

14 de julio de 2025

## Relación cuota ingreso: mayores oportunidades de acceso al crédito de vivienda

- La vivienda es reconocida como un derecho fundamental en todo el mundo. Colombia ha asumido este compromiso mediante políticas habitacionales que reconocen el papel dual de la vivienda: como derecho social y como motor clave de la economía.
- El acceso al crédito para vivienda está condicionado por requisitos como el *Loan to Income* (LTI), que define qué proporción del ingreso familiar como máximo puede destinarse al pago de la primera cuota del crédito, garantizando así la sostenibilidad financiera del hogar y del sistema.
- La flexibilización del LTI para VIS hace unos años permitió a más hogares con menores recursos acceder al crédito formal al ampliar su capacidad de endeudamiento, impulsando significativamente la demanda en este segmento
- Con una profundización hipotecaria de solo 7,9%, Colombia muestra un amplio margen de expansión en su mercado de vivienda. El aumento del LTI en No VIS reciente busca impulsar la inclusión financiera y dinamizar el sector.
- Elevar el LTI del 30% al 40% para vivienda No VIS es una estrategia clave para facilitar el acceso al crédito hipotecario, especialmente para los hogares de ingresos medios que no reciben subsidios y que han enfrentado dificultades estructurales para financiar la adquisición 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)

## Relación cuota ingreso: mayores oportunidades de acceso al crédito de vivienda

La vivienda es reconocida como un derecho fundamental en todo el mundo. Gobiernos y organizaciones internacionales han desarrollado políticas, programas y marcos normativos orientados a garantizar su acceso. Entre estos esfuerzos se destaca el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) número 11 de la ONU que busca que, para 2030, todas las personas tengan acceso a una vivienda adecuada, segura, asequible y con servicios básicos, así como mejorar las condiciones de los asentamientos informales<sup>1</sup>.

Colombia ha asumido este compromiso mediante políticas habitacionales que reconocen el papel dual de la vivienda: como derecho social y como motor clave de la economía. Se estima que, por cada peso invertido en el sector edificador, se generan 2,9 pesos en la economía, lo que resalta su efecto multiplicador sobre el PIB y su importancia como herramienta de política económica

El acceso a vivienda puede lograrse por múltiples vías: compra con recursos propios, arriendo, subsidios públicos o financiación a través de créditos hipotecarios y operaciones de leasing habitacional. No obstante, acceder al crédito implica superar condiciones como demostrar capacidad de pago y cumplir límites regulatorios que protegen a las familias y al sistema financiero. Entre estos, destacan dos indicadores clave: el *Loan to Value* (LTV), que determina el porcentaje del valor de la vivienda que puede ser financiado (80% para VIS y 70% para No VIS), y el *Loan to Income* (LTI), que establece qué proporción máxima del ingreso familiar puede destinarse al pago de la primera cuota del crédito

Hasta mayo de 2025, el LTI estaba fijado en 40% para VIS y 30% para No VIS. Sin embargo, con el Decreto 0583 de 2025 se surtió un cambio regulatorio que elevó el LTI para el segmento No VIS al 40%, equiparándolo con el segmento VIS. Esta decisión buscó ampliar la capacidad de endeudamiento formal de los hogares de ingresos medios y dinamizar el mercado de este segmento.

Esta edición de Banca y Economía analiza los efectos de esta medida desde cinco frentes: el precedente del caso VIS; la experiencia internacional en regulación crediticia; la evolución reciente del mercado No VIS; el proceso técnico detrás de la modificación del LTI; y los impactos esperados sobre la demanda, la oferta y la sostenibilidad del crédito hipotecario en Colombia. Finaliza con algunas conclusiones.

### Caso VIS

El sector de la vivienda ha desempeñado históricamente un papel contra cíclico clave durante periodos de bajo crecimiento económico. Un ejemplo reciente de esta función se presentó en 2021, cuando el Gobierno Nacional expidió el Decreto 257 de marzo de ese año, mediante el cual se incrementó el límite del indicador LTI del 30% al 40% para la financiación de vivienda de interés social (VIS).

<sup>1</sup>ONU 2025

### Editor

Germán Montoya  
Director Económico

Participaron en esta edición:  
Alejandro Quintero Romero  
Carlos Andrés Dada Benedetti  
Carlos Daniel Junco Leguizamón  
Pedro Alexander Méndez León

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

### Calendario Eventos Programación 2025



16°  
Foro de  
Vivienda

Mayo  
6  
Bogotá D.C.



59°  
Convención  
Bancaria

Junio  
4, 5 y 6  
Cartagena



24°  
Congreso Panamericano  
de Riesgo LAFTPADM

Julio  
17 y 18  
Cartagena



7°  
FEST  
Congreso de Finanzas para la Equidad  
Sostenibilidad y Transformación

Septiembre  
4  
Bogotá D.C.



23°  
Congreso  
Derecho Financiero

Septiembre  
18 y 19  
Cartagena



18°  
SAFE  
Congreso de Seguridad, Anonazas  
Gubernativas, Fraude y Experiencia

Octubre  
23 y 24  
Cartagena



23°  
Congreso de Riesgos

Noviembre  
20 y 21  
Cartagena



13°  
Encuentro  
Tributario

Noviembre  
27  
Bogotá D.C.

