



Factoring y Leasing: dos importantes herramientas para la financiación de las Mipymes

- La reversión del ciclo económico y el endurecimiento de la política monetaria configuran un complejo escenario para el sector productivo del país. En particular, las Mipymes presentan mayores niveles de riesgo debido a sus características propias, las cuales les impiden acceder a un crédito formal o tener liquidez y garantías para respaldar prestamos que, en contextos como el actual, podrían convertirse en una vía para solventar los choques macroeconómicos adversos.

- El acceso al financiamiento no solo resulta relevante para el futuro de las Mipymes, para su capacidad de expansión y para la generación de utilidades, sino que de su buen desempeño depende en buena parte la dinámica económica de los próximos años. De hecho, la estructura empresarial colombiana está conformada principalmente por Mipymes, las cuales representan más del 90% del total de empresas, y cuya generación de empleo representa el 67% del total de empleo de la economía. Por esta razón, es de vital importancia configurar un esquema en que las Mipymes puedan diversificar sus fuentes de financiación y dar un mayor uso a herramientas como el *factoring* y el *leasing*. Sin embargo, dichas herramientas no son completamente conocidas por estas empresas y de allí que resulten ser muy poco utilizadas.

- A nivel mundial, estas alternativas de financiación se han configurado como herramientas importantes para atender las demandas de liquidez y financiamiento para inversión. Entre 2010 y 2015 el crecimiento del *factoring* (57,7%) y el *leasing* (68,2%) fue notable y para 2015 el volumen transado ascendió a USD 2.595 y USD 1.000 billones, respectivamente. En Colombia, el mercado de *factoring* y *leasing* ha tenido un avance satisfactorio en los últimos 4 años. En efecto, a excepción del 2012, el crecimiento promedio de los últimos años para ambas modalidades ha sido a tasas de dos dígitos.

- El país ha avanzado en materia de financiación y en la atención del segmento empresarial Mipyme a través del *factoring* y *leasing*, y las perspectivas en estos frentes lucen positivas. Sin embargo, existen todavía retos para el país y para la banca en el camino de lograr una dinámica acorde con el potencial. Por un lado, para el caso del *factoring*, las barreras provienen de la ausencia de sistemas centralizados de información, asimetrías legales con los competidores del sector real y, más importante aún, una reglamentación para la circulación de la factura electrónica, aún sin desarrollar a plenitud. En cuanto al *leasing*, lo relevante proviene de la capacidad de adaptación de las firmas a este tipo de financiamiento y su conocimiento, para lo cual es imprescindible una mayor educación financiera en estas firmas.

08 de agosto de 2016

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
www.abcmicasa.com



Edición 1054

Factoring y Leasing: dos importantes herramientas para la financiación de las Mipymes

La economía colombiana ha venido desacelerándose desde finales de 2014, como consecuencia de la caída en los precios internacionales del petróleo. El año pasado, la economía creció en 3,1% frente al 4,6% de 2014, un dato que si bien continuó siendo positivo en el contexto regional, es una clara muestra de la menor dinámica económica por la que atraviesa el país. En efecto, el crecimiento del primer trimestre de este año (2,5%), que se mostró en línea con las previsiones de la Asociación Bancaria, ratifican la visión de buena parte del mercado de que este será el peor año en materia de crecimiento económico del país desde 2008.

Entre tanto, la depreciación de la moneda por la caída en los precios del crudo y el fenómeno climático de “El Niño” incidieron en una marcada aceleración de la inflación desde mediados de 2015, que para junio ya bordea un 8,6%, 4,6 puntos porcentuales (pps) por encima del rango meta. Como consecuencia, las expectativas de inflación se desanclaron y desde septiembre del año pasado el Banco de la República ha venido afianzando el endurecimiento de la política monetaria y la tasa de intervención acumula a la fecha un alza de 325 puntos básicos (pbs).

La reversión del ciclo económico y el endurecimiento de la política monetaria configuran un complejo escenario para el sector productivo del país, pues mientras las previsiones de crecimiento se revisan a la baja, la contracción monetaria ha elevado las tasas de interés de mercado y reducido la oferta de crédito. Si bien todas las firmas de la economía enfrentan importantes retos en este contexto, las Mipymes presentan mayores niveles de riesgo debido a sus características propias, las cuales les impiden acceder a un crédito formal o tener liquidez y garantías para respaldar préstamos que, en contextos como el actual, podrían convertirse en una vía para solventar los choques macroeconómicos adversos.

En esta Semana Económica se realiza un análisis de los diferentes instrumentos financieros, distintos al crédito tradicional, con los que cuentan las Mipymes para acceder al financiamiento, como el *factoring* y el *leasing*. Se detallan las cifras de estos instrumentos en el contexto externo y local y se analizan los principales retos para masificar estos instrumentos en el mercado colombiano.

