

19 de febrero de 2024

## Preasignaciones: un nuevo reto en la política de vivienda

- El 2023 fue un año retador para el sector vivienda. En este contexto, para 2024 el gobierno ha anunciado el esquema de preasignaciones del subsidio Mi Casa Ya para vivienda de interés prioritario (VIP). Su objetivo es agilizar las asignaciones de recursos y reducir las barreras de acceso al crédito.
- A nivel nacional, las VIP han representado aproximadamente el 10% del mercado de viviendas en el segmento social. Sin embargo, estas viviendas enfrentan retos considerables para su construcción, siendo el más destacado el alto costo de la tierra, que reduce su rentabilidad.
- La iniciativa de preasignaciones busca reservar los recursos del programa en el mediano plazo y fortalecer el esquema de preventas. Así, se espera fomentar la confianza en el sector constructor, estimulando las iniciaciones y lanzamientos de proyectos.
- Resultaría beneficioso para el sector aplicar esta iniciativa también a la vivienda de interés social (VIS), de tal manera que las familias de este segmento tengan mayores facilidades para el acceso a crédito de vivienda.

Director:

**Jonathan Malagón González**

ASOBANCARIA:

**Jonathan Malagón González**  
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)

## Preasignaciones: un nuevo reto en la política de vivienda

El año 2023 planteó desafíos significativos para el sector de la vivienda. La inflación alcanzó niveles no vistos en décadas, lo que llevó a la autoridad monetaria a implementar políticas contractivas, elevando la Tasa de Política Monetaria (TPM) y, como consecuencia, las tasas de interés de diversos productos financieros. Este incremento encareció el acceso al crédito, impactando directamente en los préstamos para vivienda, que experimentaron un considerable aumento en las tasas de interés, pasando de un promedio del 10% a un 18% E.A.

Además de este panorama desafiante, la suspensión de los subsidios de Mi Casa Ya (MCY) durante el primer cuatrimestre del año, debido a una pausa temporal en el programa para mejorar su focalización, desaceleró el ritmo de adquisición de Viviendas de Interés Social (VIS) en el país. Esta combinación de factores afectó al sector de la construcción en distintas dimensiones, evidenciado por caídas en ventas, lanzamientos e iniciaciones, entre otros indicadores afectados.

Adicionalmente, las nuevas modificaciones al programa Mi Casa Ya, que se abordarán más adelante, impactaron el esquema de preventa de las VIS, profundizando así la desaceleración del sector. En respuesta a esta situación, el gobierno nacional propuso la implementación de la preasignación de subsidios de Mi Casa Ya, centrada inicialmente en viviendas de interés prioritario (VIP), con el objetivo de fortalecer la confianza en el sector constructor y recuperar la dinámica que el modelo de preventas tenía.

Esta edición de Banca y Economía realiza un breve balance de los acontecimientos en el sector durante el año 2023, y aborda un análisis detallado de los posibles impactos que podría tener la estrategia de preasignaciones en el sector.

### Balance del sector vivienda en 2023

Según cifras de La Galería Inmobiliaria, el 2023 cerró con 90.707 viviendas comercializadas, representando un decrecimiento del 55.91% en las ventas en relación con 2022. Estos números reflejan la baja dinámica que el sector vivió en ese periodo, impulsado principalmente por un escenario desafiante en donde el contexto de las condiciones macroeconómicas, como la elevada inflación y el alza en la TPM del Banco de la República, fue decisivo para el desarrollo de esta coyuntura.

#### Editor

Germán Montoya  
Director Económico

#### Participaron en esta edición:

Alejandro Lobo Clavijo  
Lina María Contreras López  
Carlos Daniel Junco Leguizamón

### 2024 | Programación Calendario Eventos

¡Un año recargado de temáticas clave para impulsar nuestra economía!

	26° Congreso de Tesorería	Febrero 8 y 9 Cartagena
	15° Foro de Vivienda	Febrero 29 Bogotá
	14° CAMP	Marzo 14 y 15 Cartagena
	12ª Jornada de Libre Competencia	Abril 5 Bogotá
	6° Congreso de Sostenibilidad	Mayo 10 Bogotá
	58ª Convención Bancaria	Junio 5, 6 y 7 Cartagena
	23° Congreso Panamericano de Riesgo de LAFTFPADM	Julio 11 y 12 Cartagena
	35° Simposio de Mercado de Capitales	Agosto 22 y 23 Cartagena
	22° Congreso Derecho Financiero	Septiembre 19 y 20 Cartagena
	17° Congreso de Prevención de Fraude y Ciberseguridad	Octubre 17 y 18 Cartagena
	22° Congreso de Riesgos	Noviembre 14 y 15 Cartagena
	12° Encuentro Tributario	Noviembre 29 Bogotá

#### Patrocinios:

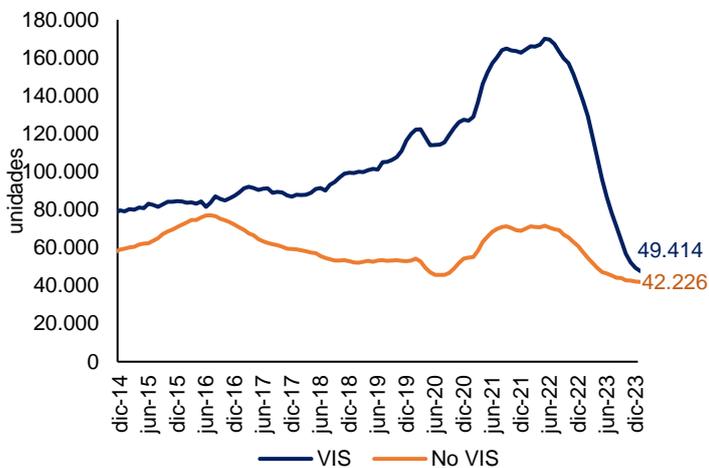
Sonia Elias  
+57 320 859 72 85  
selias@asobancaria.com

