

Edición 1200

Leasing: cómo combatir la obsolescencia tecnológica a partir de la servitización

- El sector productivo y empresarial local y global ha sido testigo de cambios en su dinámica gracias al constante avance de la tecnología. Esto ha obligado a plantear una función de reacción con estrategias y soluciones que permitan a las diferentes industrias evitar quedar rezagadas frente a su competencia.
- El leasing se configura como una herramienta para estructurar operaciones que coincidan con la duración de la vida útil de los equipos, evadiendo así el periodo en el que la tecnología se vuelve obsoleta. Esto implica mayor facilidad para las firmas a la hora de renovar sus equipos pues, una vez finaliza el contrato, el locatario tiene la libertad de devolver el equipo y generar una nueva operación de leasing para adquirir el servicio de equipos nuevos y actualizados.
- A raíz de la necesidad de constante renovación y del cambio en la filosofía empresarial, en Estados Unidos y Europa ha nacido la servitización. Este es un nuevo modelo de negocio basado en la economía circular en el que se genera valor agregado a partir de la prestación de servicios de bienes manufacturados en diversas ramas e industrias de la economía. Es un negocio basado en el desempeño de los activos, en el cual los fabricantes, distribuidores y vendedores pasaron de ofrecer un producto a vender el servicio que este pueda prestarle al consumidor.
- A pesar de los diversos retos que presenta la servitización mediante leasing, las alianzas con proveedores continúan siendo un factor clave en la evolución de la industria. Este mecanismo actúa a favor de la competitividad y la renovación productiva de las empresas, tanto a nivel interno como externo, evitando así la obsolescencia tecnológica, implementando un modelo de economía circular en el país y ofreciendo mayor rentabilidad para aquellos que decidan utilizar estos mecanismos de financiación en sus negocios.

2 de septiembre de 2019

Director:

Santiago Castro Gómez

ASOBANCARIA:

Santiago Castro Gómez
Presidente

Alejandro Vera Sandoval
Vicepresidente Técnico

Germán Montoya Moreno
Director Económico

Para suscribirse a Semana Económica, por favor envíe un correo electrónico a semanaeconomica@asobancaria.com

Visite nuestros portales:

www.asobancaria.com
www.yodecidomibanco.com
www.sabermassermas.com

Edición 1200

Leasing: cómo combatir la obsolescencia tecnológica a partir de la servitización

El sector productivo y empresarial local y global ha sido testigo de cambios en su dinámica gracias al constante avance de la tecnología. Este hecho lo ha obligado a enfrentar diversos retos, entre ellos la obsolescencia que impide a los empresarios del país ser competitivos frente a sus pares a nivel internacional. Esta razón resulta de vital importancia comprender cómo pueden evadirse este tipo de obstáculos en función de un sector más productivo y eficiente.

Actualmente, el leasing resulta ser un mecanismo de financiación alternativo y aliado para la resolución del problema de obsolescencia tecnológica gracias a que permite estructurar operaciones que coincidan con la duración de la vida útil de los equipos, evadiendo así el periodo en el que la tecnología se vuelve obsoleta. Esto implica mayor facilidad a la hora de renovar sus equipos pues, una vez finaliza el contrato, el locatario tiene la libertad de devolver el equipo y generar una nueva operación de leasing para adquirir el servicio de equipos nuevos y actualizados. De la mano del leasing y a raíz de la necesidad de constante renovación y del cambio en la filosofía empresarial, en Estados Unidos y Europa ha nacido la servitización, un nuevo modelo de negocio basado en la economía circular en el que se genera valor agregado a partir de la prestación de servicios de bienes manufacturados en diversas ramas e industrias de la economía.

Esta Semana Económica busca exponer cómo el leasing puede resolver el problema de obsolescencia tecnológica, especialmente en los sectores productivos de la economía, evitando que el músculo productivo del país quede rezagado frente a su competencia internacional. Así mismo, se realiza una exposición del nuevo modelo de negocio implementado en EE. UU. y Europa enfocado a la prestación de servicios mediante alianzas con proveedores y no a la adquisición de activos. Resulta evidente que, ante el panorama actual, el leasing se convierte en un instrumento financiero ideal para la renovación de los activos productivos del país, pues brinda las herramientas necesarias a las empresas para enfocar sus esfuerzos en realizar renovación tecnológica, mediante la adquisición o uso y goce de activos productivos.

¿Puede el leasing resolver la obsolescencia tecnológica en un negocio?