El endurecimiento de la política monetaria y el acceso al financiamiento de las firmas

Desde el inicio del ciclo alcista de la política monetaria, la tasa de intervención se ha incrementado en 325 pbs. Como es natural, la economía ha absorbido este endurecimiento de la política monetaria a través del alza en las tasas de interés de mercado, pues en la medida en que el costo de fondeo de las entidades de crédito

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:

Carlos Alberto Ruiz
Daniel Lacouture
Cristóbal Ruiz


15^o
CONGRESO DE
**DERECHO
FINANCIERO**
INNOVACIÓN PARA EL CAMBIO
Septiembre 22 Y 23 / Cartagena Hotel Intercontinental

[INSCRIBIRME A ESTE EVENTO](#)



28^o SIMPOSIO DE
**MERCADO DE
CAPITALES**
CONSTRUYENDO LAS NUEVAS BASES

[INSCRIBIRME A ESTE EVENTO](#)



13-14 Hotel
InterContinental
OCTUBRE | CARTAGENA



se incrementa, el costo del crédito termina replicando en buena medida el ajuste. No obstante, es importante señalar que la transmisión de dichos aumentos no se ha dado de forma automática a las tasas de mercado en todas las modalidades de crédito. De hecho, en los últimos 10 meses las tasas de las carteras del sistema financiero han subido en promedio 232,5 pbs, 178 pbs en el caso de la tasa de interés hipotecaria, la que menos ha crecido, y cerca de 362 pbs en el caso de los créditos comerciales, la que más ha sentido estos efectos dada su alta sensibilidad a los ciclos (Cuadro 1).

Cuadro 1. Tasas de interés por modalidad de cartera y variación

	Tasas por modalidad (%)				
	Comercial	Consumo	Microcrédito	Vivienda	Repo
Jun-14	8,4	17,5	34,8	11,0	4,0
Jun-15	9,1	17,5	34,9	10,9	4,5
Sep-15	9,2	16,9	34,7	10,7	4,5
Jun-16	13,1	19,2	37,4	12,7	7,5

	Variación en puntos porcentuales básicos (a junio de 2016)				
	Comercial	Consumo	Microcrédito	Vivienda	Repo
Desde Jun-14	435	149	192	153	350
Desde Jun-15	374	145	185	165	300
Desde Sept-15	362	193	197	178	300

Fuente: Superintendencia Financiera, cálculos Asobancaria.

Como consecuencia de la reversión del ciclo económico y el encarecimiento del crédito, la cartera del sistema financiero se ha desacelerado, pasando de expandirse a tasas promedio de dos dígitos en los últimos años a situarse en niveles de un dígito en la actualidad, incluso con contracciones en el caso del microcrédito (Gráfico 1), a pesar de que durante la última década la elasticidad del crédito al ciclo económico ha sido menor (Malagón, Rodríguez y Ruiz, 2016)¹. En este contexto, el acceso al financiamiento para los diferentes agentes del mercado se ha tornado más restrictivo, en especial para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), debido a dos factores preponderantes. En primer lugar, la baja capacidad que tienen de diseñar un esquema completo de fuentes de financiación que permita sustituir fácilmente las fuentes (alternativas con que cuentan las grandes empresas y unidades productivas, tales como el mercado de capitales).

En segunda instancia, cuando las Mipymes toman la decisión de buscar financiación en el mercado formal, en muchas ocasiones encuentran restricciones a la liquidez cuando las condiciones del mercado resultan no ser favorables. Esta restricción deriva del hecho de que a este tipo de empresas les resulta difícil satisfacer algunos de los requisitos para acceder a un crédito formal, como tener estados contables transparentes e históricos, garantías que respalden el endeudamiento, documentación legal en regla o fuentes de ingresos constantes².

El acceso al financiamiento en un contexto como el actual no solo resulta relevante para el futuro de estas firmas y para su capacidad de expansión y generación de utilidades, sino que de un buen desempeño de las Mipymes dependerá en buena parte el desempeño de la economía de los próximos años. De hecho, la estructura empresarial colombiana está conformada principalmente por Mipymes, que representan más del 90% del total de empresas, cuya generación de empleo representa el 67% del total de empleo de la economía (Salazar *et al.*, 2011)³.

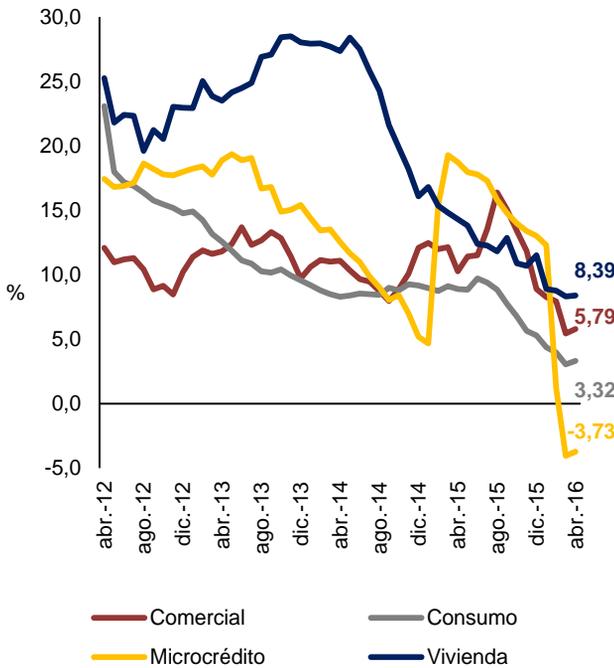
¹ Malagón, J., Rodríguez, R. y Ruiz, C. (2016). El crédito empresarial y el ciclo económico en Colombia. Revista Coyuntura Pyme, ANIF. Ed. 53.

