el valor máximo de la VIS subiera hasta 150 SMMLV y el de la VIP a 90 SMMLV en aglomeraciones urbanas de más de un millón de habitantes. Estos cambios ayudaron a ajustar la normativa a la realidad del mercado, lo que viabilizó proyectos en los principales centros urbanos.

En términos de financiación, el marco regulatorio vigente permite desembolsar un monto mayor en relación con el valor de la garantía cuando se trata de VIS. En el caso de vivienda de precio medio y alto, la restricción es del 70% (relación *Loan-to-value* o *LTV*) mientras que en los inmuebles de interés social esta sube hasta el 80%.

Otro límite que tiene mayor amplitud es la relación del valor de la primera cuota con el ingreso familiar mensual. Los criterios de riesgo prudenciales en Colombia estipulan un valor de 30% para la No VIS, mientras que en VIS se modificó hace unos meses al 40%². Esta decisión permite el cierre financiero de familias con ingresos desde 1,9 salarios mínimos mensuales (SML), cuando antes solo se lograba a partir de 2,5 (SML)³.

En adición a lo anterior, la normatividad tributaria estipula incentivos asociados a la construcción, venta y financiación de VIS⁴. Desde el punto de vista económico, estas disposiciones se constituyen en un importante impulso a la oferta, que permite, tanto al precio de los inmuebles como a las tasas de interés, estar por debajo de los niveles que corresponderían a su estructura de costos y puntaje de riesgo. Específicamente, en el caso de los créditos a los hogares que compran inmuebles de interés social, nuestros ejercicios señalan que los beneficios tributarios atraen mayor volumen de fondos prestables a este segmento, lo que se traduce en tasas de colocación que se encuentran cerca de 215 puntos básicos debajo de los niveles normales. Esta política es

¹ Este valor resulta de tomar el total de las marcaciones de FRECH II Y Mi Casa Ya (MCY) reportadas en TransUnion sobre el número de desembolsos para vivienda VIS nueva, informado por nuestros bancos agremiados.
² El Decreto 257 de 2021 aumentó el valor máximo de la primera cuota de crédito hipotecarios o cánones de arrendamiento de leasing habitacional como proporción de los ingresos familiares mensuales, de un 30% de al 40%.
³ Asumiendo la adquisición de una vivienda tope VIS en aglomeraciones urbanas (150 SML), una tasa de interés del 10,88% E.A, un plazo de 20 años, un subsidio directo de 20 SML y una cobertura de 4 pp. de MCY.
⁴ Artículo 235-2 del Estatuto Tributario.

bastante exitosa, porque permite cuotas favorables a los hogares de menores ingresos, lo que a su vez potencializa el acceso al crédito e impulsa las compras de este tipo de viviendas.

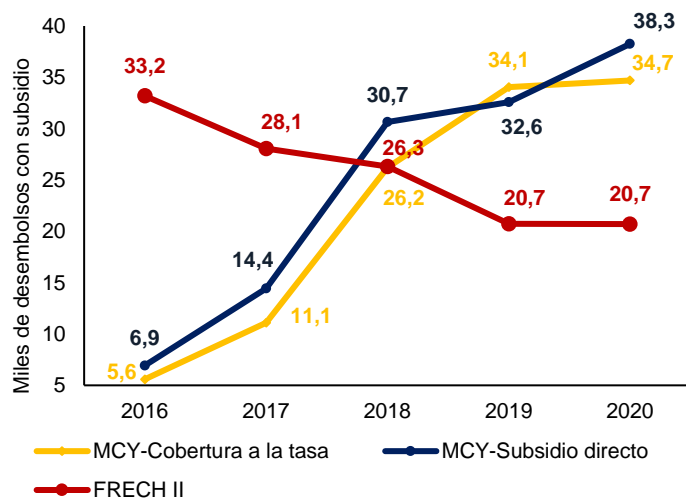
El papel de los subsidios

Sumado al diseño del marco normativo, los incentivos a la demanda a través de los subsidios directos y a la tasa han marcado un elemento imprescindible en esta ecuación, en los cuales las entidades bancarias han jugado un rol clave al aportar en su elaboración y ejecución⁵.

