



## Leasing: hacia el pago por uso

• Los modelos de negocio basados en el pago por uso han visto su auge en la última década en industrias donde los consumidores han migrado del «pago por la propiedad» al «pago por el uso que genere “x” resultado». Esta tendencia se conoció como «economía de la suscripción» y es precursora del cambio en segmentos gracias a la creciente automatización y digitalización de las operaciones industriales y manufactureras tradicionales.

• Los modelos de *Equipment-as-a-service (EaaS)* aparecen en el panorama como una señal directa de innovación para aquellos que producen, financian y comercializan activos productivos, pues pueden abordar más eficientemente las necesidades de las empresas. De hecho, a raíz de los efectos de la pandemia, son las empresas las que cada vez más demandan soluciones financieras que les permitan mantener la flexibilidad y resiliencia necesarias para afrontar las fluctuaciones e incertidumbre crecientes a nivel económico y en su mercado.

• En Colombia, los modelos de pago por uso aún no se han masificado. Sin embargo, en el país se ha fortalecido la oferta de productos (o servicio de productos) con servicios añadidos mediante el arrendamiento operativo y el *renting*. De hecho, el arrendamiento operativo es el tipo de *leasing* que ha tenido la mejor dinámica en los últimos meses, pues en el primer trimestre de 2021 su cartera alcanzó \$3,03 billones (5,46% de la cartera de *leasing*), con un crecimiento de 10,1% real anual.

• Son muchos los beneficios tributarios a los que las empresas pueden acceder derivados del uso del arrendamiento operativo como mecanismo que financia el uso de activos productivos. Es de destacar i) la deducibilidad en renta del canon, ii) el no cambio de la renta presuntiva y iii) el no pago del IVA en la compra, venta e importación de algunos activos, que beneficia al comprador (la entidad financiera) que puede transferir ese beneficio en cánones de menor valor para el arrendatario.

• La industria de *leasing* es una aliada estratégica del sector productivo en medio de la crisis y en la recuperación de la economía, por lo que cobra relevancia considerar los cambios estructurales que ha dejado la pandemia, como el acelerado avance en la implementación y desarrollo de los modelos de pago por uso. Así, se logrará estructurar soluciones cada vez más flexibles y competitivas a la medida y alcance de las diversas necesidades de los clientes.

26 de julio 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](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)

## Leasing: hacia el pago por uso

Si bien la pandemia desatada por el Covid-19 ha significado múltiples afectaciones en el aparato empresarial, también es cierto que ha traído transformaciones positivas, entre ellas i) la aceleración de la digitalización en la prestación de servicios, ii) la mayor concientización sobre la importancia de la sostenibilidad al interior de las organizaciones y iii) la adopción de modelos de negocio de pago por uso, que en el caso de Colombia se materializan en las figuras de arrendamiento operativo y *renting*.

En estos esquemas, también conocidos como *Equipment-as-a-Service (EaaS)*, se establece un contrato de arrendamiento sobre el activo entre el arrendador, que puede ser una entidad financiera, el mismo fabricante o un comercializador, y el cliente arrendatario, quien no busca obtener la propiedad de los bienes utilizados. Generalmente, el arrendador se encarga de proveer servicios complementarios, que facilitan el uso del activo productivo y cuyo costo se incluye en el canon.

Esta edición de Banca & Economía explora el modelo de negocio de pago por uso, su tendencia de adopción y ventajas conceptuales. Muestra su evolución reciente en Colombia, los beneficios tributarios asociados y los retos para su masificación. Finaliza con unas conclusiones en este frente.

## De modelo de nicho a un cambio imperativo y estratégico

Los modelos de negocio de pago por uso han visto su auge en la última década en industrias donde ya no se busca «tener la propiedad» sino «hacer usos que generan resultados». Ejemplo de ello son los servicios de consumo y entretenimiento *online* (Netflix y Spotify) o las soluciones de apoyo logístico y trabajo remoto (telemetría)<sup>1</sup>. Estas transformaciones se han dado a gran velocidad en la última década haciendo más rentable su oferta bajo un esquema que también se ha conocido como «economía de la suscripción»<sup>2</sup>.