Uno de los principales retos a los que se enfrentan las empresas en Colombia y el mundo es adaptarse a la velocidad a la que cambia la tecnología y, consecuentemente,

Editor

Germán Montoya Moreno
Director Económico

Participaron en esta edición:

Felipe Noval Acevedo
Juanita Blanco Zea



INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS
A LA VANGUARDIA

SEPTIEMBRE **19-20**
2019

Hotel Hyatt Regency
Cartagena

MÁS INFORMACIÓN

AQUÍ

Edición 1200

cambiar la estructura y los recursos utilizados en la cadena productiva. Lo anterior no es ajeno al sector financiero que, en respuesta a las necesidades de las actividades económicas, está llamado a diseñar productos y servicios que les soporten e impulsen. El leasing, un mecanismo de financiación por el cual una entidad financiera adquiere un activo de capital por instrucción de su cliente, es uno de los instrumentos ofrecidos para cubrir esta contingencia.

En el leasing, el bien adquirido por parte de la entidad financiera (arrendador) es entregado al cliente (locatario) para su uso y goce por un periodo de tiempo determinado. Esto se hace a cambio de un pago periódico denominado canon. Al finalizar la operación de leasing, y dependiendo su tipo, el locatario puede (i) ejercer una opción de compra previamente pactada a un precio determinado, (ii) restituir el activo al arrendador o (iii) renovar la operación de arrendamiento. Existen dos tipos de leasing, a saber:

1. Leasing financiero: en el cual se pacta el derecho del locatario a ejercer una opción de compra al final de la operación. Esta generalmente se acuerda entre el 1% y el 30% del valor comercial del bien. En caso de no ejercerla, el locatario puede restituir el activo a la entidad financiera o renovar la operación de arrendamiento financiero. Este tipo de leasing es asociado con una operación de financiamiento por su naturaleza.
2. Leasing o arrendamiento operativo: en el contrato no se pacta la opción de compra, por lo que, al final de la operación, el arrendatario puede restituir el bien a la entidad financiera, renovar la operación de arrendamiento o adquirirlo por su valor comercial. Consecuentemente, se infiere que este mecanismo no constituye una operación de financiamiento.

En los dos casos, la entidad financiera es propietaria legal del activo a lo largo del contrato, mientras el locatario se beneficia de su uso y goce y asume todas aquellas responsabilidades pactadas inicialmente en el contrato y las derivadas de la tenencia del activo.

Dado lo anterior, el leasing resulta conveniente para aquellas empresas cuya estrategia de expansión esté concentrada en la utilización de tecnología ya que, además de permitir financiar una mayor proporción del valor de los activos frente a un crédito convencional,

ofrece otros beneficios como:

- i. Obtener el uso, sin necesidad de adquirir e incurrir en el gasto de su compra, de muebles e inmuebles, tanto en el mercado nacional como en el internacional, desde equipos para oficinas, maquinaria especializada y software, hasta establecimientos comerciales, cualquier clase de vehículo, viviendas nuevas, usadas o sobre planos.
- ii. Flexibilidad en la estructuración del negocio, pues le permite al cliente adaptar sus pagos de acuerdo con sus preferencias y flujo de caja.
- iii. Evaluar la idoneidad de los activos frente a las necesidades de su negocio antes de incurrir en gastos de adquisición sobre los mismos.

Ahora bien, el sector productivo y empresarial local y global ha sido testigo de cambios en su dinámica gracias al constante avance de la tecnología. Esto ha obligado a plantear una función de reacción con estrategias y soluciones acordes a la época que permitan a las diferentes industrias evitar quedar rezagadas frente a su competencia.

Por esto, uno de los mayores retos y riesgos con el que deben lidiar las empresas actualmente es la obsolescencia tecnológica¹. De allí que resulte fundamental que las organizaciones evolucionen hacia un escenario en el que puedan combatirla, pues además de dejar a los empresarios en desventaja con sus competidores, les quita capacidad de desarrollo y crecimiento en su negocio.

La obsolescencia tecnológica conduce al desuso de los activos de turno debido a que su funcionamiento resulta ser insuficiente frente a las tecnologías entrantes al mercado². Vale la pena destacar que diversas industrias se enfrentan a este problema, desde el transporte hasta la maquinaria y equipo (computadores, impresoras industriales, vehículos de carga y de pasajeros, entre otros). De ahí que esta contingencia represente pérdidas para los empresarios, no solo por la depreciación cotidiana de los activos, dado su uso rutinario, sino también por el avance tecnológico al que se enfrentan.

Es por esto que el leasing resulta ser un mecanismo de financiación alterno y aliado para la resolución del problema de obsolescencia tecnológica. Este resulta ser

¹ ELFA. (2018). Equipment Leasing and Finance Magazine: Summer 2018.

² Bussone, F. (2019). Avoid Technological Obsolescence with Leased Equipment.

