

Crowdfunding: nueva herramienta para la inclusión financiera

- Dentro del nuevo abanico de opciones que han surgido como consecuencia del desarrollo tecnológico se encuentra el *crowdfunding*, un nuevo esquema de financiación que ha crecido significativamente en los últimos años. Este mecanismo consiste en una forma de recaudo de dinero a través de plataformas en internet, en donde individuos y empresas financian proyectos, negocios o actividades personales a través de donaciones, inversiones o préstamos de múltiples personas.
- Aunque la idea de financiamiento grupal no es nueva y aún se mantienen esquemas tradicionales en donde familiares y amigos apoyan económicamente ideas de negocio, este esquema de financiación ha venido incursionando en el mercado, principalmente debido a que ha encontrado un espacio desatendido en la vida financiera de las empresas, especialmente en sus primeras etapas de desarrollo.
- La información específica para Latinoamérica muestra que el *crowdfunding* es una industria naciente, en avance, aunque con rezagos. En efecto, en el último trienio se lograron quintuplicar los montos invertidos en el conjunto de países de la región en *crowdfunding*, superando los niveles de países como Canadá, pero aún con un tamaño de mercado que no supera el 1% del estadounidense.
- Inherente al desarrollo de una actividad financiera, con el *crowdfunding* existen riesgos que pueden materializarse. De acuerdo con la literatura internacional, los riesgos más comunes en el *crowdfunding* son el riesgo de impago, el operativo, el de liquidación, el de lavado de activos, el de fraude y el de conflicto de intereses, entre otros.
- Asobancaria concuerda con la posición de la Unidad de Regulación Financiera, mediante la cual el *crowdfunding* facilita el acceso al crédito a pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, por ser una actividad financiera y un instrumento de canalización de ahorro del público, es un asunto que debe tratarse con sumo cuidado, sujeto a los estándares que nos ha impuesto la Constitución Política de 1991.

28 de agosto de 2017

Director:

Santiago Castro Gómez

ASOBANCARIA:

Santiago Castro Gómez
Presidente

Jonathan Malagón
Vicepresidente Técnico

Germán Montoya
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

Crowdfunding: nueva herramienta para la inclusión financiera

El dinamismo reciente en la oferta de productos y servicios financieros ha estado impulsado, en gran medida, por la adopción de nuevas tecnologías. Estas nuevas herramientas han permitido que los consumidores participen de manera más activa en el sistema financiero, lo que se ha traducido en mejoras significativas en términos de calidad, tiempo y costos.

Dentro del nuevo abanico de opciones que han surgido como consecuencia del desarrollo tecnológico se encuentra el *crowdfunding*, un nuevo esquema de financiación que ha exhibido un crecimiento importante en los últimos años. Este método de financiación ha venido incursionando en el mercado debido a que encontró un espacio desatendido en la vida financiera de las empresas, especialmente en sus primeras etapas de desarrollo. Su uso se ha extendido rápidamente en el mundo desarrollado y ahora se encuentra dando sus primeros pasos en las economías emergentes, en particular en África y América Latina.

A nivel mundial, hace apenas siete años el mercado era relativamente pequeño, los primeros usuarios en línea de *crowdfunding* reportaron cerca de \$880 millones de dólares en inversiones. Sin embargo, la actividad de *crowdfunding* ha tenido importantes avances y unos niveles de crecimiento sorprendentes en los últimos años. En efecto, mientras en 2015 se reportaron inversiones a nivel mundial por \$35 billones de dólares, en 2016 dicha cifra ascendió a \$61 billones de dólares y el Banco Mundial estima que en 2020 el *crowdfunding* alcanzará inversiones cercanas a los \$90 billones de dólares.

En Colombia, un número considerable de empresarios y emprendedores son defensores de este nuevo concepto de inversión debido a la capacidad que el *crowdfunding* ofrece para acceder a capital, lo que les permite a los empresarios materializar sus planes de inversión y a los emprendedores convertir sus ideas en proyectos productivos. Por otra parte, en 2016 el Gobierno Nacional, a través de la Comisión Intersectorial de Inclusión Financiera, propuso adelantar una revisión del modelo de *crowdfunding* como mecanismo de financiación de los proyectos productivos de las Pymes. Lo anterior, sumado al surgimiento de este tipo de plataformas en Colombia, llamó la atención del regulador, razón por la cual la Unidad de Regulación Financiera del Ministerio de Hacienda y Crédito Público divulgó en 2016 un documento de consulta para abrir la discusión alrededor del tema, con el objetivo posterior de emitir la normatividad correspondiente.