Para la próxima década (2021-2030), se espera que estos cambios continúen en muchos otros segmentos gracias a la creciente automatización y digitalización de las operaciones industriales. Esto permitirá a las empresas abordar más eficazmente las preferencias de sus clientes, quienes a su vez podrán concentrarse más en su negocio específico. Ejemplos de ello se pueden encontrar

<sup>1</sup> Zuora (2021). The Subscription Economy Index. Disponible en <https://www.zuora.com/resource/subscription-economy-index/>

<sup>2</sup> IoT Analytics (2020). Entering the decade of equipment as a service – characteristics of the machine outcome economy. Disponible en <https://iot-analytics.com/entering-the-decade-of-equipment-as-a-service/>

### Editor

Germán Montoya  
Director Económico

### Participaron en esta edición:

Guillermo Alarcón Plata  
Daniela Silva Monsalve  
Ana María Tovar Méndez  
María Camila Agudelo Martín



**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

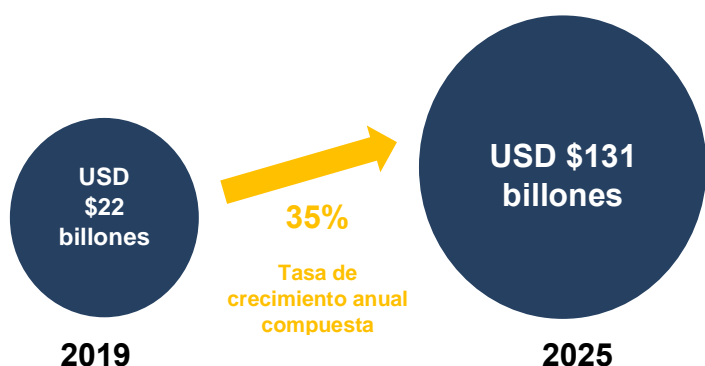
ASOBANCARIA

en nichos como el de motores hidráulicos<sup>3</sup>, equipos médicos<sup>4</sup> y vehículos<sup>5</sup>. Es por ello que se puede afirmar que estamos viviendo una transformación disruptiva en el modelo de negocio mismo y el concepto de valor y propiedad.

## El mercado global de EaaS hoy

Se estima que a nivel mundial este modelo en 2019 generó negocios cercanos a USD \$22 billones<sup>6</sup> y que crecerá a una tasa anual ponderada de 35% hasta el 2025, cuando debería bordear USD \$131 billones, gracias a su extensión a más industrias, lo que denota un alto potencial (Gráfica 1). Es por ello que se considera que hacer caso omiso de esta nueva tendencia o postergar demasiado su adopción podría resultar en una pérdida de competitividad empresarial frente a otros oferentes<sup>7</sup>.

Gráfica 1. Tamaño del Mercado global de EaaS



Fuente: IoT Analytics (2020).

## Precursores del fortalecimiento de los modelos de pago por uso

En los últimos dos años ha aumentado significativamente la adopción de los modelos de pago por uso<sup>8</sup>, en parte debido a los siguientes factores.

1. La demanda de los consumidores, que busca hacer su flujo de caja más resiliente a las crisis y predecible en el

tiempo, de manera que el riesgo de la inversión se diversifique con el financiador. Es por ello que se incorporan indicadores como el de Efectividad General de los Equipos.

2. Los avances de las tecnologías basadas en el IIoT (*Industrial Internet of Things*), que hace referencia al uso de tecnologías para mejorar los procesos industriales, posibilitando por ejemplo la obtención de datos para evaluar el desempeño y contribución de cada activo por separado.
3. La necesidad de las empresas de mantener la operación de la forma más eficiente protegiendo su flujo de caja, en particular durante periodos de crisis, lo cual puso en el radar a los modelos de pago por uso de equipos, al permitir a las empresas ralentizar su inversión directa en activos, pero garantizar su uso cuando se requiere.