### Patrocinios:

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

### Inscripciones:

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

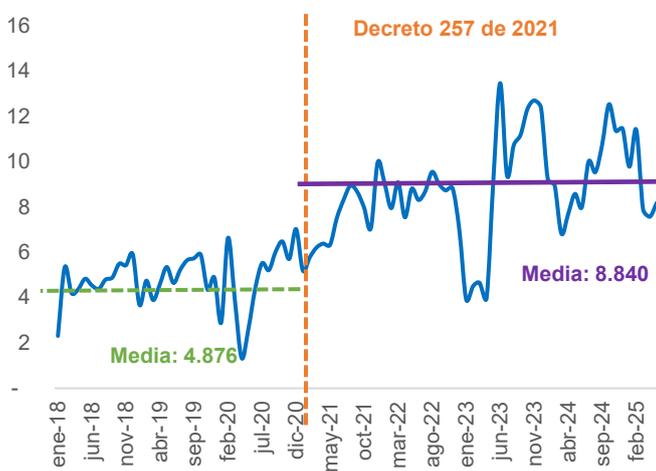
Una Experiencia:

Aso  
Ban  
Caria

Esta medida buscaba estimular la demanda habitacional y dinamizar la economía nacional, fuertemente afectada por los impactos de la pandemia del COVID-19 y las restricciones impuestas durante las cuarentenas.

La flexibilización del LTI permitió a más hogares acceder al crédito formal al ampliar su capacidad de endeudamiento, lo que se tradujo en un aumento en el volumen de desembolsos. (Gráfico 1), el promedio mensual de desembolsos VIS pasó de 4.876 unidades antes de la modificación a 8.840 unidades posteriores a su implementación.

**Gráfico 1. Evolución de desembolsos a VIS (Miles)**



**Fuente:** Asobancaria.

De acuerdo con la Memoria Justificativa del Decreto 257 de 2021 elaborada por el Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio (MVCT)<sup>2</sup>, las razones que motivaron el aumento del LTI en el segmento VIS estaban orientadas a facilitar el acceso al crédito hipotecario para segmentos de la población excluidos. Si bien el LTI tiene una función estabilizadora en el mercado financiero, también puede actuar como una barrera de entrada para los hogares de menores ingresos. En este sentido, la decisión de aumentar el LTI al 40% se sustentó en cinco aspectos clave: el tipo de tenencia de vivienda, el nivel de gasto en alojamiento, el panorama internacional, la calidad de la cartera hipotecaria y la composición del gasto de los hogares.

En primer lugar, el tipo de tenencia evidenciaba las barreras de acceso a vivienda formal. Según la Gran Encuesta Integrada de

Hogares (GEIH, 2018), en los deciles 3, 4 y 5 de ingreso predomina el arriendo (43%), mientras que en los deciles 1 y 2, el 27% vive en arriendo y un 33% en condiciones de ocupación informal, como el usufructo o la posesión sin título. Esto reflejaba las dificultades estructurales para acceder a vivienda propia a través del sistema financiero formal.

En segundo lugar, el gasto en alojamiento es desproporcionadamente alto para los hogares de menores ingresos. Según la Encuesta Nacional de Presupuesto de los Hogares (ENPH, 2017), el 63% de los hogares entre los deciles 1 al 4 destinan más del 30% de sus ingresos al pago de arriendo. Esta proporción se usa como referencia para estimar la capacidad de pago mensual en un crédito hipotecario. No obstante, bajo un LTI del 30%, estos hogares quedarían automáticamente excluidos, a pesar de estar acostumbrados a asumir ese nivel de gasto de manera recurrente.

Tercero, el panorama internacional mostraba que el LTI en Colombia era especialmente restrictivo. Mientras que el promedio de los países de la OCDE se ubicaba alrededor del 47%, solo el 27% de los países con regulación específica en LTI tenían límites inferiores al 35%<sup>3</sup>. Esta comparación revelaba espacio para una flexibilización regulatoria sin comprometer la estabilidad financiera.

En cuarto lugar, la calidad de la cartera hipotecaria respaldaba la medida. A pesar de los temores sobre un posible deterioro, el Índice de Cartera Vencida (ICV) disminuyó del 20% al 4% entre 2000 y 2021<sup>4</sup>. En particular, la cartera VIS ha demostrado ser más estable que otras modalidades de crédito, y no existe evidencia empírica, ni nacional ni internacional, que relacione directamente niveles más altos de LTI con un mayor riesgo de morosidad.

Por último, según el DANE<sup>5</sup>, la composición del gasto de los hogares sugiere que aquellos con menores ingresos podrían ajustar su consumo en otras categorías más flexibles (como recreación o comidas fuera del hogar) sin comprometer el pago de sus obligaciones crediticias. Esto apoya la hipótesis de que un aumento del LTI no necesariamente implica un mayor riesgo de incumplimiento.

En conjunto, estos factores respaldaron el aumento del LTI como una medida progresiva, enfocada en ampliar la inclusión financiera, reducir la exclusión crediticia y facilitar el cierre financiero de hogares tradicionalmente marginados. De hecho, según cálculos del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio (MVCT), elevar el LTI del 30% al 40% en el segmento VIS permitió que cerca de un 24% adicional de hogares pertenecientes a los

<sup>2</sup> Por el cual se adiciona el Decreto 1077 de 2015 en relación con las condiciones de los créditos de vivienda individual a largo plazo. Obtenido de <https://www.minvivienda.gov.co/tramites-y-servicios/consultas-publicas/por-el-cual-se-adiciona-el-decreto-1077-de-2015-en-relacion-con-las-condiciones-de-los-creditos-de-vivienda-individual-largo-plazo>

<sup>3</sup> He, D., Nier, E., & Kang, H. (2016). Macroprudential measures for addressing housing sector risks. In Bank for International Settlements (Ed.), *Macroprudential policy*, volumen 86, pages 117-122, Bank for International Settlements.

<sup>4</sup> Superintendencia Financiera de Colombia.