La historia reciente se remonta al FRECH I, el cual surgió en 2009 como mecanismo de reactivación ante las dificultades que en Colombia generó la Gran Recesión internacional. El programa, vigente hasta finales de 2011, otorgaba una cobertura a la tasa de interés para inmuebles nuevos de hasta 335 SML durante 7 años, sin importar los ingresos del solicitante (en VIS la cobertura era de hasta 5 pp).

Ante el éxito del FRECH I, este fue revivido en la segunda mitad del 2012 por medio del FRECH II, que se planteó como herramienta de política social al dirigirse exclusivamente a familias no propietarias con ingresos de hasta 8 SMMLV para vivienda VIS o VIP, con una cobertura a la tasa de interés de 4pp o 5pp durante 7 años (Gráfico 2).

Gráfico 2. Uso de los programas de subsidios



Fuente: TransUnion y Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. Elaboración Asobancaria. Las marcaciones de subsidio directo se contabilizan según fecha del acto administrativo de Fonvivienda. Nota: Cifras con corte del 23 de abril del 2021.

De forma paralela, entre 2013 y 2019 se ejecutó el programa de viviendas 100% subsidiadas para familias vulnerables y entre 2013

y 2017, se llevó a cabo el programa Viviendas de Interés Prioritario para Ahorradores (VIPA), que iba dirigido a hogares con ingresos de hasta 2 SML interesados en adquirir vivienda VIP que recibían un subsidio directo de 30 o 25 SML y una cobertura a la tasa de 5 pp.

VIPA sirvió como vehículo de transición de un esquema gratuito al diseño de Mi Casa Ya (MCY), que es actualmente el programa más exitoso en subsidios. Esta herramienta, vigente desde finales de 2015, ha permitido ampliar la capacidad de compra de cerca de 112 mil hogares por medio de un subsidio de 30 o 20 SML dirigidos al pago de la cuota inicial y una cobertura a la tasa de interés de 4pp o 5pp durante 7 años (Gráfico 2).

En conjunto con FRECH II y MCY, actualmente se cuenta con el programa Semillero de Propietarios-Arriendo (SP), el cual, a pesar de todavía no mostrar un fuerte ritmo de ejecución, resulta interesante al considerar al arrendamiento como una vía para subsanar los índices de déficit habitacional, al tiempo que incentiva el ahorro para titularidad. Este programa lanzado en 2018 y dirigido a hogares con ingresos de hasta 2 SMMLV, ofrece un subsidio de hasta el 60% de un SMMLV durante 24 meses para cubrir el canon de arrendamiento.

En un esfuerzo para impulsar su ejecución, el programa experimentó un cambio hacia “Semillero de Propietarios-Ahorradores”, bajo el cual se reciben los mismos beneficios de SP-Arriendo adicionando un subsidio directo de 6 SMMLV complementario a los 30 de MCY, condicionado a que se logre un ahorro de 4,5 SMMLV en 18 meses.

El esfuerzo en financiación

En línea con el marco normativo y los programas de subsidio, las entidades de crédito han puesto empeño en aumentar la disponibilidad de recursos para este segmento, así como en conocer y acompañar a los clientes, de forma que puedan lograr los cierres financieros.

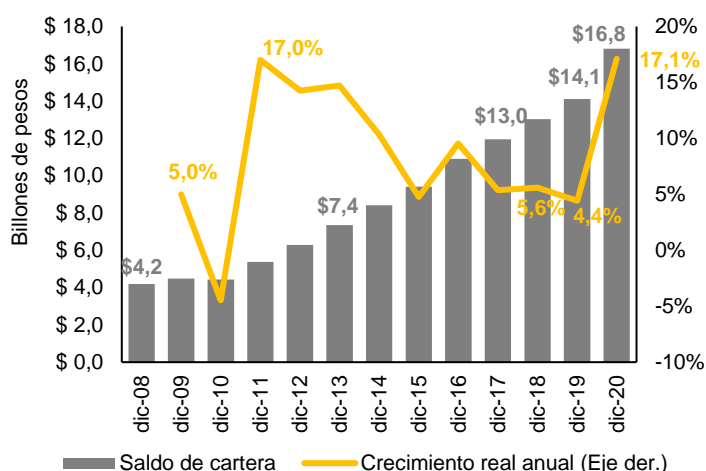
Esto se ve claramente reflejado en la evolución de los desembolsos hipotecarios y de operaciones de leasing habitacional para VIS, que han aumentado desde cerca de 50 mil por año entre 2005 y 2010, a 70 mil entre 2016 y 2020. Cabe resaltar que, a pesar de la pandemia, los desembolsos durante 2020 aumentaron ligeramente, evidenciando el buen dinamismo que trae el sector y el papel que puede jugar en la reactivación económica.