² La última Gran Encuesta Pyme de ANIF, correspondiente al segundo semestre de 2015, reportó que solo en promedio el 46% de las Pymes hacen solicitudes de crédito al sistema financiero, lo que hace que dentro del porcentaje restante, casi la mitad de esas empresas, manifiesten que no solicitaron créditos por razones como que su solicitud será negada, por un exceso de trámites y/o procesos demasiado largos.

³ Salazar, N., Cabrera, P., & Becerra, A. (2011). El impacto del leasing financiero en la economía colombiana. Fedesarrollo.



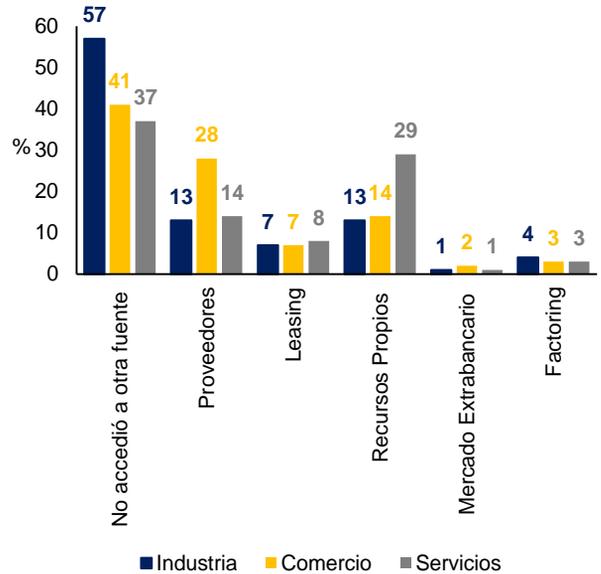
Gráfico 1. Crecimiento real anual de la cartera por modalidad



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia. Cálculos Asobancaria.

Por esta razón, es de vital importancia configurar un esquema en el que las Mipymes puedan diversificar sus fuentes de financiación. Sin embargo, a pesar de que en la actualidad el sistema financiero tiene a disposición varias herramientas que sirven como mecanismo de financiación (diferentes a los créditos tradicionales), estas no son completamente conocidas y, por ello, aún pese al crecimiento que han experimentado en los últimos años, continúan siendo hoy muy poco utilizadas. Instrumentos como el *factoring* y el *leasing* financiero son precisamente dos de las herramientas que han sido poco explotadas por las Mipymes. De hecho, en el segundo semestre de 2015, del total de las Mipymes que solicitaron fuentes alternativas de financiación respecto al crédito tradicional, tan solo el 3% recurrió al *factoring* y el 7% al *leasing* (Gráfico 2).

Gráfico 2. Fuentes de financiación alternativas al crédito tradicional en las PYMES



Fuente: Gran Encuesta Pyme segundo semestre 2015, ANIF.

Factoring y Leasing como alternativas para el financiamiento de las Mipymes

El *factoring* y *leasing* son herramientas financieras que surgieron dadas las necesidades de cubrir con el menor riesgo posible la demanda de liquidez y financiamiento para inversión y, a su vez, disminuir el costo de endeudamiento. Por un lado, el *factoring* es un contrato realizado a la medida entre el factor o entidad de *factoring* (que puede ser una entidad financiera) y el proveedor de un bien o servicio. A este proveedor se le otorga liquidez inmediata en contraparte de la transferencia de los documentos crediticios derivados de sus cuentas por cobrar (facturas). De esta forma, la entidad financiera cubre su riesgo al adquirir el derecho de cobro y a cambio le concede al proveedor el valor de los créditos cedidos en las condiciones financieras y operativas previamente acordadas⁴. Esta herramienta le brinda varios beneficios

⁴ En este contrato se pueden incluir algunos otros servicios adicionales de actividades que no sabe realizar el proveedor o cliente pero en la que la empresa que concede el *factoring* es experta, como por ejemplo el asesoramiento en contratación de seguros, administración de cobros y custodia de los títulos de la cartera del cliente, incluso la que no le han cedido.



al proveedor, como: i) mitigar el riesgo de liquidez al recibir el dinero de manera inmediata, ii) obtener financiamiento a una menor tasa de interés, gracias a que cuenta con una garantía (factura), y iii) no afectar su capacidad de endeudamiento ya que el *factoring* no se considera un crédito.