#### Inscripciones:

Call Center  
eventos@asobancaria.com  
Cel +57 321 456 81 11  
57 601 326 66 20

Al desglosar las cifras de ventas, se observa que el segmento de vivienda de interés social (VIS) totalizó 49.414 unidades, experimentando una disminución del 65.8%. Este descenso puede atribuirse a factores económicos, como los incrementos en la tasa de interés, que dificultan el acceso a créditos y a la ausencia de subsidios durante el primer cuatrienio del año. Por otro lado, el segmento no VIS comercializó 42.226 unidades, mostrando una caída del 30,6%, un indicativo de que ambos segmentos se vieron afectados, aunque de manera diferenciada (Gráfico 1).

**Gráfico 1. Ventas 12 meses de vivienda VIS y No VIS (2014-2023)**



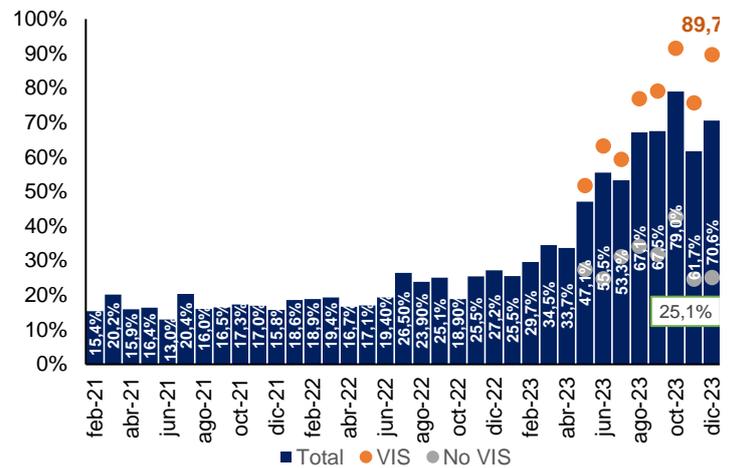
Fuente: La Galería Inmobiliaria

En lo que respecta a los lanzamientos, estos también registraron una reducción en ambos segmentos. En el caso de VIS, el año cerró con 68.110 unidades lanzadas, representando una disminución del 57%. Por otro lado, el segmento no VIS cerró el año con 52.325 unidades lanzadas y una caída del 12%, lo que sugiere un impacto menos marcado en este segmento, pero aun evidenciando una disminución en la actividad del mercado inmobiliario. En cuanto a las iniciaciones, la disminución en el segmento VIS fue más pronunciada, con 114.534 unidades iniciadas y una desaceleración de 16%. En contraste, el segmento no VIS totalizó 46.787 unidades iniciadas, lo que representó una caída de 11,3%, lo que indica que, aunque se vio afectado, el impacto fue relativamente menor en comparación con el segmento VIS.

Por otro lado, los desistimientos alcanzaron cifras elevadas, registrando en 2023 un 52,6% de unidades desistidas, en promedio, para ambos segmentos. Estas renunciaciones estuvieron motivadas por diversos factores, entre ellos, por cambios en las condiciones del crédito hipotecario relacionados directamente con el incremento en las tasas de interés, demoras en los subsidios o dificultades en la clasificación del SISBEN IV en el caso de las familias que contaban con subsidios de Mi Casa Ya provenientes del anterior esquema (Gráfico 2).

En lo que respecta a la cartera de vivienda durante el 2023, su indicador de calidad se deterioró en 60 puntos básicos, pasando de

**Gráfico 2. Porcentaje de desistimientos (2021-2023)**



Fuente: La Galería Inmobiliaria

un 2,5% en diciembre del 2022 a un 3,1% al cierre del año anterior. Por el lado de los desembolsos, estos decrecieron un 16%, pasando de 202.927 en el 2022 a 170.515 en 2023. Desagregando esta información por cada segmento, se encuentra que los desembolsos a VIS crecieron un 5,7%, cerrando con 108.427 operaciones exitosas, debido principalmente a la disponibilidad de coberturas a tasas de interés del programa Mi Casa Ya a partir del mes de mayo.

En cuanto a la no VIS, sus desembolsos fueron de 62.088 al cierre del 2023, presentando una caída del 38,1% debido a las elevadas tasas de interés para este segmento y a la ausencia del subsidio de cobertura FRECH No VIS, que era una ayuda importante para el pago de las cuotas de este tipo de viviendas. Además, el saldo de la cartera de vivienda continuó creciendo, ubicándose por encima de los \$107 billones, con un crecimiento nominal del 6% pero un decrecimiento del 2% en términos reales.