## Participantes y sus roles en los mercados de EaaS

En este modelo suele haber tres tipos de agentes: i) los proveedores de equipos, que se responsabilizan de los resultados esperados de los mismos, ii) los vendedores de tecnología y *software*, quienes aseguran la solución a la medida del cliente y la implementación de procesos de seguimiento, protección y transparencia basados en analítica de datos, y iii) los financiadores y aseguradores, que tienen la capacidad de impulsar el desarrollo de las iniciativas empresariales así como mitigar el riesgo de incumplimiento en los acuerdos realizados (Gráfica 2).

La especialización de cada uno de estos jugadores se aprovecha al máximo en este modelo de negocio, al poner a disposición sus capacidades más relevantes que, al final, propenden por que se proporcione al cliente la mejor solución posible para optimizar su operación de manera resiliente y sostenible.

## Beneficios de las soluciones de pago por uso

Las ventajas de este negocio incluyen desde elementos financieros y contables, hasta estratégicos y operativos, como se señala a continuación<sup>9</sup>.

<sup>3</sup> Bosch RexRoth CytroBox. (2019). Caso de estudio, pago por uso de motores hidráulicos. Disponible en <https://medium.com/@promanenko/bosch-rexroth-cytrobox-case-study-industrial-machine-as-a-service-ac9ec0a2d940>

<sup>4</sup> Sparta, J (2018). Cómo los modelos de pago por uso pueden mejorar los estándares de salud: <https://www.dllgroup.com/us/en-us/blog/latest/how-usage-based-payment-models-can-improve-the-standard-of-care>

<sup>5</sup> Zipcar ofrece la renta de vehículos y combina el modelo de suscripción por un servicio (con una tarifa base) y el modelo de pago por uso o a demanda de cada cliente (<https://www.zipcar.com/>).

<sup>6</sup> IoT Analytics (2020). Entering the decade of equipment as a service – characteristics of the machine outcome economy. Disponible en <https://iot-analytics.com/entering-the-decade-of-equipment-as-a-service/>

<sup>7</sup> Toppers, M (2020). Benefits of Pay-Per-Use for Supplier, Rental & Lease Companies. Disponible en: <https://www.to-increase.com/rental-and-lease/blog/benefits-of-pay-per-use-for-equipment-rental-and-leasing>

<sup>8</sup> Monitor Deloitte (2021). Equipment-as-a-Service. From Capex to Opex – new business models for the machinery industry. Disponible en [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/energy-resources/Deloitte\\_Equipment-as-a-Service.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/energy-resources/Deloitte_Equipment-as-a-Service.pdf)

Gráfica 2. Roles de los jugadores en el mercado de los modelos de negocio EaaS



Fuente: Monitor Deloitte (2021).

De cara al usuario final (empresario o persona natural):

- Posibilidad de acceder a un activo sin un pago inicial muy grande, además de posibilidades de estructurar pagos de acuerdo al flujo de caja particular al negocio.
- Capacidad de actualizar continua y ágilmente equipos, elemento estratégico en segmentos donde la obsolescencia llega de forma acelerada.
- Evitar la carga operativa asociada al mantenimiento de los activos, así como la tarea de comercialización cuando se quieren sustituir y el tratamiento contable de la depreciación.
- Sustitución de CAPEX<sup>10</sup> por OPEX<sup>11</sup>. Se liberan recursos que mejoran la liquidez de la empresa y permiten atender más holgadamente las necesidades de activos corrientes. De otra parte, al arrendar un activo, el valor pagado constituye un gasto descontable en el mismo año fiscal que se genera<sup>12</sup>.
- Se evitan fluctuaciones fuertes en los flujos de caja asociados a la inversión en activos, lo que permite una estructura financiera más predecible<sup>13</sup>.