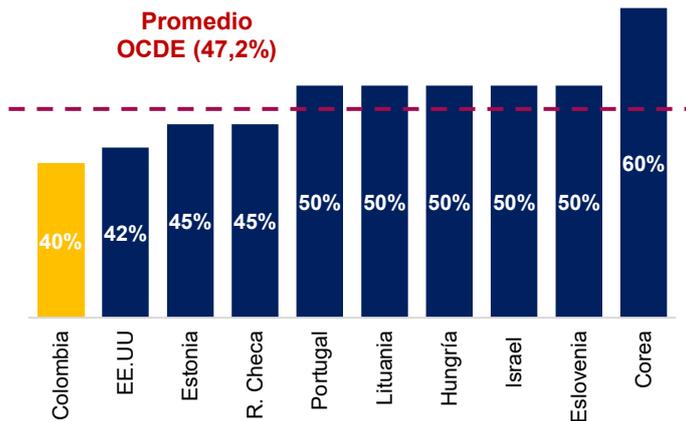
<sup>5</sup> DANE, ENPH (2017).

deciles 2, 3 y 4 pudieran acceder a un crédito hipotecario. En consecuencia, los principales beneficiarios de la medida fueron los hogares más vulnerables, sin que ello representara un riesgo sistémico para el sector financiero.

## Experiencias internacionales

A nivel global, diversos países han implementado medidas como el LTI o el *Debt Service to Income* (DSTI) con el fin de mitigar riesgos financieros y orientar el comportamiento del crédito hipotecario. En los países miembros de la OCDE que han adoptado este tipo de medidas, el promedio del límite LTI/DSTI se sitúa en 47,2%, lo que ubica a Colombia por debajo de ese estándar internacional, (Gráfico 2).

Gráfico 2. LTI/DSTI países OCDE



Fuente: Bancos centrales de cada país

Al analizar la relación entre el LTI y otros indicadores como la profundización del crédito hipotecario (entendida como el peso de la cartera hipotecaria sobre el PIB) o la tasa de ahorro nacional, no se observa una correlación directa entre estos factores. Como lo señalan Kelly y Mazza (2019) en su publicación *Financial Stability Notes Mortgage servicing burdens and LTI caps*, “la condición de vulnerabilidad en hipotecas está asociada principalmente a la volatilidad de la tasa de interés, y no necesariamente al nivel del LTI”. De manera similar, el estudio de Nier et al. (2019), titulado *Debt Service and Default: Calibrating Macroprudential Policy Using Micro Data*, encuentra que los instrumentos dirigidos al crédito tienen un impacto significativo en los hogares, pero advierte que “el incremento en la posibilidad de impago no es lineal: se acelera en niveles superiores al 50% de LTI”

Los datos internacionales disponibles (Tabla 1) refuerzan la idea de que no existe una relación simple ni lineal entre el nivel del LTI y la profundización del crédito hipotecario. Sin embargo, sí se identifican ciertos patrones: un LTI más elevado puede facilitar el acceso al crédito en mercados donde la profundización aún es

baja. Por ejemplo, países como Hungría, Israel y Estonia, con LTI del 50%, presentan niveles de profundización del 7%, 28% y 29%, respectivamente. Estos casos muestran cómo un LTI alto puede acompañar estrategias de inclusión financiera en contextos de desarrollo financiero incipiente

Tabla 1. LTI, profundización de cartera y tasa de ahorro de los hogares en 2023

País	LTI	Profundización hipotecaria	Tasa de ahorro de los hogares
Hungría	60%	7%	15,5%
Israel	50%	28%	
Estonia	50%	29%	-1,5%
Países Bajos	44%	80%	7,5%
USA	43%	47%	4,9%
Colombia	30%	7,9%	6,5%
México	40%	9%	6,8%
Grecia	40%	13%	-8,6%
Canadá	39%	74%	3,7%
Italia	33%	24%	3,2%
España	33%	34%	8,4%
Chile	20%	28%	7,9%

Fuente: OCDE / FMI.

En contraste, economías más consolidadas como Países Bajos y Estados Unidos, con LTI del 44% y 43%, registran una alta profundización del crédito hipotecario (80% y 47%, respectivamente), lo cual evidencia mercados más maduros, con mayor disponibilidad de instrumentos financieros y cultura de endeudamiento establecida.

Colombia, con un LTI para No VIS del 30% en 2023, presenta una profundización hipotecaria baja (7,9%), lo que pone en evidencia el amplio margen de crecimiento que tiene el sector. En este sentido, el aumento del LTI para vivienda No VIS puede entenderse como un paso hacia una mayor inclusión financiera y como una herramienta para dinamizar un mercado con mucho potencial. No obstante, el impacto efectivo de esta medida dependerá de otras variables estructurales, entre ellas la tasa de ahorro de los hogares, que en el caso colombiano es de 6,45%. Esta tasa influye directamente en la capacidad de fondeo del sistema financiero y, por tanto, en la sostenibilidad del crecimiento del crédito hipotecario de largo plazo.