Las cifras anteriores ilustran lo desafiante que fue el 2023 para el sector, subrayando la necesidad de realizar ajustes que incentiven la recuperación de la dinámica del sector. En este contexto, uno de los anuncios del gobierno nacional, dirigido a recuperar la confianza de los constructores y promover una mayor comercialización de vivienda, se centra en el esquema de preasignaciones para vivienda VIP de Mi Casa Ya. Su objetivo es agilizar las asignaciones de recursos y reducir las barreras de acceso al crédito, dando el impulso necesario para llevar los indicadores líderes del sector a mejores resultados.

## Estado de Viviendas de Interés Prioritario en el mercado

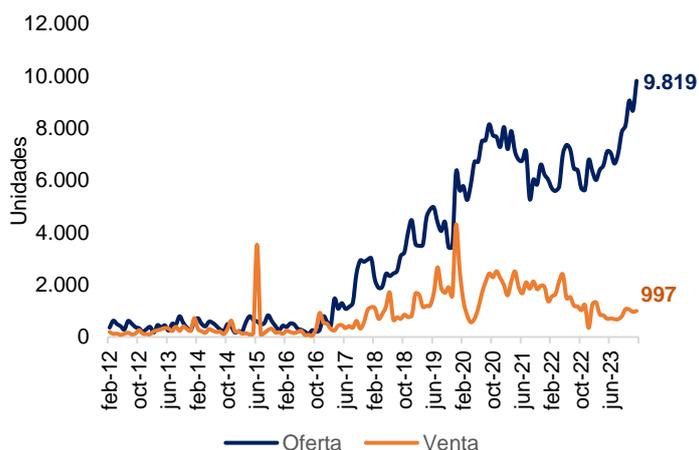
El artículo 51 de la Constitución colombiana de 1991 establece que "Todos los colombianos tienen derecho a una vivienda digna", lo que implica que el Estado elabore planes de viviendas para suplir las necesidades de la población. Esto dio lugar al aumento de

proyectos en todo el país para cumplir dicho objetivo, lo que a su vez generó cambios en las políticas públicas, modificando las leyes para la creación del Instituto Nacional de Vivienda de Interés Social y creando sistemas de subsidios y préstamos para proyectos de este tipo. Es en este contexto que se incorporan las VIP<sup>1</sup>, destinadas principalmente a familias de escasos recursos económicos, con un costo máximo de 90 SML y contenido dentro del segmento de VIS, cuyo tope máximo es de 150 SML.

A nivel nacional, las VIP han representado aproximadamente el 10% del mercado de vivienda en el segmento social. Sin embargo, estas viviendas enfrentan retos considerables para su construcción, siendo el más destacado el alto costo de la tierra, que reduce su rentabilidad. Su oferta se genera principalmente a través de la gestión de los gobiernos departamentales o distritales, que habilitan suelo para su construcción de acuerdo con los Planes de Desarrollo Territoriales (PDTs)<sup>2</sup>.

La oferta de VIP ha registrado un aumento de 54% durante el último año a nivel nacional, alcanzando las 9.819 unidades en enero de 2024, frente a las 6.789 unidades del año anterior. Parte de este aumento en la oferta se debe al bajo nivel de ventas de este segmento (Gráfico 3). No obstante, otro motivo al que se le puede atribuir el crecimiento dinámico de la oferta de VIP es la oferta de subsidios, particularmente el de Mi Casa Ya. La particularidad de este programa y su impacto en el aumento de la oferta radica en la estructura de su subsidio, el cual no solo ayuda con la cuota inicial, sino que también reduce la cuota mensual al cubrir parte de la tasa de interés. Esta característica lo diferencia de otros programas estatales anteriores, como FRECH II, que se limitaban a cubrir la tasa de interés y VIPA, que brindaba un auxilio similar, pero a menor monto.

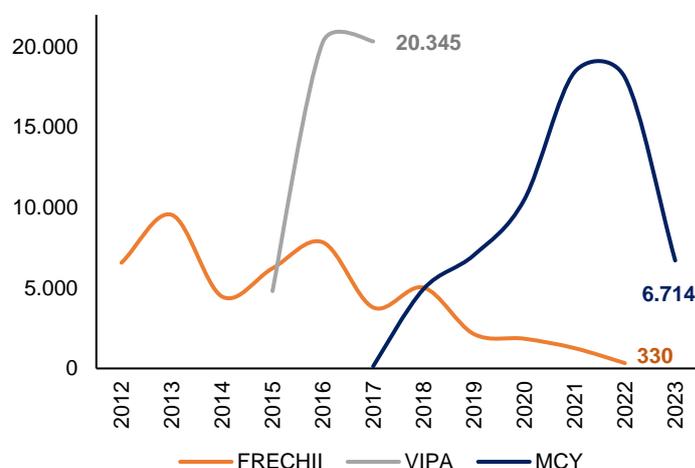
**Gráfico 3: Oferta de VIP (2012-2024)**



Fuente: La Galería Inmobiliaria

Desde el año 2012, estos programas han facilitado más de 160.000 desembolsos para la adquisición de este tipo de viviendas, consolidándose como relevantes impulsores del acceso a la vivienda para familias de bajos recursos económicos (Gráfico 4). Estas residencias son normalmente obtenidas con respaldo de subsidios gubernamentales, como se ha evidenciado en los programas FRECH II y VIPA, y en la actualidad, a través del programa Mi Casa Ya.