El aumento en profundización de este segmento se aprecia más claramente al analizar la cartera VIS. Al cierre de 2008, representaba \$4.2 billones, mientras que al cierre de 2020 subió a \$16.6 billones, lo que equivale a una tasa de crecimiento nominal de 12% anual en este periodo. Esto evidencia el dinamismo del

⁵ La información de esta sección se obtuvo de Asobancaria. (2020). Política pública de vivienda en la última década. En Pasado, presente y futuro de la financiación de vivienda en Colombia. Disponible en: <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/Libro-2020-VF-Paginas-1.pdf>

sector y también el éxito de trabajar coordinadamente con el Gobierno Nacional. Vale anotar que hoy los hogares pueden aplicar de forma sencilla y, a través del sistema financiero, a los programas de subsidio como Mi Casa Ya, lo que genera eficiencias en pro de los clientes (Gráfico 3).

Gráfico 3. Evolución de la cartera de vivienda del segmento VIS



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia. Elaboración y cálculos de Asobancaria. Nota: Incluye el saldo de cartera de vivienda y leasing habitacional VIS para establecimientos bancarios.

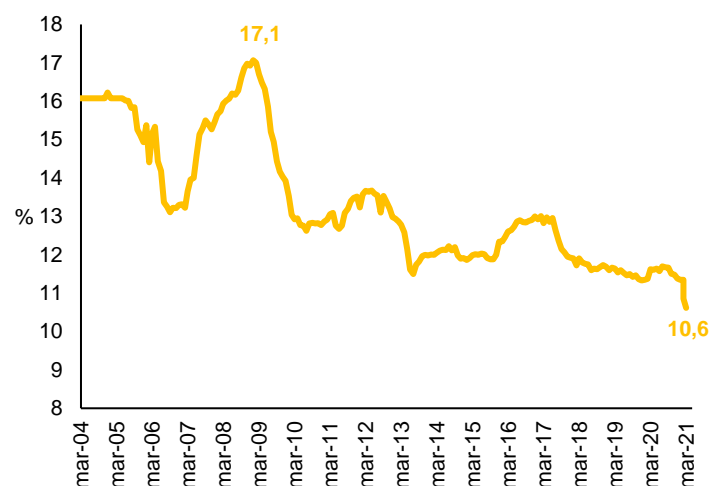
Es importante resaltar también que el dinamismo de las ventas de vivienda VIS, junto a la existencia de un sistema financiero sólido y eficiente, ha promovido la participación más activa de entidades bancarias que unos años atrás estaban más enfocadas en el segmento de inmuebles de precios medios y altos. Ello ha contribuido a fomentar el entorno de sana competencia, lo que redundará en beneficio del cliente y se expresa en disminuciones significativas de las tasas de interés. Puntualmente, el costo de los fondos prestables se ha reducido en cerca de 6,5 pp en los últimos 12 años, tras pasar de máximos de 17,1% E.A. en 2008 a 10,62% E.A. en marzo de 2021 (Gráfico 4). El anterior comportamiento se evidencia también para el segmento No VIS.

¿Cómo continuar impulsando la vivienda de interés social?

Mantener el buen momento de la vivienda de interés social es clave para impulsar el proceso de reactivación económica y, aún más importante, aportar en la reducción del déficit habitacional, que en 2018 se ubicó en el 36,6%⁶ a nivel nacional.

Para cumplir este objetivo, es menester tener una mirada integral, que comprenda que el acceso a la vivienda digna se logra protegiendo todo el sector, lo que incluye su construcción y

Gráfico 4. Tasas de interés promedio de créditos VIS en pesos



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia. Elaboración y cálculos de Asobancaria. El valor de la tasa de interés corresponde al promedio mensual ponderado ofrecido por las entidades bancarias.

financiación. Al respecto, la coyuntura reciente amerita promover esfuerzos conjuntos entre gremios y el Gobierno, en búsqueda de la reactivación que necesita el país. De modo concreto, consideramos de la mayor relevancia avanzar en los siguientes aspectos.