Edición 1200

una herramienta financiera útil para aquellas empresas que buscan robustecer su capacidad tecnológica sin tener que incurrir en gastos excesivos y frecuentes derivados de esta renovación.

El leasing permite estructurar operaciones que coincidan con la duración de la vida útil de los equipos, evadiendo así el periodo en el que la tecnología se vuelve obsoleta. Esto implica mayor facilidad a la hora de renovar sus equipos pues, una vez finaliza el contrato, el locatario tiene la libertad de devolver el equipo y generar una nueva operación de leasing para adquirir el servicio de equipos nuevos y actualizados³.

Es así como esta modalidad de financiamiento elimina el riesgo de ser propietario de un equipo que eventualmente será obsoleto. Esto último recae sobre el poseedor legal del bien (la entidad financiera), quien cuenta con mayor facilidad para poner estos equipos en un mercado secundario donde pueda satisfacer las necesidades tecnológicas de un sector productivo menos desarrollado.

Una oportunidad a la servitización y alianzas con proveedores

A raíz de la necesidad de constante renovación y del cambio en la filosofía empresarial en la que los agentes no están interesados en adquirir la posesión de los activos sino los servicios que estos prestan, en Estados Unidos y Europa ha nacido la servitización⁴. Este es un nuevo modelo de negocio basado en la economía circular y se estima que alcance cerca de € 1,8 billions hacia 2030 solo en el continente europeo⁵.

La servitización es comprendida como el proceso de creación de valor agregado a partir de la prestación de servicios de bienes manufacturados en diversas ramas e industrias de la economía. Es un negocio basado en el desempeño de los activos en el cual los fabricantes, distribuidores y vendedores pasaron de ofrecer un producto a vender el servicio que este pueda prestarle al consumidor⁶.

Según una encuesta realizada por The White Clark Group en 2019, los consumidores actualmente prefieren pagar

por la prestación de un servicio que adquirir el bien y hacerse cargo de su mantenimiento. Es así como el foco de los negocios se ha desplazado del activo al cliente. Según la misma encuesta, esto ha sido consecuencia, principalmente, del desarrollo tecnológico que se ha evidenciado en los últimos años.

La situación ha obligado a las entidades crediticias en mercados financieros más desarrollados, especialmente a la industria de leasing, a explorar nuevos modelos de negocio que se ajusten a las necesidades de las nuevas generaciones productoras y que además les permitan continuar obteniendo rentabilidad a partir del financiamiento de activos. Por ende, diferentes entidades financieras se han aliado con proveedores, entre las que se resaltan: Banco Santander con Mazda, Volvo y Hyundai Capital y PSA Finance y Société Générale con Philips, BNP Paribas Leasing Solutions y 3 Step IT, con el fin de innovar e incrementar la competitividad frente a sus pares⁷.

Actualmente, la servitización se divide en 3 niveles: (i) los servicios básicos, que permiten simplemente el alquiler y por ende el acceso al equipo; (ii) los servicios intermedios, que dan acceso al activo y ofrecen el mantenimiento, monitoreo y reparaciones del mismo; y (iii) servicios avanzados que, además de contar con las características de los servicios intermedios, otorgan importancia a lo producido mediante el servicio, haciendo uso de plataformas tecnológicas (Gráfico 1).

¿Por qué ofrecer servitización o realizar alianzas con proveedores?

Es una oportunidad de satisfacer exitosamente las necesidades de los consumidores, pues actualmente están enfocados en recibir los servicios y no la propiedad de los activos productivos. Además, la servitización mejora el desempeño de las firmas gracias a la oportunidad de ofrecer un portafolio de productos y servicios más amplio y, finalmente, ofrece una ventaja competitiva frente a las demás entidades de financiamiento que no han incursionado en el proyecto de servitización⁸.

³ First American Equipment Finance. (2019). Avoid Equipment Obsolescence with FMV Leasing.

⁴ The White Clark Group. (2019). Focusing on customer outcomes through servitization.

⁵ Tieto. (2019). Delivering a circular economy in asset finance.

⁶ DLL. (2017). Servitized business models: organizing for success.

⁷ Op. cit. [4].

⁸ Op. cit. [6].

Edición 1200

incurrir en costos elevados, así como de reubicar en el mercado secundario este tipo de activos. Cuando esto sucede, las entidades financieras quedan con la propiedad de activos productivos que la mayoría de las veces cuentan con vida útil y que podrían ser fácilmente puestos de nuevo en el mercado en industrias menos desarrolladas que puedan sacar provecho de estos.