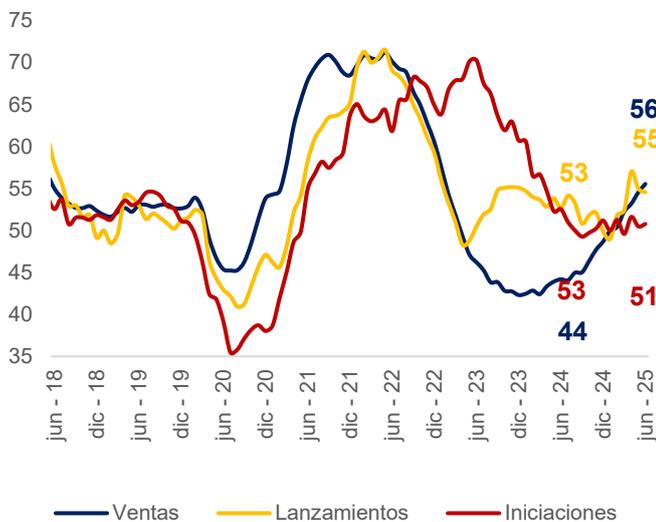
Por último, casos como el de Chile —que tiene un LTI relativamente bajo (20%) pero una tasa de ahorro más elevada (7,92%) y una profundización del 28%— demuestran que un LTI

bajo no necesariamente limita el desarrollo del mercado hipotecario, siempre que existan condiciones macroeconómicas sólidas, instituciones financieras robustas y una cultura de ahorro más arraigada.

## Contexto actual de la No VIS

Aunque la economía colombiana ha mostrado cierta resiliencia frente al desafiante entorno macroeconómico de los últimos años —caracterizado por una elevada inflación global y un menor crecimiento económico mundial—, el segmento de vivienda No VIS no ha evidenciado la misma solidez (Gráfico 3). En el periodo de 12 meses con corte a junio de 2025, el mercado No VIS presentó una recuperación parcial en ventas y desembolsos frente al año anterior. Sin embargo, los indicadores de lanzamientos e iniciaciones continuaron reflejando señales negativas, lo que evidencia una recuperación aún frágil.

**Gráfico 3. Iniciaciones y lanzamientos del segmento No VIS – 12 meses**



**Fuente:** La Galería Inmobiliaria.

Según cifras de La Galería Inmobiliaria, las ventas de vivienda No VIS crecieron 25,8% en el último año, lo cual refleja una mayor resiliencia de la demanda en los segmentos de medio y alto precio del mercado, favorecida en parte por la reducción en las tasas de financiación para adquisición de vivienda. Por su parte, los lanzamientos aumentaron 3,61%, una variación positiva pero aún moderada. No obstante, esta dinámica no se tradujo en un repunte significativo en la actividad constructiva: las iniciaciones disminuyeron 3,4% en el mismo periodo. Aunque esta caída puede parecer marginal, es relevante destacar que representa el mes 22 consecutivo de retrocesos, con una contracción promedio mensual de 14,3% a lo largo de ese periodo.

Desde la perspectiva del financiamiento, los desembolsos para adquisición de vivienda No VIS registraron un comportamiento sustancialmente más dinámico que los del segmento VIS. En efecto, los desembolsos para vivienda nueva No VIS crecieron 40,5% en el acumulado del año a mayo, mientras que los dirigidos a vivienda usada No VIS aumentaron 75,2% anual. En contraste, los desembolsos para vivienda VIS nueva mostraron una caída del 9,6% en el mismo periodo, reflejando una desaceleración más marcada en ese segmento, según las cifras de los agremiados a Asobancaria.

Sin embargo, el mayor dinamismo en las compras de vivienda terminada No VIS no se ha trasladado al mismo ritmo hacia la inversión en nuevos proyectos. Los desembolsos dirigidos a construcción de vivienda No VIS permanecen en terreno negativo, con variaciones de -16,1% mensual y -15,6% año corrido, cifras similares a las observadas en el segmento VIS (-22,5% mensual y -13,9% año corrido).

En síntesis, aunque el segmento No VIS ha mostrado un mejor desempeño en ventas y crédito para adquisición, aún enfrenta importantes desafíos en términos de inversión, construcción de nueva oferta y reactivación sostenida del ciclo edificador. Esta dicotomía entre la recuperación de la demanda final y la persistente debilidad en la fase de inversión pone de manifiesto la necesidad de medidas complementarias que impulsen tanto la oferta como la sostenibilidad del financiamiento.

## Proceso actual del LTI No VIS

Ante la falta de dinamismo en algunos indicadores del mercado de vivienda No VIS, desde Asobancaria se impulsó el aumento del LTI para este segmento. Históricamente, las políticas dirigidas a este segmento han tenido un carácter contra cíclico, desempeñando un papel clave en la reactivación del sector edificador y de sus actividades conexas en contextos económicos adversos. Un ejemplo ilustrativo fue el uso de los recursos del Fondo de Reserva para la Estabilización de la Cartera Hipotecaria (FRECH) para financiar la cobertura a la tasa de interés, conocida como FRECH I, implementada por primera vez en 2009 y posteriormente reactivada en 2011 y 2016.

En este contexto, surgió la necesidad de revisar los elementos regulatorios y estructurales que pudieran ajustarse para incentivar la demanda de vivienda, garantizando al mismo tiempo la estabilidad del sistema hipotecario y del sistema financiero en su conjunto. Uno de estos elementos clave fue el límite al indicador *Loan to Income* (LTI), cuya modificación —al igualar su umbral con el del segmento VIS— representa una oportunidad estratégica para dinamizar y diversificar el mercado No VIS.