Esta Semana Económica presenta un análisis del *crowdfunding* como mecanismo de financiación. Además de exponer brevemente las características de esta actividad, se detallan los distintos modelos de negocio que existen, sus riesgos idiosincráticos y la experiencia regulatoria en otros países. Finalmente, se aportan algunas consideraciones particulares desde la Asociación Bancaria y una visión prospectiva para la regulación del *crowdfunding* en Colombia.

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:

Nicolás Rodríguez Sierra
Marcela Rey Hernández
Alan García Bazurto
Daniela Silva Monsalve



14 y 15
SEP / 2017
HOTEL HILTON
Bogotá, Colombia

8°
FORO DE VIVIENDA
III CONFERENCIA
INTERAMERICANA UNIAPRAMI
EDIFICANDO EL FUTURO

INSCRIBIRME A ESTE
EVENTO



Crowdfunding: naturaleza y modelos

El *crowdfunding* es una forma de recaudo de dinero a través de plataformas en internet en donde individuos y empresas financian proyectos, negocios o actividades personales a través de donaciones, inversiones o préstamos múltiples. Aunque la idea de financiamiento grupal no es nueva y aún se mantienen esquemas tradicionales en donde familiares y amigos apoyan económicamente ideas de negocio, es claro que el *crowdfunding*, como se explicará más adelante, se refiere a esa nueva forma de inversión de capital organizada que se empezó a masificar a raíz de la crisis financiera de 2008.

En efecto, tras la crisis, bancos tradicionales como Goldman Sachs o Morgan Stanley acotaron su disposición para la colocación de créditos, lo que llevó a que muchas de las pequeñas empresas y firmas en fases iniciales de expansión afrontaran dificultades para conseguir fuentes de financiación. Por ello, a lo largo de la última década en las principales economías desarrolladas (como Reino Unido, Estados Unidos, Australia y Países Bajos)

surgieron estas plataformas dispuestas a conectar el ahorro de la población con las necesidades de capital insatisfechas de las personas y empresas.

Entendiendo que la principal característica de esta alternativa de financiación es la existencia de un colectivo de individuos inversionistas (*crowd* que traduce multitud) que fondean (*funding*) proyectos productivos por medio de pequeños montos, es posible establecer dos modelos generales de *crowdfunding*, uno en donde el inversionista espera un retorno financiero y otro en el que las decisiones de inversión no están asociadas a expectativas de retorno (Cuadro 1)¹. Tomando como referencia esta clasificación, se pueden identificar cuatro categorías: (i) donación, (ii) recompensa, (iii) esquemas financieros de préstamos a personas (P2P) o empresas (P2B) y (iv) esquemas financieros de valores o acciones.

Las dos primeras categorías se conocen como modelos comunitarios, de manera que los recursos que se recaudan colectivamente se destinan para financiar proyectos con una finalidad social, por tal razón los inversionistas no esperan un retorno financiero por su inversión. Por su parte, el modelo de préstamo, conocido

Cuadro 1. Clasificación de los modelos *crowdfunding*

	Modelo	Definición
Modelos Inversionistas	Préstamos de consumo P2P	Los inversionistas proveen préstamos a los consumidores.
	Préstamos directos	La plataforma provee un préstamo directo al consumidor.
	Préstamos a empresas P2B	Los inversionistas proveen préstamos a empresas.
	Préstamos directos a empresas	La plataforma provee préstamos directamente a empresas.
	Préstamos garantizados P2P	Los inversionistas proveen préstamos respaldados con una propiedad a consumidores o empresas.
	De bienes raíces	Los inversionistas financian bienes raíces comprando participaciones o a través de deuda subordinada.
	De acciones	Los inversionistas compran acciones emitidas por empresas.
	Otros	Incluye otras categorías pequeñas como participación de beneficios. Asegurado con deuda/obligaciones.
M. No Inversionistas	De recompensa	Se financian proyectos de individuos o empresas a cambio de recompensas o productos no monetarios.
	De donación	Se financian proyectos de individuos o empresas con base en motivaciones filantrópicas o civiles sin esperar algún tipo de retorno monetario o material.