Si bien en Colombia solo las entidades financieras están autorizadas a hacer leasing, estas no se ven en la capacidad de acomodarse por completo a un modelo de servitización, ya que su negocio es financiar y no adquirir activos para luego prestar un servicio a partir de estos. Sin embargo, estas sí tienen la posibilidad de generar alianzas con proveedores de los bienes que usualmente financian, lo que permite contar con la facilidad de poner los activos en un mercado secundario cuando los locatarios no ejerzan la opción de compra y los retornen a las entidades financieras.

Para que estas alianzas sean exitosas es necesario que tanto las entidades financieras como los proveedores cuenten con la disposición de trabajar conjuntamente en pro de la industria. La intersección de estas dos partes de la cadena productiva resulta ser acertada, pues por un lado las compañías financiadoras cuentan con la capacidad de fondeo para impulsar y fomentar el desarrollo en diferentes sectores productivos y, por otro lado, los proveedores tienen todo el conocimiento sobre los activos, el riesgo inherente a estos, en qué mercados pueden desempeñarse y colocarse nuevamente, entre otros.

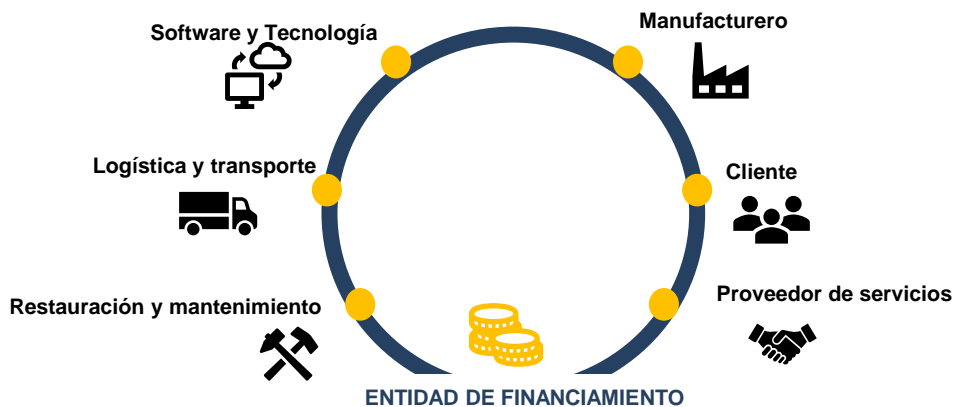
La figura propuesta anteriormente continúa teniendo el espíritu de la servitización. Esto es así en la medida en la que el activo no cambia de dueño, pero sí es utilizado por diversos clientes, quienes pagan exclusivamente por el uso de este. Además, esto representa mayor seguridad para las entidades de financiamiento, ya que tienen certeza de que los activos serán pagados durante toda su vida útil mediante el arrendamiento financiero u operativo de estos. Lo anterior, además de mejorar los rendimientos de la financiación de los activos productivos, garantiza que estos sean explotados durante toda su vida útil y no solo durante un periodo de tiempo corto.

En este punto, resulta importante resaltar la responsabilidad del sistema financiero de apoyar proyectos sostenibles en el largo plazo. Ser obsoleto no es sostenible para las empresas, pero tampoco para el medio ambiente. Por ende, el modelo de economía circular que ofrecería la servitización, en la forma de alianza entre entidades financieras y proveedores, se convierte en una estrategia exitosa para combatir la obsolescencia tecnológica en los sectores productivos del país, así como para reducir la subutilización de recursos y equipos (Gráfico 3).

Retos de la servitización

A pesar de ser una de las modalidades de negocio moderno más atractivas en el mercado empresarial, la servitización aún cuenta con ciertos riesgos o falencias que, de no tenerse en cuenta, podrían afectar

Gráfico 3. Rol de las entidades de financiamiento en el modelo de economía circular



Fuente: Tieto.

negativamente a quienes se dediquen a ofrecerla. Por un lado, para implementar un modelo de servitización es necesario un cambio en la estructura corporativa de las organizaciones o entidades financieras que actualmente se dedican a financiar activos mediante leasing⁹. Especialmente, ofrecer el uso de activos y no su propiedad implica un análisis de riesgo diferente al usual, pues aquí nace el riesgo operacional (riesgo de uso), que ahora tendrían que enfrentar las entidades financieras o los proveedores, pero no los consumidores.

Por otro lado, este tipo de modelos de negocio modernos aún se enfrentan a obstáculos legales y regulatorios que, al ser hechos bajo otro tipo de supuestos, no logran acomodarse a la servitización. Además, en el caso de realizar alianzas con proveedores, existe un riesgo reputacional en el que tanto las entidades financieras como los proveedores están expuestos a perder clientes asociados tras la prestación de un mal servicio por parte de algunos de los miembros de la alianza¹⁰.