Por su parte, el Ministerio de Vivienda respaldó el aumento del LTI del 30% al 40% para vivienda No VIS centrándose en cuatro argumentos principales:

- **Inclusión financiera efectiva:** se identificó que el límite anterior excluía a hogares con capacidad de pago demostrada, impidiéndoles acceder al crédito hipotecario a pesar de contar con ingresos suficientes para asumir la obligación mensual.
- **Estándares internacionales:** la experiencia de países de la OCDE muestra que un LTI del 40% se encuentra dentro de los márgenes razonables y ampliamente utilizados, sin que represente un riesgo significativo para la estabilidad financiera.
- **Lecciones del segmento VIS:** el aumento del LTI en vivienda VIS en 2021 tuvo efectos positivos sobre la demanda de crédito y el desempeño del sector edificador, lo que sugiere que una medida similar podría replicar sus beneficios en el mercado No VIS.
- **Contexto económico:** dada la coyuntura actual, caracterizada por una recuperación parcial del sector y una desaceleración en los indicadores de construcción, se requería una medida de flexibilización que incentivara el acceso al crédito y facilitara el cierre financiero.

La evidencia técnica que respaldó esta modificación incluyó ejercicios de simulación con base en deciles de ingreso, retomando los niveles de LTI observados en países de la OCDE, el análisis del incremento de desembolsos VIS tras el Decreto 257 de 2021, así como consideraciones sobre el impacto económico del sector, su generación de empleo y el peso relativo del segmento No VIS en la cartera hipotecaria total.

Esta serie de argumentos dio lugar a la expedición del Decreto 0583 de 2025, mediante el cual se oficializó el aumento del LTI No VIS al 40%. Esta modificación permite que un mayor número de hogares alcance el cierre financiero para adquirir vivienda propia. Un ejemplo ilustra con claridad el efecto de esta medida: para una vivienda con un valor de \$300 millones, financiada al 70% con un crédito a 20 años a una tasa efectiva anual del 11% (equivalente a una tasa mensual del 0,87%), la cuota mensual resulta cercana a \$2,09 millones a precios de 2025.

Como se muestra en la Tabla 2, bajo un LTI del 30%, se requeriría que el hogar tuviera ingresos equivalentes a 4,9 salarios mínimos para cumplir con el límite. Con un LTI del 40%, el ingreso mínimo necesario se reduce a 3,6 salarios mínimos, permitiendo que más familias accedan al crédito, al disminuir la barrera de ingreso exigida.

**Tabla 2. Comparativa en el ingreso requerido en SML para lograr cierre financiero**

	LTI 30%	LTI 40%
Ingresos en SML requeridos para cierre	4,9	3,6

Fuente: Comisión Europea.

Este ajuste no solo amplía el acceso a la financiación formal, sino que también tiene efectos positivos desde el punto de vista de la política habitacional y del dinamismo económico. Según la Encuesta de Presupuesto de los Hogares del DANE (2017), esta modificación permitiría que un decil adicional de la población, principalmente en zonas urbanas —aproximadamente 1,4 millones de hogares—, logre el cierre financiero. Sin embargo, si se considera que cerca del 40% de los hogares colombianos han permanecido en condición de arrendatarios durante los últimos cinco años (Encuesta de Calidad de Vida del DANE), el universo real de potenciales compradores bordea los 574 mil hogares.

La incorporación de esta demanda latente al mercado inmobiliario puede tener un efecto directo en la reactivación del sector edificador y generar efectos multiplicadores sobre actividades como la manufactura, el comercio de materiales, el empleo formal y los servicios financieros. En consecuencia, el impacto de la modificación al LTI No VIS trasciende el acceso individual a la vivienda, al convertirse en un instrumento de impulso macroeconómico y de fortalecimiento del tejido productivo del país.

## Conclusiones y consideraciones finales

La ampliación del LTI del 30% al 40% para vivienda No VIS representa una medida estratégica para ampliar el acceso al crédito hipotecario, particularmente para los hogares de ingresos medios que no califican para subsidios y que, hasta ahora, enfrentaban barreras estructurales para cerrar financieramente la compra de vivienda. Al flexibilizar este límite, se permite incorporar a miles de familias con capacidad de pago comprobada, lo que impulsa la inclusión financiera sin comprometer la estabilidad del sistema. Además, esta modificación tiene un impacto directo en la reactivación del sector edificador, dado que el mercado No VIS representa una parte significativa de la cartera hipotecaria y concentra gran parte de la inversión privada en vivienda.

Más allá de responder a una coyuntura, este ajuste se alinea con estándares internacionales y evidencia técnica que demuestra que niveles de LTI del 40% son sostenibles y efectivos para dinamizar el crédito. No depende de factores coyunturales como las tasas de interés o la tasa de ahorro, sino que responde a una visión estructural que reconoce la necesidad de fortalecer el mercado de vivienda para la clase media. Así, el nuevo LTI no solo facilita el acceso a vivienda propia, sino que también impulsa el crecimiento económico, fomenta la formalización del crédito y contribuye a reducir las brechas de acceso a vivienda en Colombia.