De cara a quien provea el EaaS:

<sup>9</sup> Equipment Leasing: A Guide for Business Owners. Disponible en: <https://www.businessnewsdaily.com/8083-equipment-leasing-guide.html>.

<sup>10</sup> CAPEX, o *capital expenditure*, se refiere a las inversiones de una empresa destinadas a la compra, mantenimiento o renovación de bienes de capital para su modernización o expansión.

<sup>11</sup> OPEX, o *operational expenditure*, se refiere a los recursos empleados directamente para el funcionamiento y operación del proceso productivo de la empresa y de los activos que allí tienen parte.

<sup>12</sup> Synnex(2021). CAPEX Y OPEX ¿Cuál es la mejor estrategia para tí? <https://digital.la.synnex.com/capex-y-opex-cual-es-la-mejor-estrategia-para-la-ti>

<sup>13</sup> Eisermann, F(2020) Equipment-as-a-Service – New business model for mechanical engineering. <https://www.cloudflight.io/expert-views/equipment-as-a-service-new-business-model-for-mechanical-engineering-42642/>

- Proporcionar la opción de renovación ágil de los activos y la prestación de servicios complementarios incentiva la construcción de una relación más cercana con el cliente, pues constituye una solución integral a sus requerimientos.
- Obtener un conocimiento más amplio y detallado del funcionamiento de los equipos puestos a disposición del cliente y del uso que se le da a los mismos, lo que permite proveer servicios más robustos y personalizados.
- Se incentiva la permanente actualización en el uso de tecnología para mejorar los servicios prestados, ganando en competitividad, pues lo que vende es un estándar de servicio.

## Panorama de los modelos de pago por uso en Colombia

En Colombia, los modelos de pago por uso aún no se han masificado y existen dos modalidades conceptuales relacionadas. El *leasing* operativo u arrendamiento operativo y el *renting*. En el primer caso, un establecimiento bancario o compañía de financiamiento concede al arrendatario (cliente) el uso y goce de activos productivos sobre los cuales mantiene la propiedad formal, con el único fin de que los usufructúe para el desarrollo de su objeto social durante un plazo convenido a cambio de un canon. En el *renting*, el cliente paga un canon por el uso del activo y al que se añade la prestación de servicios (e.j. mantenimiento preventivo y correctivo, cambio de llantas, lavado, pago de seguros, impuestos y trámites anuales).

En Colombia los servicios de *renting* deben ser prestados por compañías no financieras, por lo cual estas pueden constituir esquemas con financiación vía *leasing* operativo y realizar alianzas empresariales para llegar al cliente con todos los servicios. En todo caso, la tendencia es a configurar esquemas que permitan potenciar la oferta de servicios al cliente, quien ve facilitada su labor y termina pagando exclusivamente por el uso<sup>15</sup>.

El Gráfico 3 muestra la evolución en materia de oferta de servicios asociados al uso de un activo. De acuerdo con lo señalado, se viene observando en el mundo y en Colombia un movimiento desde el nivel donde solo se dispone del producto (*leasing* operativo) a uno donde el activo tiene valor debido a los servicios añadidos y las soluciones que otorga al empresario (*renting*).

### Tamaño del mercado de arrendamiento operativo en el país

En Colombia, este tipo de *leasing* es el que ha tenido la mejor dinámica en los últimos meses. Si bien en el primer trimestre de 2021, los \$3,03 billones de cartera en arrendamiento operativo representan solo el 5,4% de la cartera total de *leasing*, su crecimiento bordeó el 10,1% real anual, superior a las otras modalidades (Gráfica 4). Valga aclarar que los servicios especializados para el funcionamiento del activo, que se ofrecen a través del *renting*, son prestados por el sector real y no hacen parte de las cifras de cartera.

Para el cierre de 2021, Asobancaria espera que la cartera de arrendamiento operativo siga creciendo a ritmos superiores a los registrados antes de la pandemia, con algo de moderación en 2022.