Por su parte, el *leasing* financiero es una forma de financiar la compra y/o inversión de activos fijos a través de una operación de arrendamiento financiero donde se entrega o traspasa el derecho de uso de un bien a cambio de un pago de rentas durante un plazo determinado, en cuya finalización (vencimiento del contrato) se pacta una opción de adquisición, una prórroga de arrendamiento o la devolución del bien. Con esta herramienta, las entidades financieras disminuyen su riesgo de crédito al poseer el activo y reducen los costos de recobro, mientras que el arrendatario o locatario se beneficia al contar con un mecanismo de financiación a bajo costo para su inversión, sin la necesidad de desembolsar grandes sumas de capital.

A nivel mundial, estas alternativas de financiación se han configurado como dos herramientas sumamente importantes para atender las demandas de liquidez y financiamiento para inversión. En este segmento, diversos estudios han demostrado que el *leasing* y/o *factoring* son unas potentes herramientas para mejorar las condiciones financieras de las Mipymes⁵. Adicionalmente, apoyar a las Mipymes es un factor clave para aliviar la pobreza, especialmente en economías emergentes.

No en vano, entre 2010 y 2015 el crecimiento del *factoring* fue de 57,7%, mientras que para el *leasing* su expansión alcanzó un 68,2%. En 2015, los volúmenes de estos mecanismos ascendieron a USD 2.595 y USD 1.000 billones de dólares, respectivamente, siendo Europa la más activa en *factoring* al concentrar más del 65%, contrario al *leasing*, donde el 39% del volumen transado se concentró en Estados Unidos (Gráfico 3). No obstante, en América Latina el uso de estos instrumentos es bajo y apenas sobrepasa el 3% en el caso del *factoring* y el 1,1% en el del *leasing*⁶.

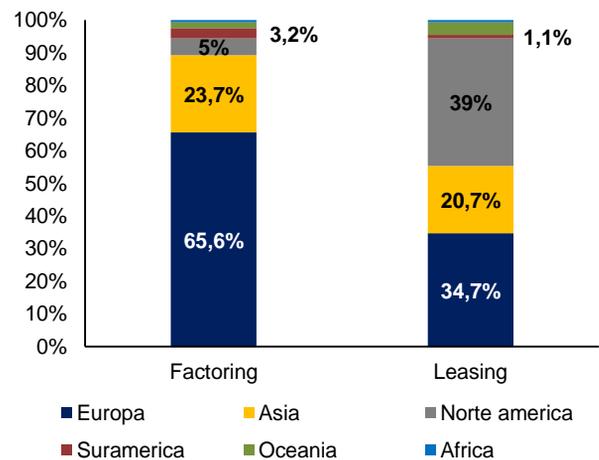
Gráfico 3. Mercado de Factoring y Leasing a nivel mundial

a. Volumen desembolsado



*Preliminar.

b. Participación por región



Fuente: Factors Chain International y White Clarke Group Global Leasing Report, cálculos Asobancaria.

⁵ Algunos de los más importantes son los trabajos del IFC de los años 2009 y 2012 (*Micro, Small and Medium Enterprise Finance in India. New Delhi*) Estos trabajos observan el desempeño de estas herramientas en países como la India, Azerbaiyán, Ghana, entre otros.

⁶ IFC. (2009). *Leasing in development, Guidelines for Emerging Economies*. Washington: International Finance Corporation.

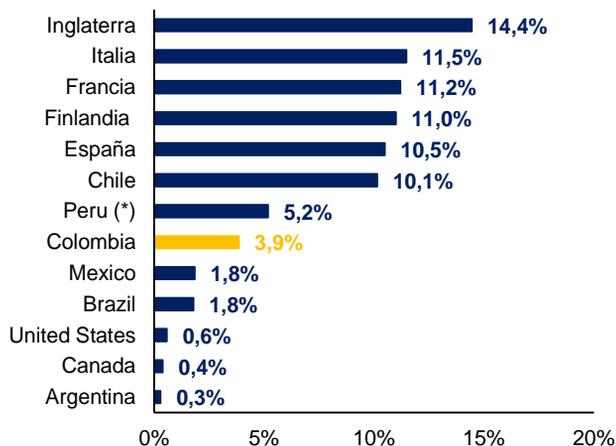


Al observar el volumen de estas operaciones como porcentaje del PIB, los mercados desarrollados son quienes han capturado los recursos de estas herramientas. Países como Inglaterra, Finlandia y Francia se ubican por encima de los países de América Latina (Gráfico 4). Sin embargo, resulta oportuno observar que en países donde los mercados financieros no son tan desarrollados, estas herramientas han comenzado a ser empleadas de forma considerable como mecanismo de financiación de las empresas. El *factoring* en Chile y el *Leasing* en Colombia, aún pese al enorme potencial que aún existe, muestran niveles de profundización levemente por debajo de los que exhiben las economías más desarrolladas.