**Gráfico 4: Subsidios FRECH II, VIPA y MCY destinados a vivienda VIP**



Fuente: Elaboración propia con datos de TransUnion

En el caso de Mi Casa Ya, el programa vigente, estos subsidios se han centrado en departamentos como Valle del Cauca y Atlántico, representando más del 50% de las marcaciones de cobertura para VIP. Por otro lado, la creciente participación que tiene este segmento en las coberturas del programa ha pasado del 19% en 2018 al 37% en 2023 (Ver Gráfico 5), de donde se puede inferir que existe una creciente demanda por este segmento, lo que, en primera medida, resulta ser un buen incentivo para centrar el esquema de preasignaciones en este segmento.

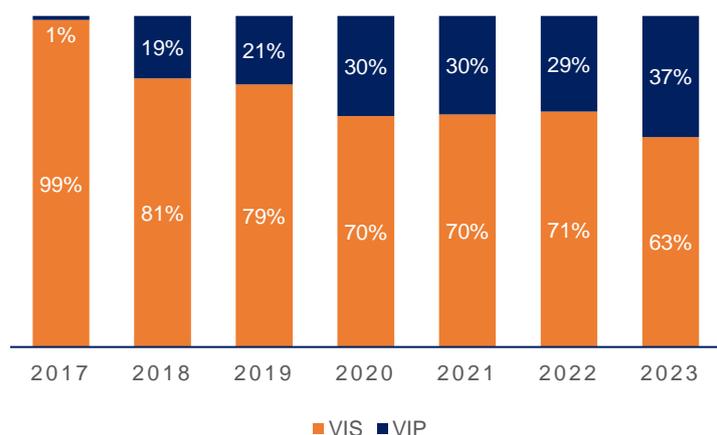
En resumen, la vivienda de interés prioritario ha sido un pilar fundamental en el acceso a la vivienda para familias de bajos recursos económicos en Colombia, evidenciando su importancia como impulsores de la inclusión y el desarrollo social. Además, los programas estatales han demostrado su capacidad para incentivar una mayor oferta y demanda proporcionando oportunidades tangibles para la adquisición de vivienda propia. En este sentido, la implementación de las preasignaciones de subsidios VIP emerge como una respuesta innovadora para abordar los desafíos actuales del sector de vivienda, ofreciendo nuevas oportunidades y

<sup>1</sup> Espacios multifuncionales en la Vivienda de Interés Prioritario en Colombia, recuperado de: [https://issuu.com/cartillasinvestigacion/docs/espacios\\_multifuncionales\\_en\\_la\\_vivienda\\_de\\_inter\\_/s/16956523](https://issuu.com/cartillasinvestigacion/docs/espacios_multifuncionales_en_la_vivienda_de_inter_/s/16956523)

<sup>2</sup> Contreras Mora, Diferencias Entre Vivienda De Interes Prioritario Vip Y La Vivienda De Interés Social Vis En La Legislación Colombiana, recuperado de: <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/11913/DIFERENCIAS%20ENTRE%20VIVIENDA%20DE%20INTERES%20PRIORITARIO%20VI%20Y%20LA%20VIVIENDA%20DE%20INTER%20C3%89S%20SOCIAL%20VIS%20EN%20LA%20LEGISLACION%20COLOMBIANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

promoviendo una mayor comercialización de viviendas, así como para reducir las barreras de acceso al crédito. No obstante, las preasignaciones de subsidios VIP en el panorama de la vivienda en Colombia enfrentan algunos desafíos.

**Gráfico 5: Participación del segmento VIP en las coberturas del programa Mi Casa Ya**



**Fuente:** Elaboración propia con datos del Ministerio de Vivienda

## Contexto y desafíos actuales de las Preasignaciones de Subsidios VIP

Hasta 2022, el esquema de Mi Casa Ya operaba en relación con el ingreso de la familia, abarcando un rango de ingreso entre 0 y 4 SMLV, dividido en dos grupos: de 0 a 2 SMLV, y de 2 a 4 SMLV. Esto determinaba el monto del auxilio que recibiría el hogar y contaba con la ventaja, al no priorizar los hogares, que las familias no se enfrentaban a la incertidumbre de ser superadas por otros aspirantes y en consecuencia no recibir su subsidio. En su lugar, los hogares recibían el estado de "habilitado", indicando que cumplían con todos los requisitos del programa y estaban en proceso de compra de inmueble VIS o VIP. Lo anterior permitía la inclusión del auxilio monetario en los estudios de riesgos de las entidades financieras y mejoraba las condiciones crediticias, acelerando así los esquemas de preventa, que representan cerca del 78% del mercado VIS/VIP, según datos de la Galería Inmobiliaria.

Actualmente, para que una familia sea beneficiaria del programa Mi Casa Ya, debe haber realizado la encuesta Sisbén IV y tener una clasificación entre A1 y D20. Posteriormente las familias son agrupadas según criterios de priorización desarrollados por el Ministerio, que evalúa la vulnerabilidad de la familia<sup>3</sup>. Ambos esquemas requieren que las familias cumplan los requisitos durante todo el proceso, desde la aplicación al programa hasta la entrega de la vivienda, momento en el cual se realizan los desembolsos. Esto implica que las familias deben conservar su

condición socioeconómica durante cerca de dos años, que es el tiempo que dura el proceso constructivo de la vivienda.