Por otro lado, en un modelo centrado en adquirir los servicios de los activos y no el activo per se, es necesario comprender que el riesgo debe medirse en la capacidad productiva del activo y no en la capacidad de endeudamiento de quien adquiere el servicio, pues el pago del bien se dará durante su vida útil mediante su alquiler. Por ende, resulta fundamental, para el éxito de este modelo de servitización, que las entidades financieras se concentren en estudiar el riesgo de los activos y no de los clientes¹¹.

Lastimosamente, la mayoría de las entidades financieras del país cuentan con visiones tradicionales del riesgo, por lo que es posible que este modelo de servitización y economía circular no encaje en sus áreas de riesgo. Sin embargo, son precisamente las entidades financieras quienes cuentan con la capacidad de transformación y de financiación para impulsar este tipo de modelos en el país. Para esto es fundamental crear o robustecer las áreas de asset management para que cuenten con la capacidad de poner en marcha el proyecto de servitización y se concentren en estudiar residuales, mercado secundario, vida útil de cada activo, entre otras variables primordiales en el proceso¹².

Finalmente, pero no menos importante, la servitización implica buscar estrategias para lograr poner exitosamente los activos en el mercado secundario y para realizar el mantenimiento de estos. Por lo tanto, un primer paso interesante en la industria colombiana de leasing sería tener la oportunidad de crear alianzas con proveedores que permitan robustecer poco a poco este tipo de iniciativas.

Consideraciones finales

El leasing se convierte en un instrumento apropiado para combatir la obsolescencia tecnológica a la que se enfrentan las empresas en la medida en que este riesgo se transfiere al propietario real del bien, que en este caso es una entidad financiera. En ese sentido, este mecanismo actúa a favor de la competitividad y la renovación productiva de las empresas, tanto a nivel interno como externo, al convertirse en un incentivo para modernizar maquinaria y equipo y adquirir tecnologías de punta sin que esto implique un desembolso elevado de recursos.

Así mismo la servitización mediante alianzas con proveedores se configura como una oportunidad para evadir la obsolescencia tecnológica, pero además para impulsar el crecimiento económico y el posicionamiento de la industria de leasing en Colombia. Adicionalmente, las entidades financieras pueden tener mayor alcance en los sectores productivos del país, al tiempo que muestran su compromiso con el medio ambiente, financiando y fomentando una economía circular en la que se mantengan en uso todos los recursos por el mayor tiempo posible. Así, mientras las empresas y las ramas productivas del país evitan la obsolescencia tecnológica, las entidades financieras en alianza con los proveedores de activos implementan un modelo de economía circular en el país, ofreciendo mayor rentabilidad, no solo para la industria del leasing sino también para aquellos que decidan utilizar estos mecanismos de financiación en sus negocios.

⁹ Op. cit. [4]

¹⁰ Ibidem.

¹¹ Ibidem.

¹² Ibidem.