## Principales indicadores macroeconómicos Colombia

	2022					2023					2024		2025*
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	Total
<b>Producto Interno Bruto</b>													
PIB Nominal (COP Billones)	1462,5	385,3	379,9	398,0	409,3	1572,5	400,2	411,6	436,1	457,4	1705,3	442,5	1828,4
PIB Nominal (USD Billions)	344,6	81,0	85,8	98,4	99,5	382,3	102,0	105,0	106,4	105,2	418,8	108,7	435,4
PIB Real (COP Billones)	907,4	236,1	239,1	245,7	257,2	978,2	236,9	244,9	250,7	264,1	996,1	242,5	1024,1
PIB Real (% Var. interanual)	7,3	2,9	0,1	-0,6	0,3	0,7	0,6	1,9	2,1	2,3	1,7	2,7	2,8
<b>Precios</b>													
Inflación (IPC, % Var. interanual)	13,1	13,3	12,1	11,0	9,2	9,3	7,4	7,2	5,8	5,2	5,2	5,1	4,6
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	10	11,4	11,6	11,5	5,0	10,3	8,8	7,6	6,5	5,6	5,6	5,2	4,7
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	4810	4627	4191	4054	3822	3822	3842	4148	4164,0	4409,0	4409,2	4069,7	4199,1
Tipo de cambio (Var. % interanual)	20,8	23,5	1,5	-10,6	-19,3	-19,3	-17,0	-1,0	2,7	15,3	15,3	-7,7	-4,6
<b>Sector Externo</b>													
Cuenta corriente (USD millones)	-20879	-2807	-2082	-1546	-1805	-8285	-1941	-1577	-1654	-2240	-7412	-2.290	-10780
Déficit en cuenta corriente (% del PIB)	-6,0	-3,5	-2,4	-1,6	-1,8	-2,3	-1,9	-1,4	-1,5	-2,1	-1,7	-2,2	-2,5
Balanza comercial (% del PIB)	-4,7	-2,7	-2,4	-1,4	-2,1	-2,1	-1,9	-2,1	-2,1	-2,9	-2,3	-2,8	-3,4
Exportaciones F.O.B. (% del PIB)	21,3	21,1	19,2	17,5	17,2	18,8	15,8	16,6	16,7	16,8	16,5	16,0	11,8
Importaciones F.O.B. (% del PIB)	25,9	23,8	21,6	18,9	19,3	20,9	17,7	18,8	18,8	19,7	18,7	18,8	15,2
Renta de los factores (% del PIB)	-4,9	-4,6	-3,5	-3,5	-3,1	-3,7	-3,3	-3,0	-3,2	-3,2	-3,2	-3,0	-3,0
Transferencias corrientes (% del PIB)	3,6	3,8	3,5	3,4	3,4	3,5	3,3	3,7	3,8	4,0	3,7	3,6	3,9
Inversión extranjera directa (pasivo) (% del PIB)	5,0	5,1	6,2	4,0	3,8	4,6	3,6	2,7	3,1		3,4	4,4	...
<b>Sector Público (acumulado, % del PIB)</b>													
Bal. primario del Gobierno Central	-1,0	0,2	1,2	0,2	-1,9	-0,3	0,0	-0,8	0,0	-1,5	-2,4	-0,9	-2,4
Bal. del Gobierno Nacional Central	-5,3	-0,9	0,0	-0,7	-2,7	-4,3	-1,0	-2,3	-0,9	-2,6	-6,8	-2,1	-7,1
Bal. primario del SPNF	-1,4	...	...	...	...	1,5	...	...	...		-0,2	...	...
Bal. del SPNF	-6,0	...	...	...	...	-2,7	...	...	...		-4,9	...	...
<b>Indicadores de Deuda (% del PIB)</b>													
Deuda externa bruta	53,4	55,2	56,1	...	...	53,6	...	...	...		48,2	...	...
Pública	30,4	31,4	31,8	...	...	30,9	...	...	...		27,0	...	...
Privada	23	23,8	24,2	...	...	22,8	...	...	...		21,1	...	...
Deuda neta del Gobierno Central	57,7	54,1	52,2	52,8	53,8	53,8	51,5	55,4	57,6	59,3	60,0	...	61,3

\*Proyecciones de Asobancaria. Los datos fiscales corresponden a lo proyectado por el Gobierno Nacional en el MFMP 2025.

Fuentes: DANE, Banco de la República, Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