Gráfica 3. Niveles de oferta de servicios en los modelos de pago por uso

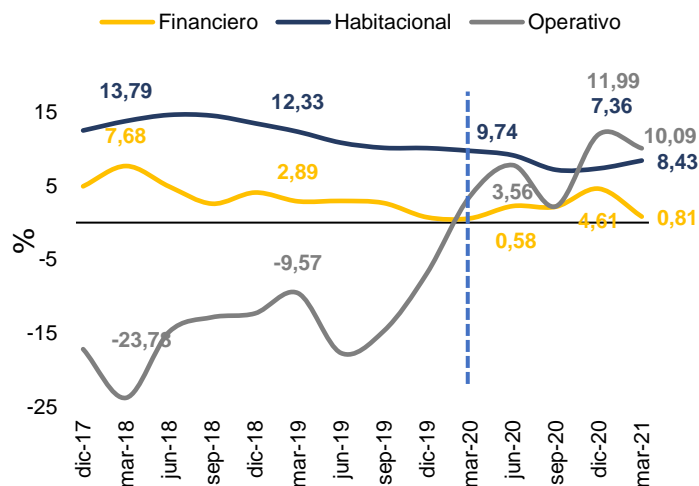


Fuente: The World We Create (2020)<sup>15</sup>

<sup>14</sup> The World We Create (2020). IoT Pay-Per-Use Models: The New Revenue Stream? Disponible en <https://theworldwecreate.net/insights/iot-pay-per-use-models-the-new-revenue-stream>

<sup>15</sup> En el caso de que un cliente tome en *renting* un vehículo, la compañía arrendadora podría ofrecerle servicios como telemetría, mantenimientos preventivos y correctivos, tanqueo periódico de la flota de vehículos, conductores, entre otros.

**Gráfica 4. Crecimiento real anual de la cartera por tipo de leasing**



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

Para el cierre de 2021, Asobancaria espera que la cartera de arrendamiento operativo siga creciendo a ritmos superiores a los registrados antes de la pandemia, con algo de moderación en 2022.

En estas cifras es de destacar el auge que ha tenido el arrendamiento operativo de vehículos, lo que indicaría una nueva tendencia en este segmento. Este comportamiento es importante, por ejemplo, en relación a los esfuerzos que viene promoviendo el Ministerio de Transporte para la prestación de servicios con una flota de vehículos eficiente y moderna, y muestra la eficacia de unir esfuerzos desde la política pública y las entidades financieras.

## Beneficios tributarios en Colombia

En Colombia, el tratamiento tributario de las operaciones de arrendamiento operativo se encuentra en el Artículo 127-1 del Estatuto Tributario (ET). Allí, el canon de arrendamiento se considera un valor único que no se descompone en amortización a capital e interés, incorporando las siguientes características:

i) Deducibilidad en renta del canon. Los pagos mensuales en los contratos de *leasing* operativo se pueden descontar de renta, ya que el arrendatario reconocerá como un gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento realizado, sin que deba

reconocer como activo o pasivo suma alguna por el bien arrendado<sup>16</sup>.

ii) No cambio de la renta presuntiva. Dado que ni al inicio ni al final de la operación se genera algún reflejo fiscal al no existir la vocación de adquisición del activo, la renta presuntiva no se ve afectada<sup>17</sup>.

iii) Adicionalmente, existen incentivos tributarios a la adquisición de activos para protección del medio ambiente, lo que en el caso del *leasing* operativo significa un menor valor de compra por parte de la entidad financiera y por tanto un canon más bajo al cliente. Puntualmente se tiene:

- No pago del IVA en la compra de activos destinados a la construcción y operación de mecanismos para el cumplimiento de estándares ambientales ( ET, artículo 424, numeral 7).
- No pago del IVA en la venta o importación de maquinaria que no se produzca en el país destinado a reciclar y procesar basuras o depuración y tratamiento de aguas residuales, emisiones atmosféricas o residuos sólidos (ET, artículo 428, literal f).
- No pago del IVA en la importación de maquinaria o equipo destinado al desarrollo de proyectos que sean exportadores de certificados de reducción de emisiones de carbono y reduzcan gases efecto invernadero (ET, artículo 428, literal i).