Edición 1200

Colombia Principales indicadores macroeconómicos

	2015	2016	2017				2018				2019*				
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	Total
Producto Interno Bruto**															
PIB Nominal (COP Billones)	804,7	863,8	217,5	218,7	233,7	250,3	920,2	231,2	234,3	248,8	264,3	978,5	246,2	251,7	1044,1
PIB Nominal (USD Billones)	255,5	287,0	74,0	72,0	79,6	83,9	308,4	83,1	79,9	83,7	81,3	301,1	77,6	78,5	328,0
PIB Real (COP Billones)	804,7	821,5	193,9	201,9	209,4	227,4	832,6	197,8	207,8	214,9	233,5	854,0	203,8	214,0	881,3
PIB Real (% Var. interanual)	3,0	2,1	1,4	1,3	1,5	1,2	1,4	2,0	2,9	2,6	2,7	2,6	3,1	3,0	3,2
Precios															
Inflación (IPC, % Var. interanual)	6,8	5,7	4,7	4,0	4,0	4,1	4,1	3,1	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,4	3,4
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	5,2	5,1	5,1	5,1	4,7	5,0	5,0	4,1	3,8	3,7	3,5	3,5	3,3	3,2	3,2
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	3149	3010	2941	3038	2937	2984	2984	2780	2931	2972	3250	3250	3175	3206	3183
Tipo de cambio (Var. % interanual)	31,6	-4,4	-6,0	1,5	0,4	-0,9	-0,9	-5,5	-3,5	1,2	8,9	8,9	14,2	9,4	-2,1
Sector Externo (% del PIB)															
Cuenta corriente	-6,3	-4,2	-4,7	-3,3	-3,5	-1,9	-3,3	-3,4	-3,8	-3,6	-4,4	-3,7	-4,6	...	-4,2
Cuenta corriente (USD Billones)	-18,6	-12,0	-3,5	-2,5	-2,8	-1,6	-10,3	-2,8	-3,1	-3,1	-3,7	-12,7	-3,6	...	-13,7
Balanza comercial	-6,2	-4,5	-3,4	-3,3	-2,9	-1,3	-2,7	-1,9	-2,7	-2,7	-3,7	-2,7	-3,5	...	-1,7
Exportaciones F.O.B.	15,7	14,8	15,0	15,3	15,6	15,8	15,4	15,7	16,5	16,3	16,6	15,9	16,3	...	14,4
Importaciones F.O.B.	21,9	19,3	18,4	18,6	18,5	17,2	18,2	17,6	19,2	19,0	20,3	18,6	19,8	...	16,5
Renta de los factores	-2,0	-1,8	-3,1	-2,2	-2,7	-2,7	-2,7	-3,6	-3,3	-3,2	-3,4	-3,3	-3,3	...	-3,2
Transferencias corrientes	1,9	2,1	1,9	2,2	2,1	2,2	2,1	2,0	2,2	2,3	2,7	2,3	2,2	...	2,2
Inversión extranjera directa (pasivo)	4,0	4,9	3,4	3,4	6,4	4,5	4,4	2,4	4,5	3,2	3,2	3,3	4,3	...	12,0
Sector Público (acumulado, % del PIB)															
Bal. primario del Gobierno Central	-0,5	-1,1	-0,7	0,2	0,6	-0,8	-0,8	-0,3	-1,1	-1,9	-0,3	-0,3	-0,6	...	-2,0
Bal. del Gobierno Central	-3,0	-4,0	-1,2	-1,2	-2,0	-3,6	-3,6	-0,6	-1,5	-3,0	-3,1	-3,1	0,0	...	-2,4
Bal. estructural del Gobierno Central	-2,2	-2,2	-1,9	-1,9	-1,5
Bal. primario del SPNF	-0,6	0,9	-0,1	1,2	2,0	0,5	0,5	0,5	0,8	0,7	0,2	0,2	1,0	...	-2,2
Bal. del SPNF	-3,4	-2,4	-0,5	-0,3	-0,8	-2,7	-2,7	0,0	-0,5	-1,8	-2,9	-2,9	0,4	...	1,0
Indicadores de Deuda (% del PIB)															
Deuda externa bruta	38,2	42,5	38,5	38,5	39,9	40,0	40,0	38,1	38,1	38,4	39,7	39,7	41,1
Pública	22,6	25,1	22,9	22,4	23,2	23,1	23,1	22,1	21,8	21,8	21,9	21,9	22,7
Privada	15,6	17,4	15,6	16,0	16,7	16,9	16,9	16,1	16,3	16,5	17,7	17,7	18,5
Deuda bruta del Gobierno Central	40,8	42,5	43,6	44,1	45,6	46,6	43,1	43,7	46,1	48,0	49,8	49,8	47,6

* Proyecciones. ** PIB Real: Datos originales. - DANE, base 2015.

Fuente: PIB y Crecimiento Real - DANE, proyecciones Asobancaria. Sector Externo - Banco de la República, proyecciones MHCP y Asobancaria. Sector Público - MHCP. Indicadores de deuda - Banco de la República, Departamento Nacional de Planeación y MHCP.

Edición 1200

Colombia Estados financieros del sistema bancario*

	jun-19 (a)	may-19	jun-18 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
Activo	657.077	654.793	588.500	8,0%
Disponible	47.636	46.530	34.865	32,1%
Inversiones y operaciones con derivados	125.385	126.210	107.181	13,1%
Cartera de crédito	460.578	459.177	429.009	3,8%
Consumo	134.394	133.150	119.555	8,7%
Comercial	249.711	250.094	239.223	0,9%
Vivienda	64.172	63.623	58.218	6,6%
Microcrédito	12.302	12.310	12.013	-1,0%
Provisiones	28.114	28.382	26.211	3,7%
Consumo	10.213	10.152	9.558	3,3%
Comercial	14.728	15.099	13.778	3,4%
Vivienda	2.292	2.261	2.026	9,4%
Microcrédito	880	871	850	0,1%
Pasivo	571.736	571.324	512.255	7,9%
Instrumentos financieros a costo amortizado	492.118	488.597	446.110	6,7%
Cuentas de ahorro	182.107	180.653	165.228	6,6%
CDT	161.084	160.509	153.502	1,5%
Cuentas Corrientes	53.593	53.196	49.745	4,2%
Otros pasivos	9.280	9.364	3.387	164,9%
Patrimonio	85.341	83.469	76.245	8,2%
Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)	4.970	4.512	4.269	12,6%
Ingresos financieros de cartera	22.754	18.915	21.792	1,0%
Gastos por intereses	6.860	6.661	7.917	-16,2%
Margen neto de Intereses	15.472	12.875	14.516	3,0%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	4,65	4,78	4,89	-0,24
Consumo	5,22	5,24	5,85	-0,63
Comercial	4,56	4,81	4,69	-0,12
Vivienda	3,27	3,26	3,13	0,15
Microcrédito	7,32	7,16	7,78	-0,47
Cubrimiento	131,3	129,2	125,0	-6,25
Consumo	145,5	145,6	136,6	8,86
Comercial	129,3	125,4	122,9	6,40
Vivienda	109,1	109,1	111,3	-2,19
Microcrédito	97,8	98,8	90,9	6,94
ROA	1,67%	1,66%	1,46%	0,2
ROE	13,22%	13,47%	11,51%	1,7
Solvencia	15,06%	15,07%	15,76%	-0,7