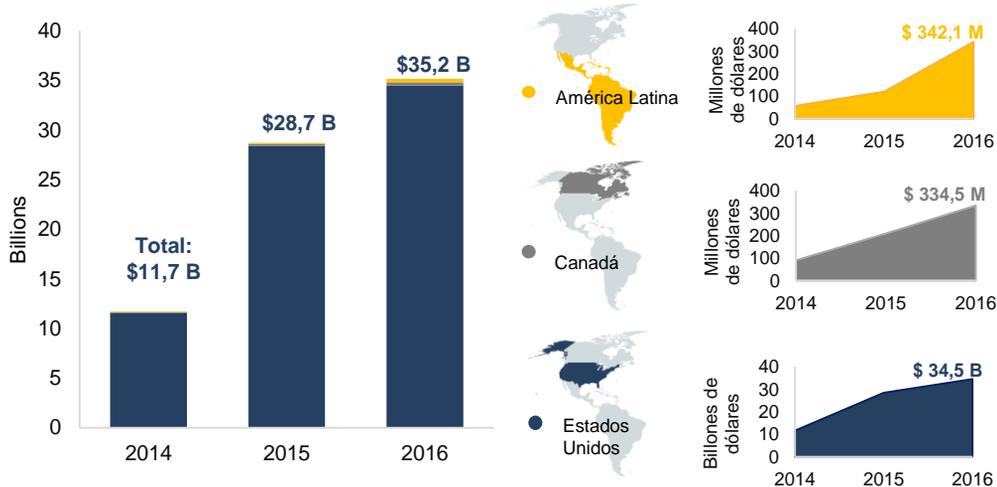
Fuente: *The Americas Alternative Finance Industry Report: Hitting Stride* (2017)

¹ Ziegler, Tania; Reedy, E. J; Le, Annie, et al. (2016). *The Americas Alternative Finance Industry Report: Hitting Stride*.

también como *crowdfunding lending*, es un esquema de financiación en el que el inversionista aporta una suma de recursos y espera el pago tanto del capital inicial como de los intereses como contraprestación por su inversión. Por último, en el *crowdfunding* de acciones, generalmente denominado *equity crowdfunding*, el inversionista adquiere como contraprestación por su inversión una participación de la propiedad de la empresa a la que le otorga financiamiento.

La información específica para Latinoamérica muestra que *el crowdfunding* es una industria naciente, en avance, aunque con rezagos. En efecto, en el último trienio se logró quintuplicar los montos invertidos en el conjunto de países de la región en *crowdfunding*, superando los niveles de países como Canadá, pero aún con un tamaño que no supera el 1% del estadounidense (Gráfico 1). En contraste, se evidencia una tendencia decreciente en el número de plataformas nuevas.

Gráfico 1. Financiación Alternativa en América. Volumen total, 2014 – 2016 (\$USD).



Fuente: The Americas Alternative Finance Industry Report: Hitting Stride.

Cuadro 2. Algunas de las plataformas de *crowdfunding* más exitosas a nivel mundial.

País	Plataforma
	Fundada en 2009, <i>Kickstarter</i> se basa en el modelo de recompensa financiando proyectos creativos (películas, música, tecnología, entretenimiento, entre otros). Ha permitido financiar exitosamente más de 128 mil proyectos con más de USD\$3 mil millones invertidos por más de 13 millones de personas. Tiene una tasa de éxito del 35,83%.
	Centrada en las pequeñas empresas, <i>Funding Circle</i> ha prestado más de £2.5 billones a más de 25 mil compañías en varios países del mundo y cuenta con más de 63 mil inversionistas registrados. Los préstamos pueden ir desde £5 mil hasta £1 millón. Ofrecen una tasa del 7,2% efectivo anual para los inversionistas.
	Enfocada en la financiación de pequeñas empresas, <i>MyTripleA</i> es una plataforma de préstamos supervisada. Permite deudas desde €50 mil a un plazo hasta de 3 años. Por otro lado, solo los inversionistas no acreditados tienen límites de inversión (€50 a €3 mil por proyecto o €10 mil al año).
	Los créditos que se hacen a través de <i>Afluenta</i> pueden ir de ARS\$5 mil a ARS\$500mil y se amortizan desde 12 hasta 48 meses. Por su parte, los prestatarios pueden invertir en una sola deuda mínimo ARS\$50 o el 100% del total del monto solicitado. No hay montos máximos para los inversionistas.