## Estados financieros del sistema bancario Colombia

	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	abr-25 (a)	mar-25	abr-24 (b)	Var. real anual (b) - (a)
<b>Activo</b>	<b>817.571</b>	<b>924.121</b>	<b>959.797</b>	<b>998.266</b>	<b>1.012.074</b>	<b>1.001.292</b>	<b>953.236</b>	<b>1,0%</b>
Disponible	63.663	58.321	64.582	59.096	50.946	52.325	55.864	-13,3%
Inversiones	171.490	180.818	189.027	215.062	223.561	214.011	189.574	12,1%
Cartera de crédito	550.204	642.473	655.074	677.712	688.169	684.886	657.653	-0,5%
Consumo	169.603	200.582	196.005	189.083	189.351	188.341	191.649	-6,0%
Comercial	283.804	330.686	338.202	357.805	363.810	362.585	342.688	1,0%
Vivienda	82.915	95.158	102.972	111.301	114.821	113.987	104.609	4,4%
Microcrédito	13.883	16.047	17.896	19.524	20.187	19.974	18.706	2,6%
Provisiones	35.616	37.224	39.752	40.396	39.543	39.720	40.016	-6,0%
Consumo	12.251	15.970	18.644	17.922	16.817	17.093	18.392	-13,1%
Comercial	17.453	16.699	16.335	17.446	17.565	17.507	16.659	0,3%
Vivienda	3.021	3.189	3.413	3.641	3.821	3.780	3.486	4,3%
Microcrédito	913	858	1.181	1.332	1.302	1.299	1.341	-7,7%
<b>Pasivo</b>	<b>713.074</b>	<b>818.745</b>	<b>856.579</b>	<b>885.571</b>	<b>901.735</b>	<b>891.645</b>	<b>851.270</b>	<b>0,7%</b>
Depósitos y otros instrumentos	627.000	686.622	731.321	777.404	801.239	786.663	741.824	2,7%
Cuentas de ahorro	297.412	297.926	286.217	313.749	321.912	314.017	296.939	3,1%
CDT	139.626	207.859	272.465	287.571	307.732	304.487	282.384	3,6%
Cuentas Corrientes	84.846	80.608	75.483	77.164	76.702	75.806	74.016	-1,5%
Otros pasivos	9.898	11.133	10.841	11.090	11.919	11.449	10.965	3,4%
<b>Patrimonio</b>	<b>104.497</b>	<b>105.376</b>	<b>103.218</b>	<b>112.695</b>	<b>110.340</b>	<b>109.647</b>	<b>101.966</b>	<b>2,9%</b>
<b>Utilidades (año corrido)</b>	<b>13.923</b>	<b>14.222</b>	<b>8.133</b>	<b>8.326</b>	<b>4.001</b>	<b>2.983</b>	<b>2.459</b>	<b>54,7%</b>
Ingresos financieros de cartera	42.422	63.977	91.480	85.888	26.524	19.843	29.810	-15,4%
Gastos por intereses	9.594	28.076	60.093	53.748	15.575	11.630	19.436	-23,8%
Margen neto de intereses	33.279	38.069	35.918	36.372	12.550	9.341	12.427	-4,0%
<b>Indicadores (%)</b>								
<b>Calidad</b>	<b>3,89</b>	<b>3,61</b>	<b>4,90</b>	<b>4,62</b>	<b>4,49</b>	<b>4,54</b>	<b>5,13</b>	<b>-0,64</b>
Consumo	4,37	5,44	8,10	6,80	6,20	6,41	8,13	-1,94
Comercial	3,71	2,73	3,42	3,59	3,74	3,71	3,78	-0,04
Vivienda	3,11	2,47	3,03	3,51	3,44	3,43	3,18	0,26
Microcrédito	6,47	5,46	8,50	8,57	8,01	8,15	9,85	-1,84
<b>Cubrimiento</b>	<b>166,2</b>	<b>160,6</b>	<b>123,8</b>	<b>129,1</b>	<b>127,9</b>	<b>127,9</b>	<b>118,7</b>	<b>-9,28</b>
Consumo	165,4	146,4	117,4	139,4	143,3	141,6	118,0	25,29
Comercial	165,6	184,7	141,2	135,8	129,2	130,1	128,5	0,62
Vivienda	117,1	135,5	109,3	93,2	96,7	96,8	104,7	-7,95
Microcrédito	101,7	97,9	77,7	79,6	80,5	79,8	72,8	7,69
ROA	1,7	1,5	0,8	0,8	1,2	1,2	0,8	0,41
ROE	13,3	13,5	7,9	7,4	11,3	11,3	7,4	3,86
Solvencia	20,5	17,1	16,5	16,9	16,6	16,4	16,2	0,41
IRL	204,4	183,7	194,0	183,3	176,3	171,9	208,2	-31,92
CFEN G1	0,0	109,6	115,5	114,9	115,2	114,4	114,7	0,54
CFEN G2	0,0	127,3	134,4	132,1	134,0	129,6	132,3	1,68

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia.

Nota: G1 corresponde a bancos con activos superiores al 2% del total y G2 a bancos diferentes a G1 que tengan cartera como