De otra parte, se resalta que el artículo 127-1 del ET no hace referencia explícita al *renting*, lo cual podría ser un desarrollo normativo futuro dadas las tendencias observadas en los modelos de pago por uso.

## Algunos retos de cara a la transformación

Existen desafíos en la implementación de los modelos de pago por uso de equipos productivos, especialmente para quienes los provean. Por ejemplo, es necesario un seguimiento especializado al correcto empleo y funcionamiento de los activos, lo cual implica la capacidad de administración y gestión de los mismos, con su correspondiente inversión en capital humano y físico.

También es clave la modernización de la infraestructura de *software* de las compañías arrendadoras, un elemento crucial para garantizar la calidad, seguridad y privacidad de los datos, lo que permite mejorar la prestación de los servicios complementarios. Un ejemplo de esto es la implementación de modelos predictivos de inteligencia artificial sobre el estado de los activos puestos a disposición del cliente y su necesidad de reposición.

<sup>16</sup> Artículo 127-1 Estatuto Tributario colombiano.

<sup>17</sup> Renta presuntiva es una renta líquida especial de carácter exceptivo y que tiene su aplicación por defecto, es decir, cuando la renta líquida ordinaria es inferior a lo que la ley ha considerado constituye el rendimiento mínimo que debe tener un patrimonio. Definición presente en los conceptos N°025782 de 2007, N°036082 de 2009, N°5721 de 2018 de La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).



Por todo esto, los modelos de pago por uso implican la capacidad de adoptar una estrategia que genere confianza en el cliente, donde la personalización de la operación permite ir mucho más allá del simple ofrecimiento de los activos<sup>18</sup>.

En resumen, se requiere adoptar un esquema de gestión que permita la transformación constante para ofrecer un portafolio de servicios lo suficientemente flexible para acompañar el cliente en el vaivén de las fluctuaciones económicas. Algunos elementos clave son i) coordinar el trabajo de las áreas internas de la organización de manera que se provea una solución rápida, integral y a la medida a cada cliente, ii) estructurar el servicio en torno al cliente, iii) integrar lo que ya existe al proceso de transformación e iv) integrar desde el principio a todos los actores de la cadena de valor (entidad financiera, proveedor del activo y cliente).

## Conclusiones y consideraciones finales

La tendencia empresarial hacia el uso de arrendamiento de equipos productivos con servicios añadidos, junto a la necesidad de transformación de la industria que los provee o financia, son dos elementos que aparecen en el panorama estratégico del *leasing* alrededor del mundo. En este contexto, el surgimiento de tecnologías como el *Industrial Internet of Things* ha robustecido los modelos de negocio de pago por uso o *Equipment as a Service* (EaaS)<sup>19</sup>, donde los clientes afrontan cada vez una carga más pequeña en relación a la gestión de los activos y la destinación de recursos a su compra, lo que les permite un funcionamiento ágil y enfocado en su negocio propio.

Esto amerita especial atención por parte de la industria financiadora de equipos, sobre todo al tener en cuenta que la pandemia de la Covid-19 ha acelerado de modo importante la adopción de nuevas tecnologías y los modelos de negocio en torno a ellas<sup>20</sup>. Desconocer la tendencia al pago por uso y no por propiedad equivaldría a perder competitividad. Por el contrario, avanzar en la adopción de modelos EaaS permite acompañar a los clientes de manera idónea de cara a la recuperación económica del aparato empresarial.