Fuente: Elaboración propia.

Riesgos en el *Crowdfunding*

Inherente al desarrollo de una actividad financiera, con el *crowdfunding* existen riesgos que pueden materializarse en el día a día de estas plataformas. IOSCO (2015)² resalta los riesgos más comunes asociados principalmente al riesgo de impago, operativo, de liquidación, de lavado de activos, de fraude y de conflicto de intereses, entre otros. A continuación, se analizan aquellos riesgos a los que se debe prestar especial atención en Colombia.

Riesgo de impago: Es el riesgo de que la inversión no sea retornada. En el esquema tradicional este riesgo es asumido por el sistema financiero, quien lo administra y asume en caso de materialización. Sin embargo, en los modelos inversionistas de *crowdfunding* este riesgo es asumido por el colectivo dueño del capital. Relacionado a este, es importante mencionar el riesgo de información asimétrica pues, en la práctica, algunas plataformas no han realizado el correcto *due diligence* a los proyectos y se ha puesto en amenaza la protección del inversionista y, en varias ocasiones, el ahorro del público.

Riesgo operativo: Este consiste en los posibles errores en los sistemas, modelos y procesos internos de las plataformas, así como ataques cibernéticos y fallas operativas en general que puedan producir el cierre de la plataforma y la pérdida de todas las inversiones. Lo ideal es que las plataformas cuenten con un Sistema de Administración del Riesgo Operativo (SARO).

Riesgo de LA/FT: En el país las entidades financieras han establecido a lo largo de los años mecanismos robustos para mitigar el riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo. Por la naturaleza de la actividad de *crowdfunding*, en donde participan muchos individuos, las plataformas pueden ser vistas como instrumentos fáciles para estas actividades ilícitas, por lo que la regulación debe ser estricta en este apartado.

Riesgo de conflictos de interés: En la medida en que la plataforma percibe su comisión por crédito originado y en función del tamaño del mismo, existe el riesgo de que el análisis de crédito que realiza la plataforma no sea del todo objetivo e incluya proyectos que no cumplan con

estándares mínimos en la evaluación de riesgo. Es por esto que plataformas como *Prosper* y *Lending Club* tienen en cuenta el perfil de riesgo del cliente cuando se construye un portafolio.

Regulación del *Crowdfunding*

Estados Unidos. En 2012 se firmó la Ley *Jumpstart Our Business Startups* (JOBS), que abrió nuevas oportunidades para realizar ciertas operaciones de *crowdfunding* para aquellas empresas que cumplieran con determinados requisitos³, como: (i) un monto máximo de capital recaudado en 12 meses de US\$1'070.000; (ii) la disponibilidad de información sujeta a publicación como características del modelo de negocio, balances financieros de la compañía, destinación, monto y período en el que se esperan los recursos, además del historial de ciertas transacciones con terceros; y (iii) la actualización periódica del estado de las metas de financiamiento y un reporte anual de gestión y desarrollo.

Posteriormente, en 2015 el regulador estableció un marco específico para el funcionamiento de plataformas y compañías de *crowdfunding*. Al respecto, instituyó que todas las ofertas de *crowdfunding* debían conducirse por intermedio de una única plataforma virtual que sirviera como intermediario en la operación. Este intermediario debe ser una sociedad comisionista de bolsa o un portal de fondos debidamente registrado ante la Comisión de Bolsa y Valores y ante la Autoridad Regulatoria de la Industria Financiera.

También se estableció que estos intermediarios no podían actuar como jugadores en el modelo, imposibilitándolos para brindar asesoría financiera, participar en la compra u oferta de participaciones o cartera relacionada con los créditos otorgados y ejercer cualquier forma de control de la inversión de los prestamistas. Adicionalmente, se dictaron requisitos específicos⁴ como: (i) proveer canales de comunicación con los prestamistas a través de los cuales las partes declaren que se les informó sobre el proceso de inversión, destinación de los recursos, límites, riesgos, cancelación de la inversión y esquema de remuneración del intermediario, entre otros; (ii) contar con bases razonables para establecer si una compañía o prestamista cumple con los requerimientos legales para

² KIRBY, Eleanor; Worner, Shane. *Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast. International Organisation of Securities Commissions* (IOSCO), 2015.