La robustez de la demanda está apalancada en el éxito del programa MCY. El Gobierno Nacional cargó inicialmente cerca de 20 mil cupos para este año, pero el dinamismo que venimos observando hace pensar que la demanda para 2021 podría superar los 50 mil cupos. Resaltamos el empeño de la actual administración por buscar recursos adicionales que se han venido cargando al sistema de subsidios de forma paulatina y reiteramos la importancia fundamental de estas operaciones.

Otro elemento para resaltar es que, a pesar de las medidas de bioseguridad adoptadas de forma temprana en empresas de construcción, el avance de las obras es necesariamente más lento en pandemia, a lo cual se agregan afectaciones por el paro nacional y un incremento en costos de insumos como el acero. Esto hace suponer que algunas de las empresas constructoras de VIS, en particular medianas y pequeñas, van a afrontar estrecheces de liquidez y es posible que requieran prorrogas en sus créditos y un fortalecimiento de sus estructuras patrimoniales por parte de sus socios. Por ello es de la mayor relevancia explorar mecanismos con la Superintendencia Financiera para facilitar a las entidades de crédito acompañar a sus clientes, de modo que se finalicen las obras de los proyectos que están en marcha. Se podría pensar en aplazar reclasificaciones del perfil de riesgo, evitando poner mayor presión sobre ellos, o dar gradualidad a las

⁶ Tomado de los datos del DANE del rubro Déficit Habitacional para Colombia.



provisiones bancarias que se deben realizar en estos casos. Una extensión del Programa de Alivio a Deudores (PAD) luce de la mayor relevancia.

De otro lado, en la coyuntura actual se vienen presentando demoras y cierres en varias Oficinas de Registro del país (ORIP), lo que bloquea los procesos de escrituración al no obtenerse los reglamentos de propiedad horizontal, o la posibilidad de hacer los desembolsos de los créditos a los compradores, afectando hogares, constructores y bancos. Convendría, junto con la Superintendencia de Notariado y Registro, hacer en el corto plazo un diagnóstico de las oficinas con más necesidades y explorar la posibilidad de implementar calificación remota. Igualmente sería muy útil establecer un canal para visibilizar y agilizar casos prioritarios. Es una realidad que las oficinas de registro enfrentan estrecheces presupuestales, por lo cual se podría, paralelamente, elevar la importancia ante el Gobierno Nacional de robustecer estas entidades.

Es estructural también continuar avanzando en la implementación de procesos de compra venta y legalización de inmuebles de forma plenamente digital, lo cual supone modernizar regulaciones tales como las de avalúos no presenciales.

Finalmente, hay iniciativas interesantes que no han logrado el alcance deseado. Por ejemplo, en el mediano plazo valdría la pena evaluar los avances y dificultades de Semillero de Propietarios, que en una de sus versiones ayudaba a subsidiar el arriendo mientras el hogar aportaba a su cuota inicial, lo que solucionaría una necesidad importante en hogares de ingresos bajos.

Conclusiones y consideraciones finales

El dinamismo y el sostenido crecimiento que muestra el segmento VIS en sus distintos eslabones es un hito en materia de provisión de soluciones habitacionales a todos los colombianos, particularmente a los más vulnerables. Esta hazaña ha sido resultado de los esfuerzos articulados del Gobierno Nacional y el sector privado, encabezado por las empresas de construcción y los establecimientos de crédito, para crear un ambiente económico y regulatorio capaz de generar la oferta de inmuebles necesaria y facilitar su adquisición a través de subsidios y bajas tasas de interés.

Para continuar con este ritmo es necesario coordinar los esfuerzos del Gobierno Nacional y los gremios económicos, máxime cuando la construcción de vivienda es un vehículo de la política social y un catalizador del aparato productivo nacional. Para esta tarea, es deseable mantener una mirada integral que considere los desafíos a los que se enfrentan los distintos actores como resultado de la pandemia y los recientes problemas socioeconómicos.