Sin embargo, hay que apuntar que el desarrollo de estas herramientas en América Latina ha sido bastante desigual y marcado, básicamente por los avances regulatorios que han permitido su evolución en momentos específicos. La experiencia internacional de Chile y sus buenos resultados en temas de *factoring* a partir de la expedición de la Ley 19.983 de 2005, resulta interesante e importante por su posibilidad de análisis comparativo con Colombia y por las experiencias que pueden resultar replicables. En dicha Ley se estableció el marco regulatorio para esta herramienta financiera, la cual disparó el dinamismo del mercado y en solo un año los volúmenes transados crecieron en más del 100%, llegando a alcanzar niveles de dos dígitos en su relación con el PIB.

Gráfico 4. Factoring y Leasing (% PIB)

a. Factoring / PIB



*Proyecciones de volúmenes transados para Leasing

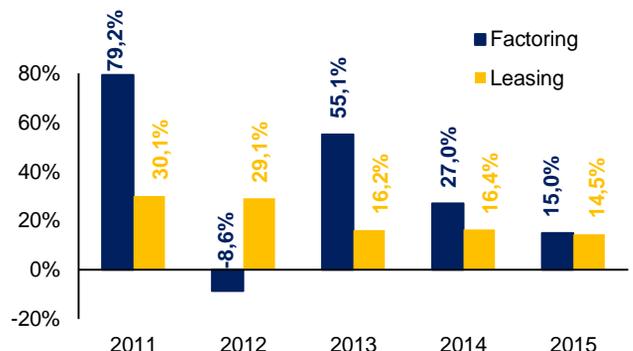
b. Leasing / PIB



Fuente: Factors Chain International, cálculos Asobancaria y cálculos de White Clarke Group Global Leasing.

En cuanto a la evolución de estas herramientas en Colombia, aún pese a que menos del 3% de las firmas han recurrido al uso del *factoring* y menos del 7% al del *leasing* como mecanismo de financiación, su uso ha tenido un avance satisfactorio en los últimos 4 años. En efecto, a excepción del 2012, el crecimiento promedio de los últimos años para ambas modalidades ha sido a tasas de dos dígitos (Gráfico 5). Este comportamiento ha sido resultado no solo de la mayor dinámica que experimentó la economía sino también de los avances en el marco regulatorio, los cuales han permitido un desarrollo parcial y han convertido estas herramientas en instrumentos financieros seguros para diferentes inversionistas.

Gráfico 5. Crecimiento del Factoring y Leasing en Colombia



Fuente: Factors Chain International, Fedeleasing Colombia, Cálculos Asobancaria.



La expedición de leyes y decretos en los últimos años jugó un papel determinante en la dinamización de estos sectores. Por ejemplo, fue a partir de la expedición de la Ley 1231 de 2008, que se facilitó el manejo operativo de la factura y que la industria del *factoring* en Colombia tomó un papel más activo dentro de los esquemas y las herramientas financieras alternativas a los créditos. De igual forma, el interés del Gobierno por fortalecer estos mecanismos llevó a incluir como un objetivo en el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 la realización de estudios sobre las limitaciones que enfrentan las empresas cuyo objeto social es la compra o descuento de cartera. Esto llevó a la expedición del Decreto 2669⁷ de 2012, por medio del cual se reglamentó la actividad de *factoring* que realizan las sociedades comerciales, y a la Ley 1676 de 2013, que mejora la negociabilidad de la factura.

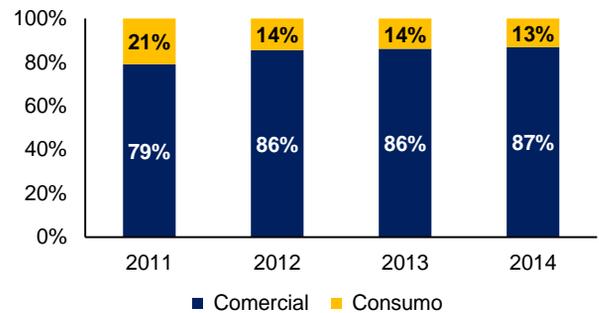
En cuanto al *leasing*, por ser una figura más empleada, su dinamismo ha sido impulsado con mayor facilidad a través de reglas más generales como los Decretos 777 y 779 de 2003, Decreto 1787 de 2004 y/o la Ley 1328 de 2009. Estas normas han buscado reglamentar las operaciones de *leasing*, señalar las modalidades que existen, como el *leasing* habitacional (adquisición de vivienda familiar y no familiar), o incluso, para el caso de la Ley 1328, modificar el nombre de las Compañías de Financiamiento Comercial por el de Compañías de Financiamiento, permitiendo ampliar a los establecimientos bancarios la facultad de realizar operaciones de *leasing* y arrendamiento sin opción de compra (*leasing* operativo)⁸.