³ Requisitos y limitaciones de los jugadores en el modelo disponibles en: <http://bit.ly/1TXN1du>

⁴ Información relacionada con los intermediarios del *crowdfunding* disponible en: <http://bit.ly/2uQFk2x>

participar en el sistema *crowdfunding*; (iii) cumplir con los requisitos de transmisión y manejo de fondos; (iv) para los portales de fondos, cumplir con ciertas condiciones de confidencialidad aplicables a las comisionistas de bolsa permitir la inspección y cumplir con la obligación de preservar y llevar la contabilidad de sus negocios.

Finalmente, la reglamentación incorporó una serie de prohibiciones para este tipo de intermediarios financieros, dentro de las cuales restringe a los mismos de proveer información a las compañías o promotores, sus administradores, accionistas o beneficiarios reales cuando existan elementos que lleven al intermediario a creer razonablemente que el solicitante de la información está sujeto a una circunstancia de descalificación, o proveer información a compañías frente a las cuales pueda creer razonablemente que constituyen un riesgo potencial de fraude o que puedan poner en vilo la seguridad de los inversionistas.

Reino Unido. Desde el año 2000 la Autoridad de Conducta Financiera (FCA, *Financial Conduct Authority*) reguló la provisión de servicios de financiamiento por medio de plataformas virtuales, imponiendo la obligatoriedad de contar con un permiso para operar en el mercado financiero británico⁵.

Frente a los modelos de préstamo, la FCA ha tenido como objetivo proteger al consumidor financiero, lo que incluye garantizar que los prestamistas puedan evaluar los riesgos y entender a quién le están prestando, dando prioridad al acceso de información sobre los proyectos a financiar. Por otro lado, se exige a las plataformas establecer reglas de conducta, medidas de protección, requerimientos mínimos de capital y planes de contingencia⁶, entre otros.

Ahora bien, desde abril de este año la FCA reguló la constitución de firmas de *crowdfunding*, exigiendo, en términos generales: (i) un plan de negocios en el que se detallen las actividades a desarrollar y sus riesgos asociados, así como el presupuesto y recursos a implementar; (ii) contar con recursos no financieros (e.g. administradores de conocimiento y tener experiencia

suficiente en regulación financiera), recursos financieros suficientes y una base líquida para la constitución de la sociedad cumpliendo con el mínimo capital requerido; y (iii) contar con un sitio web operacional o con un nivel de desarrollo avanzado que pueda probar la forma de operación a la FCA.

España. El *crowdfunding* se encuentra regulado por medio de la Ley 5 de 2015 que definió las Plataformas de Financiación Participativa (PFP) como las empresas autorizadas para poner en contacto a personas naturales o jurídicas que ofrecen financiamiento, con el fin de recibir rendimientos monetarios a través de su participación en los modelos de préstamo y acciones.

Las PFP deben ser personas jurídicas cuyo objeto social sea únicamente el desarrollo de actividades de *crowdfunding* sujetas a registro y a la obtención de un permiso especial por parte del Banco de España. Además, las PFP deben contar con garantías para la protección de los recursos captados⁷ y pueden prestar servicios de recepción, desarrollo y publicación de proyectos para facilitar la contratación entre prestamistas y prestatarios. Así mismo, pueden habilitar canales de comunicación a distancia, proveer los modelos de los contratos de vinculación a los proyectos y llevar la representación judicial o extrajudicial en trámites de reclamación de los inversores. Por otro lado, tienen prohibido recibir activos de prestamistas en nombre propio, conceder créditos diferentes de aquellos destinados para el financiamiento del proyecto publicado, asegurar resultados por la inversión y gestionar discrecional e individualmente las inversiones en los proyectos de financiación participativa, entre otros⁸.