En este sentido, es imprescindible ampliar la disponibilidad de subsidios directos para el segmento VIS durante 2021, evaluar paquetes de medidas con la Superintendencia Financiera que permitan reducir las presiones financieras sobre las empresas de

construcción y avanzar en el fortalecimiento y modernización de las ORIP a nivel nacional. Además, es preciso continuar con las condiciones normativas actuales e impulsar proyectos y programas, como la hipoteca digital y el Semillero de Propietarios.



Colombia

Principales indicadores macroeconómicos

	2019					2020				2021	2021*	
	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	Total
Producto Interno Bruto**												
PIB Nominal (COP Billones)	247,4	255,0	270,9	287,7	1061,1	258,7	213,5	249,2	281,4	1002,9	268,9	1081,8
PIB Nominal (USD Billones)	77,3	79,5	78,3	88,6	324,0	63,4	57,1	63,8	76,5	271,5	71,9	314,77
PIB Real (COP Billones)	205,2	215,1	222,7	238,9	882,0	206,4	181,3	204,1	230,3	822,0	208,7	857,5
PIB Real (% Var. interanual)	3,6	3,1	3,2	3,2	3,3	0,7	-15,8	-8,5	-0,0	-6,8	1,1	6,1
Precios												
Inflación (IPC, % Var. interanual)	3,2	3,4	3,8	3,8	3,8	3,7	2,9	1,9	1,6	1,6	2,0	3,0
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	3,3	3,3	3,3	3,4	3,4	3,3	2,0	1,5	1,2	1,0	1,6	2,5
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	3175	3206	3462	3277	3277	4065	3759	3879	3432	3432	3736	3600
Tipo de cambio (Var. % interanual)	14,2	9,4	16,5	3,6	3,6	28,0	17,3	12,0	4,7	4,7	-8,1	4,9
Sector Externo (% del PIB)												
Cuenta corriente	-4,6	-3,6	-5,1	-3,7	-4,3	-3,6	-3,0	-2,7	...	-3,1	...	-3,6
Cuenta corriente (USD Billones)	-3,6	-2,8	-4,2	-3,2	-13,8	-2,6	-1,7	-1,8	-3,2
Balanza comercial	-3,5	-3,2	-5,0	-3,7	-3,8	-3,9	-4,3	-4,6	...	-4,4	...	-3,9
Exportaciones F.O.B.	12,8	13,7	12,8	12,9	52,3	11,7	7,8	8,9	...	34,7	...	36,2
Importaciones F.O.B.	15,5	16,2	16,9	16,1	64,7	14,5	10,2	12,0	...	42,2	...	44,0
Renta de los factores	-3,4	-3,2	-3,0	-2,9	-3,1	-2,6	-1,8	-1,7	...	-2,1	...	-2,1
Transferencias corrientes	0,0	2,3	2,7	2,7	1,9	3,3	0,0	3,2	...	3,4	...	3,2
Inversión extranjera directa (pasivo)	3,4	4,7	2,2	3,5	3,4	3,2	3,0	-0,1	...	3,1	...	3,1
Sector Público (acumulado, % del PIB)												
Bal. primario del Gobierno Central	0,0	0,9	1,4	0,4	0,5	0,3	-3,2	-5,9
Bal. del Gobierno Nacional Central	-0,6	-0,3	-1,2	-2,5	-2,5	-0,2	-5,8	-7,8	...	-8,6
Bal. estructural del Gobierno Central	-1,5
Bal. primario del SPNF	0,8	3,5	2,3	0,5	0,5	0,4	-3,0	-6,7
Bal. del SPNF	0,4	0,6	-0,5	-2,4	-2,4	0,4	-5,2	-9,4
Indicadores de Deuda (% del PIB)												
Deuda externa bruta	41,6	41,5	42,0	42,7	42,0	47,4	49,3
Pública	23,1	22,6	22,6	22,7	22,8	25,3	26,6
Privada	18,5	18,9	19,5	20,0	19,2	22,1	22,6
Deuda bruta del Gobierno Central	47,4	50,6	51,9	50,3	50,0	59,6	61,7	61,4	...	62,9