* Cifras en miles de millones de pesos.

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia.

Edición 1200

Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2015	2016	2017				2018				2019		
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC	49,9	50,2	49,9	50,4	50,1	50,1	50,1	49,8	49,8	49,4	50,1	50,1	50,0
Efectivo/M2 (%)	12,53	12,59	12,39	12,24	12,19	12,18	12,18	12,40	12,07	12,27	13,09	13,09	12,76
Cobertura													
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	99,9	99,7	100	100	99,9	100	100	99,9	100	99,9	99,2	99,2	...
Municipios con al menos una oficina (%)	75,3	73,9	73,7	74,0	73,9	73,9	73,9	74,0	74,1	74,2	74,4	74,4	74,6
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	99,6	99,5	99,8	100	99,9	100	100	99,9	100	98,2	98,3	98,3	...
Acceso													
Productos personas													
Indicador de bancarización (%) SF*	76,30	77,30	77,10	78,50	79,10	80,10	80,10	80,10	80,8	81,3	81,4	81,4	82,3
Indicador de bancarización (%) EC**	75,40	76,40	77,20	77,60	78,25	79,20	79,20	79,00	79,70	80,4	80,5	80,5	81,3
Adultos con: (en millones)													
Cuentas de ahorro EC	23,01	23,53	24,05	24,35	24,68	25,16	25,16	25,00	25,3	25,6
Cuenta corriente EC	1,75	1,72	1,72	1,72	1,71	1,73	1,73	1,74	1,81	1,8
Cuentas CAES EC	2,81	2,83	2,82	2,83	2,83	2,97	2,97	3,00	3,02	3,02
Cuentas CATS EC	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Otros productos de ahorro EC	0,58	0,77	0,77	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,81	0,82
Crédito de consumo EC	8,28	8,74	8,86	8,99	9,04	9,17	9,17	7,23	7,37	7,47
Tarjeta de crédito EC	8,94	9,58	9,81	9,96	10,00	10,27	10,27	9,55	9,83	9,98
Microcrédito EC	3,50	3,56	3,69	3,63	3,63	3,68	3,68	3,41	3,50	3,49
Crédito de vivienda EC	1,31	1,39	1,40	1,41	1,41	1,43	1,43	1,34	1,37	1,38
Crédito comercial EC	-	1,23	1,00	0,99	0,98	1,02	1,02	0,65	0,67	0,66
Al menos un producto EC	24,66	25,40	25,77	26,02	26,33	27,1	27,1	26,8	27,2	27,5
Uso													
Productos personas													
Adultos con: (en porcentaje)													
Algún producto activo SF	64,5	66,3	67,1	67,4	67,6	68,6	68,6	67,1	68,0	68,4	68,5	68,5	69,2
Algún producto activo EC	63,5	65,1	66,1	66,3	66,5	66,9	66,9	65,7	66,6	67,1
Cuentas de ahorro activas EC	71,7	72,0	73,4	73,7	72,9	71,8	71,8	67,7	68,4	68,4
Cuentas corrientes activas EC	86,3	84,5	84,5	83,8	83,9	83,7	83,7	84,4	85,0	85,1
Cuentas CAES activas EC	87,3	87,5	87,7	87,5	87,5	89,5	89,5	89,7	89,8	89,8
Cuentas CATS activas EC	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	95,2	96,5
Otros pdtos. de ahorro activos EC	53,1	66,6	65,1	65,6	64,3	62,7	62,7	62,0	62,5	62,1
Créditos de consumo activos EC	82,4	82,0	83,0	83,2	83,4	83,5	83,5	82,0	81,5	81,8
Tarjetas de crédito activas EC	92,0	92,3	91,7	91,1	90,8	90,1	90,1	88,9	88,9	88,7
Microcrédito activos EC	70,8	66,2	71,8	71,0	71,4	71,1	71,1	71,2	70,4	69,4