Al igual que en Estados Unidos, en su página *web* las plataformas españolas deben publicar permanentemente información sobre la forma de selección de los proyectos, advertencias sobre los riesgos asociados a la financiación, los medios implementados para la reducción del riesgo tanto de fraude como operacional, las tarifas aplicables, los mecanismos para el tratamiento de PQR, las medidas para evitar conflictos de interés, y la existencia del riesgo de pérdida total o parcial de la inversión o de no obtención de los rendimientos esperados, entre otros

⁵ GILINSKY, David. *Regulation of Crowdfunding in the UK, US and Israel – a comparative review*, *Journal of International Banking and Financial Law*, Noviembre, 2016. Recuperado de: <http://bit.ly/2vYIb9Q>

⁶ Solar Plaza, *Crowdfunding Legal Framework Overview, Renewable Energy Crowdfunding Conference*, Noviembre 2015. Recuperado de <http://bit.ly/2ud71Rn>

⁷ MARTÍN Faba, José María. El *Crowdlending* en España: Regulación y Experiencias. Especial referencia a la PFP «comunitae», *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, N° 15, 2015, pp. 28-30.

⁸ *Ibid.*, pp. 32-34.

Argentina. A finales de marzo de 2017 fue sancionada la llamada Ley de Emprendedores, que introdujo en la regulación los sistemas de *crowdfunding*, sin que a través de ellos se permita el recaudo de fondos con fines benéficos, donaciones, venta directa de bienes o servicios y préstamos que no se encuentren dentro del supuesto del artículo 24. La Ley toma la figura del *crowdfunding* para incorporarla al mercado de valores argentino, pues la Comisión Nacional de Valores (CNV) es el órgano regulador de la actividad, regulación que a la fecha no ha sido expedida aún.

Respecto a la plataforma intermediaria, esta ha de ser una sociedad anónima autorizada, regulada, fiscalizada y controlada por la CNV, cuyo objeto social principal debe incluir el término “Plataforma de Financiamiento Colectivo”, o PFC, por ser su participación en el modelo de *crowdfunding* únicamente como intermediario. De manera similar al caso estadounidense, estas plataformas podrán seleccionar y publicar proyectos, establecer canales de constante comunicación con todos los actores del modelo, incluyendo los riesgos asociados a la inversión, además de presentar información imparcial de los proyectos y disponer de contratos proforma para la participación de los inversores en los proyectos de financiamiento. Por otro lado, las plataformas no están autorizadas para brindar asesoramiento financiero, recibir fondos de emprendedores de financiamiento colectivo para invertirlos en proyectos desarrollados por los mismos emprendedores, gestionar inversiones, y asegurar el retorno de la inversión o la captación de la totalidad o parte de los fondos, entre otros.

Por su parte, en cuanto a los inversores en un proyecto de financiamiento colectivo, estos pueden ser personas naturales o jurídicas que buscan participar en el modelo por medio de: (i) la titularidad de acciones de una Sociedad Anónima (SA) o Sociedad por Acciones Simplificadas, (ii) la adquisición de préstamos convertibles en acciones de una de las sociedades mencionadas o (iii) la participación en un fideicomiso (conf. art. 24, LE). Adicionalmente, los inversores no podrán utilizar más del 20% de sus ingresos brutos anuales en la financiación de proyectos

La Ley expresa que el *crowdfunding* será dirigido solo a proyectos de financiamiento colectivo presentados en una plataforma autorizada por la CNV, los cuales deberán ser realizados por emprendedores que soliciten fondos en nombre de un proyecto propio, además de sujetarse a los límites de monto e inversión reglamentarios de la CNV (conf. art. 26 – 28, LE).

Cabe resaltar que la reglamentación descrita se encuentra enmarcada en un contexto de defensa de los derechos del consumidor financiero, por lo que se incluyen estándares generalmente aplicados con el fin de prevenir delitos de lavado de activos y financiación del terrorismo (LA/FT), entre otros (conf. art. 32, LE).

Consideraciones finales

Para un correcto desarrollo del ecosistema financiero es necesario que todos los actores involucrados orienten sus expectativas y esfuerzos hacia una estructura de colaboración y complementariedad. El rol del regulador es esencial, ya que es quien debe garantizar las mismas reglas de juego para todos y facilitar la adopción de las nuevas tecnologías en la oferta de productos y servicios financieros.