Aunque este funcionamiento asegura que los recursos se destinen a familias que realmente los necesitan, durante este tiempo pueden surgir situaciones en las que las familias priorizadas sean superadas por otras con mayor necesidad, generando incertidumbre sobre la asignación de los recursos durante el proceso. Esto dificulta los análisis de riesgo de los constructores y las entidades de crédito, debilitando el esquema de preventa debido a la incertidumbre.

Para superar esta dificultad, el gobierno busca garantizar a las familias, desde el inicio del proceso, la obtención del auxilio eliminando dicha incertidumbre. Esta iniciativa, conocida como "preasignación", reservará los recursos del programa y fortalecerá el esquema de preventa. Esto también fomentaría una mayor confianza en el sector constructor y estimularía la iniciación y lanzamiento de proyectos. Para acceder a una preasignación, las familias deben mantener su puntaje de Sisbén y no superar la categoría D20, algo que continúa de los anteriores esquemas. Esta iniciativa se llevará a cabo durante el 2024, y únicamente para VIP<sup>4</sup>.

Sin embargo, para implementar esta iniciativa, se deben superar desafíos como desarrollar la normativa que permita ejecutar los recursos de esta manera y los mecanismos necesarios para monitorear la condición socioeconómica de las familias interesadas. Otro desafío a tener en cuenta es la necesidad de aumentar aún más la oferta de estas viviendas y por supuesto la disponibilidad de suelo para su construcción. Posteriormente, el programa debería expandirse a VIS, ya que es donde se concentra gran parte del mercado nacional. Lograr esta implementación será de gran utilidad para la economía nacional.

## Desafíos y oportunidades futuras

Actualmente existe una oferta de 9.819 unidades de VIP que el esquema de preasignación lograría evacuar, dinamizando así este segmento. Sin embargo, un desafío a futuro al que deberá enfrentarse esta iniciativa es la ampliación de la oferta y la demanda mediante una adecuada cantidad de subsidios. Por otro lado, parte de las dificultades actuales que presenta esta iniciativa es que debe aportar una mayor cantidad de suelo para permitir la construcción de estas edificaciones, además de desarrollar una normativa sólida que permita un adecuado funcionamiento del programa, y de ser un éxito, asegurar los recursos suficientes que permitan generar continuidad en esta política.

Adicionalmente, resultaría beneficioso para el sector aplicar esta iniciativa también a la vivienda VIS, de tal manera que las familias de este segmento tengan mayores facilidades para el acceso a crédito de vivienda. De manera similar, otra alternativa que se debería considerar para darle un mayor impulso al sector vivienda

<sup>3</sup> ABC de Mi Casa Ya, Ministerio de vivienda

<sup>4</sup> Portafolio, recuperado de: <https://www.portafolio.co/mis-finanzas/vivienda/mi-casa-ya-anuncian-nuevo-modelo-de-preasignacion-del-subsidio-gobierno-nacional-590952>

en general, es permitir un aumento del Límite de Tasa de Interés (LTI) de las viviendas No VIS, pasando de 30% a 40%, como se hizo con la VIS, lo que relajaría los requisitos de ingreso para acceder a crédito de una vivienda de este segmento, lo que permitiría incluir a cerca de 1,4 millones de hogares pertenecientes a deciles de menores ingresos.

## Conclusiones y consideraciones finales

Los programas estatales han demostrado su capacidad para incentivar una mayor oferta y demanda proporcionando oportunidades tangibles para la adquisición de vivienda propia. En este sentido, la implementación de las preasignaciones de subsidios VIP emerge como una respuesta innovadora para abordar los desafíos actuales del sector de vivienda, ofreciendo nuevas oportunidades para fortalecer la confianza en el sector constructor y promover una mayor comercialización de viviendas, así como para reducir las barreras de acceso al crédito.

Sin embargo, para alcanzar el éxito con esta iniciativa, es crucial superar diversos desafíos. En primer lugar, se requiere una ampliación significativa de la dinámica del mercado de viviendas VIP, lo que puede lograrse mediante una adecuada asignación de subsidios o una mayor habilitación de suelo para este tipo de vivienda, además de asegurar la disponibilidad continua de recursos para mantener su continuidad a largo plazo.

Asimismo, sería beneficioso extender esta iniciativa también a la VIS, brindando así mayores facilidades de acceso al crédito para las familias de este segmento. Además, considerar el aumento del LTI para las viviendas No VIS podría impulsar aún más el sector de la vivienda en general, permitiendo que un mayor número de hogares de bajos ingresos accedan al crédito para adquirir una vivienda. En conclusión, las preasignaciones de subsidios VIP representan una estrategia prometedora para abordar los desafíos actuales del sector de la vivienda en Colombia, pero su éxito dependerá de la capacidad del gobierno y los actores relevantes para superar los obstáculos identificados y adaptar el programa según las necesidades del mercado, y de reconocer que esta estrategia no puede perjudicar a la vivienda de interés social en su conjunto.