De esta forma, se debe subrayar que en Colombia el marco normativo se ha ido adaptando para entregar un papel preponderante a estas herramientas como alternativas de financiación. De hecho, la composición de los recursos destinados hacia *factoring* y *leasing* ha propendido por satisfacer las demandas de financiación para nuevas inversiones. Esto explica cómo más del 80% del *factoring* otorgado se destina a la cartera comercial y

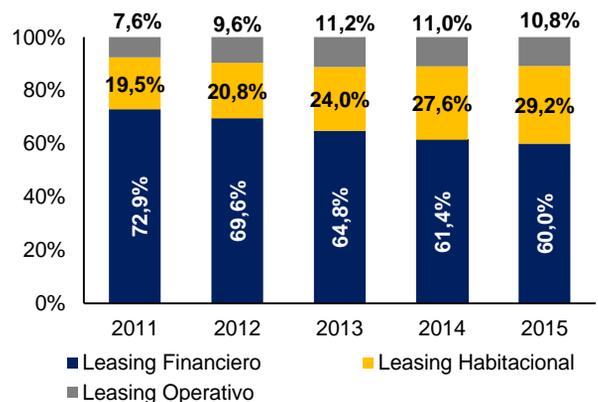
más del 60% de la cartera *leasing* a operaciones de *leasing* financiero (Gráfico 6). Sin embargo, es importante recordar que si bien el uso de estas alternativas de financiamiento ha crecido considerablemente en los últimos años, las Mipymes no son las que más las han utilizado.

Gráfico 6. Factoring y Leasing por tipo de cartera

a. Factoring*



b. Leasing



* Esta tipificación no se puede obtener a partir enero de 2015 por ajuste a Normas Internacionales.

Fuente: Superintendencia Financiera, Fedeleasing. Cálculos Asobancaria.

⁷ El mencionado Decreto en su artículo 2 establece que las operaciones de *factoring* no se limitan únicamente a la negociabilidad de facturas de venta, pagarés, letras de cambio, bonos de prenda, sino que dichas operaciones proceden respecto de cualquier otro derecho patrimonial cierto, de contenido crediticio, independientemente del título que los contenga o de su causa (Véase Semana Económica 918).

⁸ Para mayor información sobre el marco normativo general del mercado de Leasing puede consultar http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual_juridico_2014.pdf

⁹ En esta modalidad el bien objeto del leasing es susceptible de producir renta y viene acompañado por una opción de compra desde el comienzo).



La masificación de estas herramientas financieras en las Mipymes, un reto para el país

El país ha avanzado en materia de financiación y en la atención del segmento empresarial Mipyme a través del *factoring* y *leasing*, y las perspectivas en este sentido lucen bastante alentadoras. Sin embargo, existen todavía retos en esta materia para el país y para la banca en el camino de lograr una dinámica acorde con el potencial.

Por un lado, el limitado uso de las herramientas financieras por parte de las Mipymes se debe, en parte, a erradas interpretaciones sobre los efectos y costos que tienen estas operaciones. Para el caso del *factoring*, por ejemplo, se cree que existen efectos nocivos para los pagadores, pues ellos al verse obligados a pagar sus facturas al Factor y no a su proveedor, mal entienden que una vez son notificados de la operación de *factoring*, su obligación, que es de naturaleza comercial, cambia por una obligación financiera, con lo cual ante el reporte de las obligaciones derivadas de este mecanismo en las Centrales de Información, sus indicadores financieros pueden verse afectados. Este elemento es errado en la medida que la cuenta por pagar mantiene su naturaleza, pues su origen se dio de una transacción comercial entre proveedor y pagador, y lo único que cambia es el acreedor, a quien finalmente deberán hacer el pago.

Por otra parte, a pesar de los avances normativos, estas herramientas todavía enfrentan restricciones regulatorias que impiden profundizar el mercado. Para el caso del *factoring*, son varios los elementos que han frenado el pleno desarrollo del sector, como la ausencia de sistemas centralizados de información, asimetrías legales con los competidores del sector real y, más importante aún, una reglamentación para la circulación de la factura electrónica, aún sin desarrollar a plenitud. En primer lugar, la gran importancia del manejo de información oportuna y veraz sobre las operaciones celebradas permitirá conocer a los factores todo lo que con ellos se relaciona (fecha de giro, deudor, demás obligados, acreedor, aceptación, endoso, forma de aceptación, etc.), especialmente cuando los documentos negociados son facturas, garantizando una verdadera dinámica de esta clase de operación. Por su parte, al ser una operación donde no solo los operadores del sistema financiero interactúan sino que cualquier persona del sector real puede operar, la ausencia de una norma que controle aspectos a los límites de tasa de interés frente al proveedor ha generado

unas asimetrías con los operadores del sector real, fomentando un desincentivo para los operadores financieros de continuar realizando a futuro este tipo de operaciones.

La factura electrónica es un elemento que ha llevado al sector a evaluarse desde dos enfoques: el tradicional y el de su adaptabilidad a la esfera digital. La experiencia internacional muestra que un adecuado manejo sobre facturación electrónica y su registro facilita el desarrollo de las operaciones de forma exponencial, pues su naturaleza aumenta el control fiscal, la eficiencia en los procesos operativos de negociación, la reducción de costos asociados a la impresión de facturas en físico, y promueve las facilidades de fuentes de financiación. Como ya se mencionó, la experiencia chilena es la principal muestra de una adecuada reglamentación de la factura electrónica, por lo que se debe comprender que existe una necesidad de seguir avanzando en la consolidación de una normatividad para esta figura. A pesar de contar ya con lo hecho por la DIAN a través del decreto 2242 que reglamenta la masificación de factura electrónica, se continúa a la espera del decreto del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con el que se permitirá dinamizar fuertemente el sector.