Edición 1200
Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2015	2016	2017				2018				2019		
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1
Créditos de vivienda activos EC	79,1	79,3	79,2	79,3	79,2	78,9	78,9	78,2	77,7	77,8
Créditos comerciales activos EC	-	85,3	85,6	85,5	85,1	84,7	84,7	59,2	58,7	57,6
Acceso													
Productos empresas													
Empresas con: (en miles)													
Al menos un producto EC	726,8	751,0	751,0	756,8	759,2	775,2	775,2	944,3	947,8	946,6	946,5	946,5	940,7
Cuenta de ahorro EC	475,5	500,8	500,8	507,0	508,7	522,7	522,7	649,7	647,7	648,9
Cuenta corriente EC	420,4	420,9	420,9	424,5	425,5	430,7	430,7	488,9	505,2	502,4
Otros productos de ahorro EC	11,26	15,24	15,24	14,37	14,13	14,12	14,12	14,4	14,1	14,0
Crédito comercial EC	223,2	242,5	242,5	247,0	240,1	243,6	243,6	265,3	272,2	276,5
Crédito de consumo EC	96,65	98,72	98,72	100,4	101,1	102,5	102,5	104,4	106,7	105,3
Tarjeta de crédito EC	77,02	79,96	79,96	84,24	84,74	94,35	94,35	102,1	104,4	105,1
Al menos un producto EC	726,7	751,0	751,0	756,8	759,1	775,1	775,1	944,3	947,8	946,6
Uso													
Productos empresas													
Empresas con: (en porcentaje)													
Algún producto activo EC	75,2	74,7	74,7	74,5	73,2	73,3	73,3	71,6	71,9	71,6
Algún producto activo SF	75,2	74,7	74,7	74,0	73,2	73,3	73,3	71,7	71,9	71,6	71,6	71,6	70,0
Cuentas de ahorro activas EC	49,1	49,1	49,1	49,7	46,9	47,2	47,2	48,1	47,7	48,2
Otros pptos. de ahorro activos EC	45,3	57,5	57,5	53,6	52,5	51,2	51,2	50,8	49,5	49,5
Cuentas corrientes activas EC	90,5	89,1	89,1	88,4	88,5	88,5	88,5	88,5	88,2	88,6
Microcréditos activos EC	60,8	63,2	63,2	63,1	63,0	62,0	62,0	58,5	58,5	57,2
Créditos de consumo activos EC	84,8	84,9	84,9	85,1	85,4	85,1	85,1	83,7	83,4	83,7
Tarjetas de crédito activas EC	85,6	88,6	88,6	88,8	88,3	89,4	89,4	90,6	89,8	90,0
Créditos comerciales activos EC	89,2	91,3	91,3	91,3	90,4	90,8	90,8	91,0	91,1	91,4
Operaciones (semestral)													
Total operaciones (millones)	4.333	4.926	-	2.602	-	2.860	5.462	-	2.926	-	3.406	6.332	...
No monetarias (Participación)	44,7	48,0	-	49,8	-	50,7	50,3	-	52,5	-	55,6	54,2	...
Monetarias (Participación)	55,3	52,0	-	50,2	-	49,3	49,7	-	47,4	-	44,3	45,8	...
No monetarias (Crecimiento anual)	33,3	22,22	-	12,9	-	18,9	16,01	-	18,66	-	30,9	25,1	...
Monetarias (Crecimiento anual)	6,09	6,79	-	5,2	-	7,1	6,14	-	6,30	-	7,0	6,7	...
Tarjetas													
Crédito vigentes (millones)	13,75	14,93	14,79	14,75	14,71	14,89	14,89	14,91	15,03	15,17	15,28	15,28	...
Débito vigentes (millones)	22,51	25,17	25,84	26,39	27,10	27,52	27,52	28,17	28,68	29,26	29,57	29,57	...
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	215,9	205,8	200,9	199,5	187,9	201,8	201,8	194,1	196,1	183,1	194,4	194,4	...
Ticket promedio compra débito (\$miles)	137,4	138,3	126,1	127,5	121,6	133,4	133,4	121,2	123,2	120,3	131,4	131,4	...

*EC: Establecimientos de crédito; incluye Bancos, Compañías de financiamiento comercial, Corporaciones financieras, Cooperativas financieras e Instituciones Oficiales Especiales. **SF: Sector Financiero; incluye a los Establecimientos de crédito, ONG y Cooperativas no vigiladas por la Superintendencia Financiera.

Fuente: Profundización – Superintendencia Financiera y DANE. Cobertura, acceso y uso - Banca de las Oportunidades. Operaciones y tarjetas – Superintendencia Financiera.