---

<sup>18</sup> Gmv(2019).Machine as a service: un modelo de negocio enfocado en impulsar la industria 4.0. Disponible en: [https://www.gmv.com/es/Empresa/Comunicación/Noticias/2019/12/Machine\\_as\\_a\\_Service.html](https://www.gmv.com/es/Empresa/Comunicación/Noticias/2019/12/Machine_as_a_Service.html)

<sup>19</sup> Monitor Deloitte (2021). Equipment-as-a-Service. From Capex to Opex – new business models for the machinery industry. Disponible en [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/energy-resources/Deloitte\\_Equipment-as-a-Service.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/energy-resources/Deloitte_Equipment-as-a-Service.pdf)

<sup>20</sup> Vogt,A (2020).5 Ways COVID-19 is Shaping the Equipment Finance Company of the Future. Disponible en: <https://www.elfaonline.org/news/industry-news/read/2020/11/18/5-ways-covid-19-is-shaping-the-equipment-finance-company-of-the-future>

## Colombia

## Principales indicadores macroeconómicos

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



## Colombia

### Estados financieros del sistema bancario

	may-21 (a)	abr-21	may-20 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
<b>Activo</b>	<b>747.835</b>	<b>744.910</b>	<b>752.264</b>	<b>-3,8%</b>
Disponible	52.605	52.927	52.641	-3,3%
Inversiones y operaciones con derivados	159.851	160.717	163.531	-5,4%
Cartera de crédito	511.852	507.784	507.859	-2,4%
Consumo	152.397	152.154	147.640	-0,1%
Comercial	270.633	267.575	278.478	-5,9%
Vivienda	75.973	75.176	69.278	6,2%
Microcrédito	12.850	12.878	12.463	-0,2%
Provisiones	37.283	37.434	31.399	14,9%
Consumo	12.524	12.705	11.174	8,5%
Comercial	17.369	17.365	16.643	1,0%
Vivienda	2.817	2.779	2.536	7,5%
Microcrédito	1.129	1.126	1.046	4,5%
<b>Pasivo</b>	<b>654.794</b>	<b>652.626</b>	<b>661.150</b>	<b>-4,1%</b>
Instrumentos financieros a costo amortizado	575.621	574.075	558.041	-0,1%
Cuentas de ahorro	253.647	254.909	229.604	6,9%
CDT	143.447	144.913	163.951	-15,3%
Cuentas Corrientes	79.314	76.954	70.228	9,3%
Otros pasivos	9.292	8.715	10.216	-12,0%
<b>Patrimonio</b>	<b>93.041</b>	<b>92.283</b>	<b>91.114</b>	<b>-1,2%</b>
<b>Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)</b>	<b>3.963</b>	<b>3.259</b>	<b>3.422</b>	<b>12,1%</b>
Ingresos financieros de cartera	17.092	13.670	19.870	-16,7%
Gastos por intereses	3.952	3.189	7.050	-45,7%
Margen neto de Intereses	13.593	10.861	13.460	-2,2%
<b>Indicadores</b>				<b>Variación (a) - (b)</b>
<b>Indicador de calidad de cartera</b>	<b>4,80</b>	<b>4,86</b>	<b>4,03</b>	<b>0,77</b>
Consumo	5,67	5,96	3,66	2,00
Comercial	4,50	4,48	4,15	0,35
Vivienda	3,62	3,59	3,97	-0,35
Microcrédito	7,64	7,36	6,03	1,61
<b>Cubrimiento</b>	<b>151,9</b>	<b>151,6</b>	<b>153,5</b>	<b>1,58</b>
Consumo	145,0	140,2	206,5	-61,47
Comercial	142,6	145,0	144,1	-1,49
Vivienda	102,4	102,8	92,3	10,09
Microcrédito	115,1	118,8	139,2	-24,14
ROA	1,28%	1,32%	1,10%	0,2
ROE	10,53%	10,97%	9,25%	1,3
Solvencia	20,46%	20,10%	13,97%	6,5