Por su parte, a pesar de gozar de un adecuado desarrollo, el reto más importante para el *leasing* proviene del segmento hipotecario, para lo cual resulta de vital importancia que esta herramienta se masifique para compra de vivienda VIS, pues en la actualidad su uso está volcado hacia no VIS. En cuanto al *leasing* que puede ser utilizado por las Mipymes, lo relevante proviene de la capacidad de adaptación de las firmas a estas herramientas y su conocimiento, para lo cual es imprescindible una mayor educación financiera. Bajo el complejo escenario actual, donde, por ejemplo, los niveles de devaluación de la moneda se han tornado elevados, la inversión en activos fijos para renovar e invertir en maquinaria, equipo e inmuebles resulta más costoso y demanda de un gran volumen de recursos que la banca está en capacidad de otorgar. No obstante, del buen conocimiento de estas herramientas por parte de las Mipymes depende el beneficio que éstas puedan obtener.

Conclusiones y consideraciones finales

Las Mipymes se constituyen como la principal unidad de producción en el tejido empresarial y son parte



fundamental en el proceso de reorganización de la economía colombiana. Su papel cobra importancia en la medida en que son la principal fuente de generación de empleo en el país. De esta manera, se deben realizar esfuerzos para impulsar y dinamizar sus resultados económicos con miras a potencializar el crecimiento económico. Esta tarea requiere por lo tanto de una adecuada financiación para apalancar la actividad productiva. En este sentido, la banca colombiana y el sistema financiero han procurado disponer de la oferta más amplia de productos financieros, entre los que se encuentran el *factoring* y el *leasing*, dos herramientas que proveen bastantes beneficios.

Entre sus bondades más importantes se encuentran la liquidez, el mayor flujo de caja y el manejo de cartera e inversiones en activos fijos, que permiten un escenario más favorable para seguir impulsando la actividad productiva bajo el contexto actual de estrechez crediticia.

Sin embargo, la penetración y desarrollo del mercado de estas herramientas es hoy en día limitado debido a la existencia de barreras, muchas de ellas culturales (por desconocimiento o subutilización de las mismas) y a algunos elementos normativos que aún sopesan para el desarrollo de estos productos. De esta manera, poner sobre la mesa estos elementos debe llevar al país a buscar soluciones que salden las barreras que existen y que impulsen, de forma sostenida y dinámica, el mercado y el desarrollo de estos productos financieros.