## Colombia

### Principales indicadores macroeconómicos

	2021					2022					2023	2024p
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	Total
<b>Producto Interno Bruto</b>												
PIB Nominal (COP Billones)	<b>1192,6</b>	337,5	352,6	382,6	389,8	<b>1462,5</b>	384,3	378,5	398,01	411,7	<b>1555,4</b>	<b>1656,3</b>
PIB Nominal (USD Billions)	<b>318,5</b>	86,2	90,1	87,2	81,1	<b>344,6</b>	80,8	85,5	98,4	100,1	<b>364,8</b>	<b>415,7</b>
PIB Real (COP Billones)	<b>907,4</b>	212,9	213,3	230,1	251,1	<b>907,4</b>	236,1	239,09	245,7	257,2	<b>978,2</b>	<b>989,94</b>
PIB Real (% Var. interanual)	<b>11</b>	8,2	12,3	7,4	2,1	<b>7,3</b>	2,9	0,1	-0,6	0,3	<b>0,6</b>	<b>1,2</b>
<b>Precios</b>												
Inflación (IPC, % Var. interanual)	<b>5,6</b>	8,5	9,7	11,4	13,1	<b>13,1</b>	13,3	12,1	11	9,2	<b>9,28</b>	<b>5,29</b>
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	<b>3,4</b>	5,3	6,8	8,3	10	<b>10</b>	11,4	11,6	11,5	5,0	<b>10,33</b>	<b>5,51</b>
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	<b>3981</b>	3748	4127	4532	4810	<b>4810</b>	4627	4191	4054	3822	<b>3822</b>	<b>3857</b>
Tipo de cambio (Var. % interanual)	<b>16</b>	0,3	9,9	18,2	20,8	<b>20,8</b>	23,5	1,5	-10,6	-19,32	<b>-19,32</b>	<b>0,90</b>
<b>Sector Externo</b>												
Cuenta corriente (USD millones)	<b>-17951</b>	-5531	-4889	-6194	-4720	<b>-21333</b>	-3067	-2345	-1680	...	<b>-12757</b>	<b>33168,2</b>
Déficit en cuenta corriente (% del PIB)	<b>-5,7</b>	-6,4	-5,4	-7,1	-5,8	<b>-6,2</b>	-3,8	-2,7	-1,7	...	<b>-3,3</b>	<b>-3,6</b>
Balanza comercial (% del PIB)	<b>-6,4</b>	-5,9	-3,5	-5,2	-4,7	<b>-4,8</b>	-2,9	-2,6	-1,5	...	<b>-3,0</b>	<b>-3,3</b>
Exportaciones F.O.B. (% del PIB)	<b>13,6</b>	19,2	21,7	22,2	21,7	<b>21,3</b>	21	19,3	17,5	...	<b>13,0</b>	<b>10,8</b>
Importaciones F.O.B. (% del PIB)	<b>18</b>	25,1	25,2	27,3	26,4	<b>26,1</b>	23,9	21,8	19	...	<b>15,6</b>	<b>13,8</b>
Renta de los factores (% del PIB)	<b>-2,8</b>	-4,2	-5	-5,5	-5,1	<b>-5</b>	-4,7	-3,7	-3,6	...	<b>-3,6</b>	<b>-3,2</b>
Transferencias corrientes (% del PIB)	<b>3,4</b>	3,7	3,1	3,6	3,9	<b>3,6</b>	3,8	3,6	3,4	...	<b>3,4</b>	<b>3,0</b>
Inversión extranjera directa (pasivo) (% del PIB)	<b>3</b>	5,7	5,6	3,6	5	<b>4,9</b>	5,2	6,1	3,4	...	<b>3,8</b>	...
<b>Sector Público (acumulado, % del PIB)</b>												
Bal. primario del Gobierno Central	<b>-3,7</b>	-0,3	0,1	0,2	-1	<b>-1</b>	0,3	1,2	0,2	...	<b>-0,3</b>	<b>-0,9</b>
Bal. del Gobierno Nacional Central	<b>-7,1</b>	-1,2	-1,1	-1,1	-2	<b>-5,3</b>	-0,8	0	-0,6	...	<b>-4,2</b>	<b>-5,3</b>
Bal. primario del SPNF	<b>-3,5</b>	...	...	...	...	<b>-1,6</b>	...	...	...	...	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>
Bal. del SPNF	<b>-7,1</b>	...	...	...	...	<b>-6,2</b>	...	...	...	...	<b>-3,5</b>	<b>-3,2</b>
<b>Indicadores de Deuda (% del PIB)</b>												
Deuda externa bruta	<b>53,9</b>	53,5	51,3	50,6	53,4	<b>53,4</b>	55,2	56,1	...	...	...	...
Pública	<b>32,2</b>	31	29,4	28,8	30,4	<b>30,4</b>	31,4	31,8	...	...	...	...
Privada	<b>21,7</b>	22,5	21,9	21,8	23	<b>23</b>	23,8	24,2	...	...	...	...
Deuda neta del Gobierno Central	<b>60,1</b>	49,3	51,9	54,9	57,9	<b>57,9</b>	52,7	50,8	50,7	...	<b>52,8</b>	<b>57,0</b>