## Principales indicadores de inclusión financiera

	2021					2022					2023					2024		2025
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC + FNA	<b>50,9</b>	50	49,4	48,6	48,3	<b>48,3</b>	47,1	46,8	46,7	46,2	<b>46,2</b>	45,9	45,4	45,3	44,0	<b>44,0</b>	43,4	
Efectivo/M2 (%)	<b>17,0</b>	16,2	15,9	15,6	16,3	<b>16,3</b>	14,7	14,3	13,9	15,0	<b>15,0</b>	14,2	14,1	14,5	15,5	<b>15,5</b>	15,3	
<b>Cobertura</b>																		
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	<b>100</b>	100	100	100	100	<b>100</b>	100	100	100	100	<b>100</b>	100	100	100	100	<b>100</b>		
Municipios con al menos una oficina (%)	<b>79,5</b>	79,1	77,8	77,8	78,7	<b>78,7</b>	76,8	77,0	76,8	78,7	<b>78,7</b>	76,7	77,4	76,7	77,2	<b>77,2</b>		
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	<b>92,7</b>	98,6	98,7	99,6	100,0	<b>100,0</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	<b>100,0</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	<b>100,0</b>		
<b>Acceso*</b>																		
<b>Productos personas</b>																		
Indicador de inclusión financiera (%)	<b>90,5</b>	91,2	91,8	92,1	92,3	<b>92,3</b>	92,9	93,2	93,7	94,6	<b>94,6</b>	95,0	95,4	95,9	96,4	<b>96,4</b>		
Indicador de acceso a depósitos (%)	<b>89,1</b>	90,0	90,6	90,9	91,3	<b>91,2</b>	92,0	92,4	92,9	94,0	<b>94,0</b>	94,4	94,8	95,4	95,8	<b>95,8</b>		
Indicador de acceso a crédito (%)	<b>34,5</b>	34,7	35,4	36,1	36,2	<b>36,2</b>	35,2	35,3	35,2	35,3	<b>35,3</b>	35,0	35,5	35,2	35,5	<b>35,5</b>		
Adultos con: (en millones)																		
Al menos un producto	<b>33,5</b>	33,8	34,2	34,4	34,7	<b>34,7</b>	35,1	35,3	35,6	36,1	<b>36,1</b>	36,4	36,7	37,0	37,7	<b>37,7</b>		
Depósitos	<b>26,4</b>	27,3	27,7	28,1	28,0	<b>28,0</b>	28,4	28,7	29,2	30,5	<b>30,5</b>	30,9	31,2	31,5	37,1	<b>37,1</b>		
Cuentas de ahorro	<b>28,9</b>	29,2	29,5	29,6	29,9	<b>29,9</b>	29,3	29,5	30,6	30,8	<b>30,8</b>	31,2	31,3	31,5	31,9	<b>31,9</b>		
Cuenta corriente	<b>1,9</b>	1,9	1,9	1,8	1,8	<b>1,8</b>												
Depósitos de bajo monto	<b>21,1</b>	21,7	22,4	23,0	23,5	<b>23,5</b>	24,2	24,7	25,3	27,5	<b>27,5</b>	28,1	28,5	29,0	29,5	<b>29,5</b>		
CDT	-	0,8	0,8	0,9	0,9	<b>0,9</b>	0,9	1,0	1,0	1,1	<b>1,1</b>	1,2	1,2	1,2	1,2	<b>1,2</b>		
Al menos un crédito	<b>12,6</b>	12,8	13,2	13,5	13,5	<b>13,5</b>	13,4	14,4	13,5	13,5	<b>13,5</b>	13,4	13,7	13,6	13,7	<b>13,7</b>		
Crédito de consumo	<b>6,9</b>	7,1	7,4	7,7	7,8	<b>7,8</b>	7,4	7,4	7,3	7,3	<b>7,3</b>	7,4	7,4	7,4	8,5	<b>8,5</b>		
Tarjeta de crédito	<b>7,9</b>	8,0	8,2	8,4	8,5	<b>8,5</b>	8,5	8,5	8,5	8,4	<b>8,4</b>	8,4	8,8	8,7	9,0	<b>9,0</b>		
Microcrédito	<b>2,3</b>	2,3	2,3	2,4	2,3	<b>2,3</b>				2,4	<b>2,4</b>	2,3	2,4	2,3	2,2	<b>2,2</b>		
Crédito de vivienda	<b>1,2</b>	1,2	1,2	1,3	1,3	<b>1,3</b>				1,2	<b>1,2</b>	1,2	1,2	1,2	1,2	<b>1,2</b>		
Crédito comercial	<b>0,2</b>	0,5	0,4	0,4	0,5	<b>0,5</b>												
<b>Uso*</b>																		
<b>Productos personas</b>																		
Adultos con: (%)																		
Algun producto activo	<b>74,8</b>	76,2	76,9	77,7	77,2	<b>77,2</b>	77,8	78,2	79,1	82,7	<b>82,7</b>	82,5	83,0	83,5	83,9	<b>83,9</b>		
Cuentas de ahorro activas	<b>65,7</b>	65,9	65,2	64,9	51,9	<b>51,9</b>				54,5	<b>54,5</b>	54,1	53,3	53,6	66,4	<b>66,4</b>		
Cuentas corrientes activas	<b>73,7</b>	76,9	76,5	76,3	74,5	<b>74,5</b>												
Cuentas CAES activas																		
Cuentas CATS activas	<b>76,3</b>	77,8	78,6	80,2	78,6	<b>78,6</b>				80,1	<b>80,1</b>	80,7	81,2	81,7	81,7	<b>81,7</b>		
Depósitos electrónicos																		
Productos de ahorro a término (CDTs)	-	77,5	79,3	80,1	73,2	<b>73,2</b>												

## Principales indicadores de inclusión financiera

	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1
<b>Acceso*</b>																	
<b>Productos empresas</b>																	
Empresas con: (en miles)																	
Al menos un producto	1028,6	1029,0	1038,7	1065,7	1077,1	1077,1					1169,6	1169,6					
*Productos de depósito	998,9	1004,0	1013,0	1039,8	1046,4	1046,4					1166,4	1166,4					
*Productos de crédito	280,2	289,6	294,2	300,6	380,2	380,2					417,6	417,6					
<b>Uso*</b>																	
<b>Productos empresas</b>																	
Empresas con: (%)																	
Algún producto activo	70,5	71,4	71,2	72,1	72,4	72,4											
<b>Operaciones (trimestral)</b>																	
Total operaciones (millones)	11.161	-	6.668	-	7.769	14.397	-	7.500	-	7.808	15.308	3.986	4.499	5.421	6.016	20.114	5300
No monetarias (Participación)	56,1	-	55,4	-	56,0	55,8	-	49,2	-	39,0	44,1	37,41	36,9	53,7	53,2	46,8	48,7
Monetarias (Participación)	43,8	-	44,6	-	44,0	44,2	-	50,8	-	61,0	55,9	62,59	63,1	46,9	46,7	53,1	51,3
No monetarias (Crecimiento anual)	2,3	-	34,0	-	23,2	27,9	-	29,4	-	39,2	34,7		-25,0		20,7	6,2	72,9
Monetarias (Crecimiento anual)	29,1	-	33,1	-	27,1	29,8	-	1,1	-	-29,9	-15,7		24,2		-16,4	-4,9	9
<b>Tarjetas</b>																	
Crédito vigentes (millones)	15,6	15,9	16,0	16,1	16,0	16,0	15,8	15,5	15,4	15,0	15,0	14,37	14	13,8	13,9	13,9	13,44
Débito vigentes (millones)	40,8	41,1	42,6	43,7	45,8	45,8	46,2	46,4	47,1	47,2	47,2	46,01	44,97	45,45	45,3	45,3	47,6
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	219,9	215,3	225,2	209,5	225,6	225,6	211,1	211,8	200,0	212,6	212,6	196,7	199	194,7	244,9	244,9	199,3
Ticket promedio compra débito (\$miles)	124,9	119,1	116,5	112,5	108,1	108,1	100,6	100,7	96,0	111,1	111,1	93,2	94,7	91,7	97,1	97,1	93

\* Vigiladas por la SFC, la SES, y ONG microfinancieras

Fuentes: Banca de las Oportunidades, Superintendencia Financiera de Colombia.