Colombia
Principales Indicadores Macroeconómicos

	2012	2013	2014				2015				2016			
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	Total Proj.
PIB Nominal (COP MM)	664,2	710,3	186,6	187,7	190,0	191,8	756,2	194,3	198,1	202,1	205,7	800,8	209,6	...
PIB Nominal (USD Billones)	375,7	368,6	95,0	99,8	93,7	80,2	316,1	75,4	76,6	64,7	65,3	254,3	69,4	...
PIB Real (COP MM)	470,9	494,1	128,0	128,5	129,7	130,4	516,6	131,6	132,2	133,9	134,4	531,4	134,7	545,4
Crecimiento Real														
PIB Real (% Var. interanual)	4,0	4,9	6,5	4,1	4,2	3,5	4,6	2,8	3,0	3,2	3,3	3,1	2,5	2,3
Precios														
Inflación (IPC, % Var. interanual)	2,4	1,9	2,5	2,8	2,9	3,7	3,7	4,6	4,4	5,4	6,8	6,8	8,0	6,6
Inflación básica (% Var. interanual)	3,2	2,2	2,5	2,5	2,4	2,8	2,8	3,9	4,5	5,3	5,9	5,9	6,7	...
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	1768	1927	1965	1881	2028	2392	2392	2576	2585	3122	3149	3149	3022	3215
Tipo de cambio (Var. % interanual)	-9,0	9,0	7,3	-2,5	5,9	24,2	24,2	31,1	37,4	53,9	31,6	31,6	17,3	2,1
Sector Externo (% del PIB)														
Cuenta corriente	-3,1	-3,3	-4,3	-4,3	-5,0	-7,2	-5,2	-7,0	-5,2	-7,6	-6,1	-6,5	-5,6	-6,0
Cuenta corriente (USD Billones)	-11,3	-12,4	-4,0	-4,2	-5,0	-6,3	-19,6	-5,1	-4,1	-5,3	-4,3	-18,9	-3,4	-16,1
Balanza comercial	-0,2	-0,7	-1,8	-1,9	-2,5	-5,9	-3,0	-5,7	-4,1	-7,6	-7,3	-6,2	-5,7	-4,7
Exportaciones F.O.B.	18,4	17,7	16,7	16,9	17,3	16,4	16,9	15,0	15,2	16,2	15,3	15,6	13,8	-2,1
Importaciones F.O.B.	18,6	18,4	18,5	18,8	19,8	22,3	19,9	20,7	19,3	23,8	22,6	21,7	19,4	2,1
Servicios	-1,6	-1,6	-1,5	-1,7	-1,8	-2,1	-1,8	-1,4	-1,3	-1,5	-1,1	-1,4	-0,9	0,4
Renta de los factores	-4,1	-3,7	-3,6	-3,4	-3,6	-2,8	-3,4	-2,3	-2,5	-2,2	-1,0	-2,1	-1,6	0,4
Transferencias corrientes	1,2	1,2	1,1	1,0	1,1	1,5	1,2	1,5	1,5	2,1	1,9	1,7	2,0	0,1
Inversión extranjera directa	4,1	4,3	4,1	5,1	3,7	4,3	4,3	3,9	4,8	3,4	4,2	4,2	7,1	-0,4
Sector Público (acumulado, % del PIB)														
Bal. primario del Gobierno Central	0,2	0,0	0,5	1,1	1,4	-0,2	-0,2	0,0	0,8	1,0	-0,5	-0,5
Bal. del Gobierno Central	-2,3	-2,4	0,1	0,1	-0,5	-2,4	-2,4	-0,4	-0,2	-1,0	-3,0	-3,0	...	-3,9
Bal. estructural del Gobierno Central	-2,4	-2,3	-2,3	-2,2	...	-2,1
Bal. primario del SPNF	3,1	1,4	0,9	2,4	2,3	0,2	0,7	...	1,8	1,7	-0,6	-0,6	...	0,9
Bal. del SPNF	0,5	-0,9	0,5	1,4	0,5	-2,0	-1,4	0,2	1,3	-0,4	-3,4	-3,4	...	-2,6
Indicadores de Deuda (% del PIB)														
Deuda externa bruta	21,3	24,2	25,1	25,6	26,1	26,8	26,8	36,4	36,9	37,4	37,9	37,9	42,2	...
Pública	12,5	13,7	14,3	15,0	15,4	15,8	15,8	21,7	22,1	22,3	22,7	22,7	25,3	...
Privada	8,8	10,5	10,8	10,6	10,7	11,0	11,0	14,7	14,8	15,1	15,2	15,2	16,9	...
Deuda del Gobierno Central	34,7	37,2	35,8	35,5	36,9	40,0	40,5	39,8	40,5	45,3	45,1	45,1	41,5	...

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.

Colombia
Estados Financieros*

	may-16 (a)	abr-16	may-15 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
Activo	525.447	520.483	423.555	14,7%
Disponible	38.549	35.629	28.216	26,3%
Inversiones y operaciones con derivados	99.363	102.738	85.815	7,0%
Cartera de crédito	366.303	360.743	294.256	15,1%
Consumo	97.635	96.336	79.307	13,8%
Comercial	212.312	208.743	170.118	15,3%
Vivienda	45.861	45.234	35.680	18,8%
Microcrédito	10.495	10.431	9.151	6,0%
Provisiones	16.748	16.382	12.864	20,3%
Consumo	6.142	5.962	4.900	15,8%
Comercial	8.478	8.339	6.304	24,3%
Vivienda	1.390	1.353	1.023	25,6%
Microcrédito	726	716	637	5,2%
Pasivo	456.604	451.967	367.055	15,0%
Instrumentos financieros a costo amortizado	392.324	388.044	320.121	13,3%
Cuentas de ahorro	154.888	157.741	129.223	10,8%
CDT	117.274	112.398	89.546	21,0%
Cuentas Corrientes	45.032	47.068	40.516	2,7%
Otros pasivos	2.867	2.709	3.192	-17,0%
Patrimonio	68.843	68.516	56.501	12,6%
Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)	4.336	3.399	4.036	-0,7%
Ingresos financieros de cartera	16.192	12.748	12.070	24,0%
Gastos por intereses	6.405	4.957	3.790	56,2%
Margen neto de Intereses	9.708	7.778	8.041	11,6%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	3,17	3,18	3,03	0,14
Consumo	4,95	4,84	4,84	0,12
Comercial	2,39	2,46	2,25	0,13
Vivienda	2,10	2,08	1,87	0,22
Microcrédito	7,12	6,97	6,20	0,92
Cubrimiento**	144,3	142,8	144,5	0,23
Consumo	127,0	127,8	127,8	-0,75
Comercial	167,4	162,3	164,5	2,87
Vivienda	144,5	144,0	153,0	-8,43
Microcrédito	97,1	98,4	112,3	-15,17
ROA	1,99%	1,97%	2,09%	-0,1
ROE	15,79%	15,63%	15,19%	0,6
Solvencia	16,04%	15,51%	15,64%	N.A

* Cifras en miles de millones de pesos.

** No se incluyen otras provisiones. El cálculo del cubrimiento tampoco contempla las otras provisiones.