Asobancaria concuerda con la posición de la Unidad de Regulación Financiera, de que el *crowdfunding* facilita el acceso al crédito a pequeñas y medianas empresas; sin embargo, por ser una actividad financiera y un instrumento de canalización de ahorro del público, es un asunto que debe tratarse con sumo cuidado, sujeto a los estándares que nos ha impuesto la Constitución Política de 1991.

Por estas razones, y entendiendo que el direccionamiento de recursos hacia poblaciones con poco acceso al crédito dinamiza la economía y genera mayores niveles de desarrollo, se hace fundamental tratar de conciliar los riesgos y controles inherentes a la actividad financiera con los intereses de este sector de la población, con el fin de que, a través de una actividad regulada y vigilada, puedan atenderse necesidades de financiación que hoy no son atendidas.

Dada la estrecha relación entre la actividad de *crowdfunding* y las operaciones autorizadas a las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera, se considera innecesaria la creación de una nueva licencia financiera y, en cambio, se sugiere que esta actividad también sea desarrollada por los establecimientos de crédito quienes ya cuentan con la experiencia en la administración de los riesgos antes mencionados y la infraestructura adecuada para la prestación de este servicio. Solo sería necesario agregar dentro de las operaciones autorizadas a los establecimientos de crédito, mediante la ampliación de la respectiva licencia, acciones como la promoción de proyectos susceptibles de financiación una vez efectuados los análisis de riesgo correspondientes.

Edición 1104

El *crowdfunding* es sin duda una herramienta valiosa para la dinamizar la inclusión financiera y de allí que su implementación deba desarrollarse bajo marcos regulatorios y de supervisión adecuados.

Edición 1104

Colombia Principales Indicadores Macroeconómicos

	2014		2015				2016					2017		
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total*	T1	T2	Total Proy.
PIB Nominal (COP Billones)	757,0	192,5	197,1	202,4	207,1	799,3	209,3	214,0	216,2	223,1	862,7	224,5	227,8	916,2
PIB Nominal (USD Billones)	316,4	74,7	76,2	64,8	65,8	253,8	66,9	71,5	73,9	74,1	286,6	76,3	75,0	290,7
PIB Real (COP Billones)	515,5	131,1	132,0	133,6	134,5	531,3	134,6	135,2	135,3	136,6	541,6	136,2	137,1	551,3
Crecimiento Real														
PIB Real (% Var. interanual)	4,6	2,8	3,0	3,2	3,3	3,1	2,6	2,4	1,2	1,6	2,0	1,1	1,3	1,8
Precios														
Inflación (IPC, % Var. interanual)	3,7	4,6	4,4	5,4	6,8	6,8	8,0	8,6	7,3	5,7	5,7	4,7	4,0	4,3
Inflación básica (% Var. interanual)	2,8	3,9	4,5	5,3	5,9	5,9	6,6	6,8	6,7	6,0	6,0	5,6	5,1	...
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	2392	2576	2585	3122	3149	3149	3129	2995	2924	3010	3010	2941	3038	3152
Tipo de cambio (Var. % interanual)	24,2	31,1	37,4	53,9	31,6	31,6	21,5	15,8	-6,3	-4,4	-4,4	-6,0	1,5	4,7
Sector Externo (% del PIB)														
Cuenta corriente	-6,1	-7,1	-5,5	-8,0	-6,1	-7,4	-5,1	-3,8	-4,8	-3,4	-4,4	-4,1	...	-3,6
Cuenta corriente (USD Billones)	-19,5	-6,8	-5,3	-7,6	-6,1	-18,9	-3,6	-2,8	-3,6	-2,6	-12,5	-3,2	...	-13,9
Balanza comercial	-3,6	-6,3	-4,6	-8,3	-7,5	-7,3	-5,4	-3,9	-4,7	-4,2	-4,6	-3,4	...	-3,1
Exportaciones F.O.B.	20,2	15,9	15,8	17,3	15,8	17,9	12,9	14,0	14,0	14,9	14,2	14,0	...	10,2
Importaciones F.O.B.	23,9	22,1	20,4	25,6	23,3	25,1	18,3	17,9	18,7	19,1	18,8	17,4	...	13,3
Renta de los factores	-3,9	-2,4	-2,5	-2,0	-0,8	-2,2	-1,6	-1,8	-1,9	-1,4	-1,7	-2,5	...	-1,8
Transferencias corrientes	1,4	1,5	1,5	2,3	2,2	2,1	1,9	1,9	1,8	2,2	2,0	1,8	...	1,6
Inversión extranjera directa	5,1	4,4	5,3	3,4	3,3	4,6	6,7	5,0	2,9	4,1	4,7	3,2	...	4,4
Sector Público (acumulado, % del PIB)														
Bal. primario del Gobierno Central	-0,2	0,0	0,8	1,0	-0,5	-0,5	0,2	-1,1	0,6
Bal. del Gobierno Central	-2,4	-0,4	-0,2	-1,0	-3,0	-3,0	-0,9	-1,1	-2,7	-3,9	-3,9	-1,1	...	-3,3
Bal. estructural del Gobierno Central	-2,3	-2,2	-2,1	-2,0
Bal. primario del SPNF	0,7	0,6	1,8	1,8	-0,6	-0,6	1,0	2,1	1,8	0,9	0,9	-0,1	...	0,5
Bal. del SPNF	-1,4	0,2	0,7	-0,4	-3,4	-3,4	0,3	0,5	-0,6	-2,6	-2,6	-0,7	...	-2,3
Indicadores de Deuda (% del PIB)														
Deuda externa bruta	26,8	36,5	37,1	37,5	37,9	37,9	40,4	41,2	41,1	42,5	42,5	39,1
Pública	15,8	21,8	22,2	22,4	22,7	22,7	24,2	24,8	24,8	25,2	25,2	23,3
Privada	11,0	14,7	14,9	15,1	15,2	15,2	16,2	16,3	16,3	17,2	17,2	15,8
Deuda bruta del Gobierno Central	40,5	39,8	40,5	45,3	45,1	45,1	43,6	44,4	45,1	46,0	46,0