\*Proyecciones de Asobancaria

## Colombia

### Estados financieros del sistema bancario

	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	nov-23 (a)	oct-23	nov-22 (b)	Var. real anual (b) - (a)
<b>Activo</b>	<b>675.063</b>	<b>729.841</b>	<b>817.571</b>	<b>924.121</b>	<b>958.431</b>	<b>949.731</b>	<b>923.195</b>	<b>-5,7%</b>
Disponible	45.684	53.794	63.663	58.321	68.426	64.136	61.365	1,2%
Inversiones	127.332	158.735	171.490	180.818	183.373	182.542	184.734	-9,9%
Cartera de crédito	478.705	498.838	550.204	642.473	658.237	657.564	636.927	-6,2%
Consumo	147.144	150.527	169.603	200.582	197.640	197.552	200.382	-10,5%
Comercial	251.152	263.018	283.804	330.686	340.659	341.244	326.509	-5,3%
Vivienda	67.841	72.565	82.915	95.158	102.011	100.988	94.098	-1,6%
Microcrédito	12.568	12.727	13.883	16.047	17.927	17.780	15.938	2,1%
Provisiones	29.173	37.960	35.616	37.224	40.214	39.948	36.589	-0,2%
Consumo	10.779	13.729	12.251	15.970	18.714	18.721	14.683	15,7%
Comercial	15.085	17.605	17.453	16.699	16.786	16.598	16.985	-10,3%
Vivienda	2.405	2.691	3.021	3.189	3.383	3.366	3.272	-6,1%
Microcrédito	903	1.133	913	858	1.156	1.092	857	22,5%
<b>Pasivo</b>	<b>585.086</b>	<b>640.363</b>	<b>713.074</b>	<b>818.745</b>	<b>854.950</b>	<b>846.365</b>	<b>818.160</b>	<b>-5,1%</b>
Depósitos y otros instrumentos	500.862	556.917	627.000	686.622	733.685	724.979	682.940	-2,5%
Cuentas de ahorro	197.307	246.969	297.412	297.926	288.878	284.831	299.557	-12,4%
CDT	156.402	154.170	139.607	206.855	270.507	269.606	197.889	24,1%
Cuentas Corrientes	60.491	75.002	84.846	80.608	76.503	74.689	81.555	-14,8%
Otros pasivos	9.145	9.089	9.898	11.133	11.204	11.388	12.261	-17,0%
<b>Patrimonio</b>	<b>89.977</b>	<b>89.479</b>	<b>104.497</b>	<b>105.376</b>	<b>103.481</b>	<b>103.366</b>	<b>105.034</b>	<b>-10,6%</b>
<b>Utilidades (año corrido)</b>	<b>10.963</b>	<b>4.159</b>	<b>13.923</b>	<b>14.222</b>	<b>7.243</b>	<b>6.398</b>	<b>13.945</b>	<b>-52,8%</b>
Ingresos financieros de cartera	46.297	45.481	42.422	63.977	83.677	76.006	56.969	33,3%
Gastos por intereses	16.232	14.571	9.594	28.076	54.839	49.708	23.986	107,6%
Margen neto de intereses	31.107	31.675	33.279	38.069	32.919	29.996	34.859	-14,3%
<b>Indicadores (%)</b>								
<b>Calidad</b>	<b>4,28</b>	<b>4,96</b>	<b>3,89</b>	<b>3,61</b>	<b>5,09</b>	<b>5,02</b>	<b>3,70</b>	<b>1,39</b>
Consumo	4,69	6,29	4,37	5,44	8,29	8,13	5,34	2,94
Comercial	4,19	4,55	3,71	2,73	3,70	3,71	2,92	0,78
Vivienda	3,25	3,30	3,11	2,47	3,01	2,89	2,62	0,39
Microcrédito	6,87	7,13	6,47	5,46	8,06	7,73	5,41	2,65
<b>Cubrimiento</b>	<b>142,4</b>	<b>153,5</b>	<b>166,2</b>	<b>160,6</b>	<b>120,1</b>	<b>121,1</b>	<b>155,3</b>	<b>35,22</b>
Consumo	156,1	145,1	165,4	146,4	114,3	116,6	137,1	-22,85
Comercial	143,5	147,1	165,6	184,7	133,3	131,2	178,4	-45,08
Vivienda	109,1	112,3	117,1	135,5	110,3	115,5	132,8	-22,49
Microcrédito	104,6	124,8	101,7	97,9	80,0	79,5	99,4	-19,42
ROA	1,6	0,6	1,7	1,5	0,8	0,8	1,6	-0,82
ROE	12,2	4,6	13,3	13,5	7,7	7,5	14,6	-6,91
Solvencia	14,7	16,3	20,5	17,1	15,9	16,0	16,5	-0,63
IRL	211,9	213,1	204,4	183,7	182,5	195,7	176,3	6,20
CFEN G1	0,0	109,3	113,5	109,7	115,0	114,6	107,8	7,28
CFEN G2	0,0	136,1	134,4	127,3	133,0	132,2	125,8	7,21