## Colombia Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018	2019				2019	2020				2020
	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
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	...	...	...
Efectivo/M2 (%)	12,59	12,18	13,09	12,66	12,84	13,20	15,05	15,05	13,35	14,48	...	...	...
<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	100	100	100	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	...	...	...
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	99,5	100	98,3	100	100	...	100	100	100	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	83,2	85,9	87,1	87,8	87,8
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	27,9	27,9
Cuenta corriente EC	1,72	1,73	1,89	1,95	2,00	2,00	1,97	1,97	...	...	1,92	1,9	1,9
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	8,1	8,1
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	...	...	...	32	32
<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	66,8	71,6	73,0	72,6	72,6
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 pptos. 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	2020				2020	2021
	Total	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1
Créditos de vivienda activos EC	79,3	78,9	77,8	78,2	...	...	...	...	...	...
Créditos comerciales activos EC	85,3	84,7	...	45,5	...	...	...	...	...	...
<b>Acceso</b>										
<b>Productos empresas</b>										
Empresas con: (en miles)										
Al menos un producto EC	751,0	775,2	946,5	938,8	933,8	925,3	922,3	925,2	925,2	...
Cuenta de ahorro EC	500,8	522,7	649,4	649,1	648,5	637,1	637,1	639,8	639,8	...
Cuenta corriente EC	420,9	430,7	502,9	499,7	492,8	491,6	488,7	491,3	491,3	...
Otros productos de ahorro EC	15,24	14,12	13,9	13,8	15,4	16,0	14,9	...	...	...
Crédito comercial EC	242,5	243,6	277,8	285,9	288,3	291,3	...	...	...	...
Crédito de consumo EC	98,72	102,5	105,8	104,9	103,9	103,4	...	...	...	...
Tarjeta de crédito EC	79,96	94,35	106,9	113,0	114,1	113,9	...	...	...	...
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	68,34	68,00	68,06	67,63	66,84	66,84	...
Algún producto activo SF	74,7	73,3	71,6	68,36	68,02	68,04	67,65	...	...	...
Cuentas de ahorro activas EC	49,1	47,2	47,6	45,8	44,8	44,7	44,0	...	...	...
Otros ptdos. de ahorro activos EC	57,5	51,2	49,2	52,0	55,0	55,4	57,2	...	...	...
Cuentas corrientes activas EC	89,1	88,5	89,0	89,7	90,7	91,0	91,1	...	...	...
Microcréditos activos EC	63,2	62,0	57,2	50,3	49,9	49,0	...	...	...	...
Créditos de consumo activos EC	84,9	85,1	83,9	78,2	77,7	77,4	...	...	...	...
Tarjetas de crédito activas EC	88,6	89,4	90,2	80,3	80,5	79,8	...	...	...	...
Créditos comerciales activos EC	91,3	90,8	91,6	77,1	77,3	73,0	...	...	...	...
<b>Operaciones (semestral)</b>										
Total operaciones (millones)	4.926	5.462	6.332	8.194	-	4,685	-	5,220	9,911	-
No monetarias (Participación)	48,0	50,3	54,2	57,9	-	64,0	-	60,0	61,7	-
Monetarias (Participación)	52,0	49,7	45,8	42,0	-	36,0	-	40,0	38,2	-
No monetarias (Crecimiento anual)	22,22	16,01	25,1	38,3	-	31,0	-	27,4	28,9	-
Monetarias (Crecimiento anual)	6,79	6,14	6,7	18,8	-	1,3	-	17,2	10,0	-
<b>Tarjetas</b>										
Crédito vigentes (millones)	14,93	14,89	15,28	16,05	16,33	15,47	14,48	14,67	14,67	14,53
Débito vigentes (millones)	25,17	27,52	29,57	33,09	34,11	34,51	35,42	36,38	36,38	37,37
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	205,8	201,8	194,4	203,8	176,2	179,3	188,6	207,8	207,8	195,5
Ticket promedio compra débito (\$miles)	138,3	133,4	131,4	126,0	113,6	126,0	123,6	129,3	129,3	120,6