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 1104

Colombia Estados Financieros*

	jun-17 (a)	may-17	jun-16 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
Activo	570.604	565.681	522.252	5,1%
Disponible	40.096	39.969	35.286	9,3%
Inversiones y operaciones con derivados	98.535	98.026	98.165	-3,5%
Cartera de crédito	408.621	404.619	367.998	6,8%
Consumo	110.752	109.857	99.157	7,4%
Comercial	234.719	231.880	211.871	6,5%
Vivienda	51.752	51.648	46.452	7,1%
Microcrédito	11.398	11.235	10.518	4,2%
Provisiones	21.245	20.736	16.759	21,9%
Consumo	7.933	7.748	6.246	22,2%
Comercial	10.822	10.522	8.349	24,6%
Vivienda	1.652	1.635	1.416	12,2%
Microcrédito	825	819	736	7,7%
Pasivo	497.778	493.277	452.133	5,9%
Instrumentos financieros a costo amortizado	431.580	428.781	389.205	6,6%
Cuentas de ahorro	159.275	155.725	153.712	-0,4%
CDT	147.021	147.380	121.632	16,2%
Cuentas Corrientes	48.393	46.962	45.718	1,8%
Otros pasivos	3.120	3.120	2.679	12,0%
Patrimonio	72.826	72.404	70.119	-0,1%
Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)	3.921	3.423	7.308	-48,4%
Ingresos financieros de cartera	22.452	18.702	19.671	9,8%
Gastos por intereses	8.814	8.144	7.882	7,5%
Margen neto de Intereses	13.400	11.114	11.635	10,8%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	4,15	4,15	3,02	1,13
Consumo	5,82	5,78	4,80	1,01
Comercial	3,52	3,54	2,19	1,33
Vivienda	2,66	2,56	2,09	0,56
Microcrédito	7,81	7,94	7,16	0,65
Cubrimiento**	125,2	123,6	150,7	25,46
Consumo	123,1	122,0	131,1	-7,95
Comercial	131,0	128,1	180,2	-49,20
Vivienda	120,1	123,4	145,5	-25,42
Microcrédito	92,6	91,8	97,7	-5,09
ROA	1,38%	1,46%	2,82%	-1,4
ROE	11,06%	11,73%	21,93%	-10,9
Solvencia	17,46%	16,07%	15,44%	2,0

* Cifras en miles de millones de pesos.

** No se incluyen otras provisiones.