## Colombia

### Principales indicadores de inclusión financiera

	2017	2018	2019	2020	2021				2022					
	Total	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC + FNA	50	49,7	49,9	55,4	55,3	53,3	51,8	50,9	50,9	50	49,5	48,8	48,5	48,5
Efectivo/M2 (%)	13,6	14	15	16,6	16	16,5	16,5	17	17	16,2	15,9	15,6	16,3	16,3
<b>Cobertura</b>														
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	100	99,2	99,9	100	100	100	100	100	100	100	100	100	-	-
Municipios con al menos una oficina (%)	73,9	74,4	74,6	78,6	72,8	72,9	72,8	72,8	78,8					
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	100	98,3	100	100	100	100	100	92,7	98,6	98,6	-	-		
<b>Acceso</b>														
<b>Productos personas</b>														
Indicador de bancarización (%) SF*	80,1	81,4	82,5	87,8	89,4	89,4	89,9	90,5	90,5	91,2	91,8	92,1	92,3	92,3
Adultos con: (en millones)														
Al menos un producto SF	27,1	28,0	29,4	31,2	32,7	32,9	33,1	33	33,5	33,8	34,2	34,4	34,7	34,7
Cuentas de ahorro	25,16	25,8	26,6	27,9	28,4	28,3	28,6	28,9	28,9	29,2	29,5	29,6	29,9	29,9
Cuenta corriente SF	1,73	1,89	1,97	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,8	-	-
Cuentas CAES SF	2,97	3,02	3,03	3	3,0	3,0	3,0							
Cuentas CATS SF	0,1	2,3	3,3	8,1	9,2	10,5	11,8							
Depósitos electrónicos	4,2	4,9	6,7	11,6	12,7	13,1	13,7							
Productos de ahorro a término (CDTs)	0,78	0,81	0,85	...	0,85	0,83	0,75	-	-	0,8	0,8	0,9	-	-
Crédito de consumo SF	8,0	6,8	6,9	6,8	6,86	6,9	6,9	6,9	6,9	7,1	7,4	7,7	7,8	7,8
Tarjeta de crédito SF	9,2	8,9	8,4	8,1	8,11	8,1	7,7	7,9	7,9	8,0	8,2	8,4	8,5	8,5
Microcrédito SF	3,3	3,1	2,5	2,4	2,44	2,4	2,3	2,3	2,3	2,30	2,34	2,36	2,3	2,3
Crédito de vivienda SF	1,1	1,1	1,1	1,2	1,19	1,1	1,2	1,2	1,2	1,23	1,25	1,27	1,3	1,3
Crédito comercial SF	0,8	-	0,7	0,4	0,54	0,5	0,4	0,2	0,2	0,46	0,45	0,44	0,5	0,5
<b>Uso</b>														
<b>Productos personas</b>														
Adultos con: (%)														
Algún producto activo SF	68,6	68,5	66	72,6	74,4	74,6	75,5	74,8	74,8	76,2	76,9	77,7	77,2	77,2
Cuentas de ahorro activas SF	71,8	68,3	70,1	64,2	62,2	65,3	65,8	65,7	65,7	65,9	65,2	64,9	51,9	52
Cuentas corrientes activas SF	83,7	85,5	85,6	82,3	82,3	80,2	78,5	73,7	73,7	76,9	76,5	76,3	74,5	75
Cuentas CAES activas SF	89,5	89,7	82,1	82,1	82,1	82,2	82,1							
Cuentas CATS activas SF	96,5	67,7	58,3	74,8	72,3	73,8	75,1							
Depósitos electrónicos	95,0	39,0	38,3	65,5	70,1	71,4	71,7							
Productos de ahorro a término (CDTs)	62,7	61,2	62,8	-	69,5	64,6	75,6	-	-	77,5	79,3	80,1	-	-

## Colombia

### Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018	2019	2020	2021				2022					
	Total	Total	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
<b>Acceso</b>															
<b>Productos empresas</b>															
Empresas con: (en miles)															
Al menos un producto SF	751,8	935,8	947,4	939,6	925,2	926,3	924,2	923,8	1028,6	1028,6	1029,0	1038,7	1065,7	1077,1	1077,1
*Productos de depósito SF	436,2	498,5	925,3	908,9	898,9	899,2	897,6	898,2	997,9	998,9	1004,0	1013,0	1039,8	1046,4	1046,4
*Productos de crédito SF	221,1	231,5	323,105	286,192	284,2	368,9	287,4	282,8	280,2	280,2	289,6	294,2	300,6	380,2	380,2
<b>Uso</b>															
<b>Productos empresas</b>															
Empresas con: (%)															
Algún producto activo SF	74,7	72,1	71,6	68,4	68,1	68,3	68,2	68,1	70,5	70,5	71,4	71,2	72,1	72,4	72,4
<b>Operaciones (semestral)</b>															
Total operaciones (millones)	4.926	5.462	6.334	8.194	9.915	-	4.939	-	6.222	11.161	-	6.668	-	7.769	14.397
No monetarias (Participación)	48	50,3	54,2	57,9	61,7	-	55,4	-	56,7	56,1	-	55,4	-	56,0	55,8
Monetarias (Participación)	52	49,7	45,8	42	38,2	-	44,6	-	43,3	43,8	-	44,6	-	44,0	44,2
No monetarias (Crecimiento anual)	22,22	16,01	25,1	38,3	28,9	-	-8,7	-	12,4	2,3	-	34,0	-	23,2	27,9
Monetarias (Crecimiento anual)	6,79	6,1	6,7	18,8	10	-	30,5	-	29,3	29,1	-	33,1	-	27,1	29,8
<b>Tarjetas</b>															
Crédito vigentes (millones)	14,9	14,9	15,3	16,1	14,7	14,9	14,6	15,0	15,6	15,6	15,9	16,0	16,1	16,0	16,0
Débito vigentes (millones)	25,2	27,5	29,6	33,1	36,4	39,2	38,4	39,7	40,8	40,8	41,1	42,6	43,7	45,8	45,8
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	205,8	201,8	194,4	203,8	207,8	197,6	208,2	201,4	219,9	219,9	215,3	225,2	209,5	225,6	225,6
Ticket promedio compra débito (\$miles)	138,3	133,4	131,4	126,0	129,3	116,8	118,1	114,5	124,9	124,9	119,1	116,5	112,5	108,1	108,1