Colombia

Estados financieros del sistema bancario

	mar-21 (a)	feb-21	mar-20 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
Activo	732.379	729.319	743.089	-3,0%
Disponible	47.209	44.502	62.030	-25,1%
Inversiones y operaciones con derivados	157.849	161.105	150.918	3,0%
Cartera de crédito	504.010	501.987	504.615	-1,7%
Consumo	151.496	150.768	151.328	-1,4%
Comercial	265.283	264.785	271.620	-3,8%
Vivienda	74.356	73.617	68.978	6,1%
Microcrédito	12.875	12.817	12.689	-0,1%
Provisiones	37.489	38.259	30.538	20,9%
Consumo	12.960	13.727	10.998	16,0%
Comercial	17.338	17.484	16.168	5,6%
Vivienda	2.757	2.739	2.461	10,3%
Microcrédito	1.134	1.143	912	22,5%
Pasivo	641.495	637.182	654.799	-3,5%
Instrumentos financieros a costo amortizado	562.423	558.634	542.119	2,1%
Cuentas de ahorro	251.078	243.214	216.213	14,3%
CDT	147.189	151.249	162.966	-11,1%
Cuentas Corrientes	78.352	76.757	77.689	-0,7%
Otros pasivos	8.803	8.970	10.403	-16,7%
Patrimonio	90.883	92.137	88.290	1,4%
Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)	2.217	1.078	2.387	-8,5%
Ingresos financieros de cartera	10.272	6.762	11.905	-15,0%
Gastos por intereses	2.430	1.630	4.182	-42,8%
Margen neto de Intereses	8.117	5.299	8.088	-1,2%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	4,88	5,02	4,30	0,58
Consumo	6,06	6,44	4,36	1,70
Comercial	4,44	4,48	4,36	0,08
Vivienda	3,59	3,63	3,42	0,18
Microcrédito	7,38	7,42	6,83	0,55
Cubrimiento	152,5	151,9	140,9	-11,64
Consumo	141,2	141,4	166,5	-25,37
Comercial	147,2	147,4	136,4	10,77
Vivienda	103,2	102,5	104,4	-1,21
Microcrédito	119,3	120,2	105,2	14,16
ROA	1,22%	0,89%	1,29%	-0,1
ROE	10,12%	7,23%	11,26%	-1,1
Solvencia	19,55%	19,85%	13,99%	5,6



Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018	2019				2019	2020		
	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC	50,2	50,1	49,8	49,5	49,6	49,9	49,8	49,8	51,7	54,3	55,0
Efectivo/M2 (%)	12,59	12,18	13,09	12,66	12,84	13,20	15,05	15,05	13,35	14,48	15,19
Cobertura											
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	99,7	100	99,2	99,7	99,7	...	99,9	99,9	100	100	...
Municipios con al menos una oficina (%)	73,9	73,9	74,4	74,7	74,6	74,4	74,6	74,6	74,6	74,6	74,6
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	99,5	100	98,3	100	100	...	100	100	100	100	...
Acceso											
Productos personas											
Indicador de bancarización (%) SF*	77,30	80,10	81,4	82,3	82,6	83,3	82,5	82,5	83,2	85,9	87,1
Indicador de bancarización (%) EC**	76,40	79,20	80,5	81,3	81,6	82,4	81,6	81,6	86,6
Adultos con: (en millones)											
Cuentas de ahorro EC	23,53	25,16	25,75	25,79	25,99	26,3	26,6	26,6	27,5
Cuenta corriente EC	1,72	1,73	1,89	1,95	2,00	2,00	1,97	1,97	1,92
Cuentas CAES EC	2,83	2,97	3,02	3,03	3,02	3,03	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	7,14
Otros productos de ahorro EC	0,77	0,78	0,81	0,83	0,84	0,80	0,85	0,85	0,84
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	10,59
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
Uso											
Productos personas											
Adultos con: (en porcentaje)											
Algún producto activo SF	66,3	68,6	68,5	69,2	69,8	70,4	66,0	66,0	66,8	71,6	73,0
Algún producto activo EC	65,1	66,9	67,2	67,8	68,4	69,2	69,1	65,2	72,4
Cuentas de ahorro activas EC	72,0	71,8	68,3	68,9	70,1	70,2	70,1	70,1	65,4
Cuentas corrientes activas EC	84,5	83,7	85,5	85,8	85,9	85,6	85,6	85,6	82,8
Cuentas CAES activas EC	87,5	89,5	89,7	89,8	89,9	82,2	82,1	82,1	82,1
Cuentas CATS activas EC	96,5	96,5	67,7	58,2	58,3	59,0	58,3	58,3	80,8
Otros pdtos. de ahorro activos EC	66,6	62,7	61,2	61,3	61,8	62,0	62,8	62,8	63,8
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	76,7
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	T3	T4
Créditos de vivienda activos EC	79,3	78,9	77,8	77,8	78	78,2	78,2	78,2
Créditos comerciales activos EC	85,3	84,7	61,2	45,5	45,5
Acceso												
Productos empresas												
Empresas con: (en miles)												
Al menos un producto EC	751	775,2	946,5	940,7	940,3	937,7	938,8	938,8	933,8	925,3	922,3	...
Cuenta de ahorro EC	500,8	522,7	649,4	644,3	645	645,4	649,1	649,1	648,5	637,1	637,1	...
Cuenta corriente EC	420,9	430,7	502,9	502,3	503	500,7	499,7	499,7	492,8	491,6	488,7	...
Otros productos de ahorro EC	15,24	14,12	13,9	13,8	13,9	13,1	13,8	13,8	15,4	16	14,9	...
Crédito comercial EC	242,5	243,6	277,8	278,3	279,4	284,5	285,9	285,9	288,3	291,3
Crédito de consumo EC	98,72	102,5	105,8	107,2	105,9	105,8	104,9	104,9	103,9	103,4
Tarjeta de crédito EC	79,96	94,35	106,9	109,1	109,8	111,7	113	113	114,1	113,9
Al menos un producto EC	751	775,1
Uso												
Productos empresas												
Empresas con: (en porcentaje)												
Algún producto activo EC	74,7	73,3	71,5	70	69,9	70	68,34	68,34	68	68,06	67,63	...
Algún producto activo SF	74,7	73,3	71,6	70	69,9	70	68,36	68,36	68,02	68,04	67,65	...
Cuentas de ahorro activas EC	49,1	47,2	47,6	47,3	46,9	46,7	45,8	45,8	44,8	44,7	44	...
Otros pptos. de ahorro activos EC	57,5	51,2	49,2	49	50,5	50	52	52	55	55,4	57,2	...
Cuentas corrientes activas EC	89,1	88,5	89	89,3	89,5	90,2	89,7	89,7	90,7	91	91,1	...
Microcréditos activos EC	63,2	62	57,2	56,6	56,6	56,1	50,3	50,3	49,9	49
Créditos de consumo activos EC	84,9	85,1	83,9	83,3	82,8	82,8	78,2	78,2	77,7	77,4
Tarjetas de crédito activas EC	88,6	89,4	90,2	89,5	89,9	88,8	80,8	80,3	80,5	79,8
Créditos comerciales activos EC	91,3	90,8	91,6	83,8	80,9	81,5	77,1	77,1	77,3	73
Operaciones (semestral)												
Total operaciones (millones)	4.926	5.462	6.332	-	3,952	-	4,239	8,194	-	3,631	-	-
No monetarias (Participación)	48	50,3	54,2	-	57,9	-	58,1	57,9	-	63,9	-	-
Monetarias (Participación)	52	49,7	45,8	-	42,1	-	41,9	42	-	36	-	-
No monetarias (Crecimiento anual)	22,22	16,01	25,1	-	48,6	-	29,9	38,3	-	31	-	-
Monetarias (Crecimiento anual)	6,79	6,14	6,7	-	19,9	-	17,6	18,8	-	1,3	-	-
Tarjetas												
Crédito vigentes (millones)	14,93	14,89	15,28	15,33	15,46	15,65	16,05	16,05	16,33	15,47	14,58	14,67
Débito vigentes (millones)	25,17	27,52	29,57	30,53	31,39	32,49	33,09	33,09	34,11	34,51	35,42	36,38
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	188,6	207,8
Ticket promedio compra débito (\$miles)	138,3	133,4	131,4	118,2	116,3	114	126	126	113,6	126	123,6	129,3