ÓPTIMO CAPITAL PARTNERS

2T 2025: el crédito no tiene un precio único. Para empresas medianas, la tasa superó en 1,1 puntos la de empresas grandes en el mismo banco

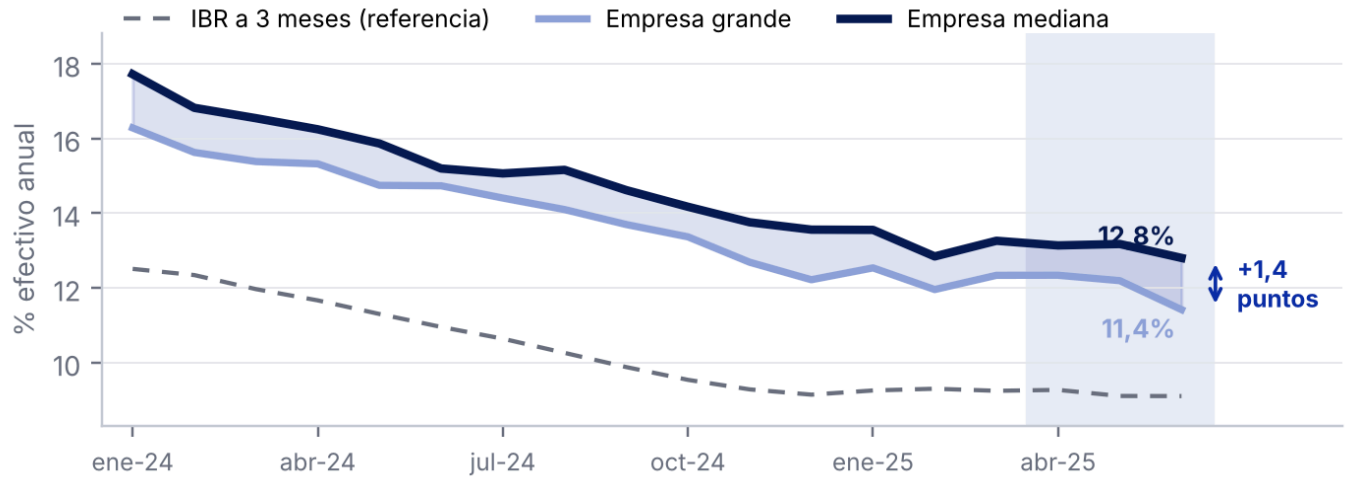
El crédito no tiene un precio único. ¿Qué puede hacer su empresa frente a esas diferencias?

Crédito comercial ordinario en bancos · abril a junio de 2025

11,99%
tasa observada, empresa grande (efectiva anual, abril a junio de 2025)

13,05%
tasa observada, empresa mediana (efectiva anual, abril a junio de 2025)

+1,06 puntos
diferencia entre empresa mediana y empresa grande, con el mismo banco, tipo de crédito y plazo. Saldo constante, sin amortización: ≈ $53 millones al año por cada $5.000 millones.



Promedio de lo desembolsado en crédito comercial ordinario a más de 30 días, total sin Davivienda. Franja: periodo de esta edición. IBR a 3 meses (Banco de la República) en efectivo anual.

Lo que debe saber

1 La tasa a empresa mediana es 1,06 puntos porcentuales mayor
En 83% del monto pareado, la tasa de empresa mediana fue superior a la de empresa grande del mismo banco (porcentaje del monto, no de empresas).

2 El tamaño pesa más que el banco
Entre los cinco bancos con datos completos, la tasa a empresa mediana va de 12,30% (Popular) a 13,31% (Occidente): 1,00 puntos. La brecha por tamaño en abril a junio de 2025 fue 1,06.

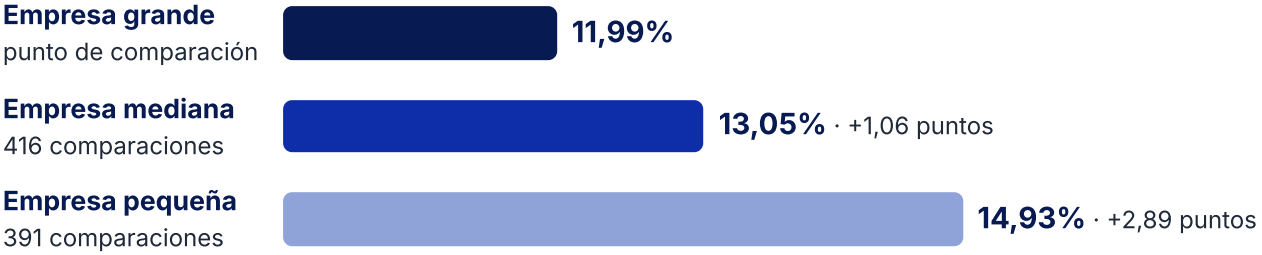
3 De 1 a 3 años es donde más se nota
La brecha es 0,82 puntos, frente a 1,12 en créditos de 30 días a 1 año. La tasa a empresa grande es 12,10% en ese plazo; a empresa mediana, 12,92%.

4 Qué cambió frente al trimestre anterior
La tasa a empresa mediana bajó 0,13 puntos (13,18% a 13,05%) y el IBR a 3 meses bajó 0,11 puntos. La brecha subió 0,12 puntos: de 0,94 a 1,06.

Cómo se compara. Comparación pareada: mismo banco, semana, tipo de crédito y plazo. Edición retrospectiva elaborada en noviembre de 2026 con la base SFC vigente; trimestre completo (abril a junio de 2025).

Pulso del mercado · ¿Dónde está su empresa?

1. Tasas observadas según tamaño de empresa



Tasa efectiva anual en crédito comercial ordinario, abril a junio de 2025, bancos sin Davivienda. Cada crédito de empresa mediana o empresa pequeña se compara con uno de empresa grande del mismo banco, fecha y plazo. La diferencia de la empresa pequeña se mide contra su propio grupo de comparación.

Lo observado. En abril a junio de 2025, la tasa a empresa mediana superó en 1,06 puntos la de empresa grande y la de empresa pequeña en 2,89 puntos. El tamaño no es el único factor: el monto del crédito también cuenta; esa tabla, por tramo de monto, se publica en las ediciones mensuales.

2. Cómo ubicar su empresa

1

Pregunte su categoría

Cada banco clasifica el tamaño con sus propios criterios y la SFC no publica un umbral único de ventas. Pregunte a su gerente cómo lo clasifican.

2

El monto también importa

Una empresa puede encontrar condiciones diferentes según el monto solicitado, el plazo y la estructura de la operación. El monto no modifica automáticamente su categoría ante el banco.

3

Estructure bien la solicitud

El tamaño y el monto no garantizan la tasa: pesan el flujo de caja, las garantías, el plazo y el historial. Ahí se prepara una buena negociación.

Lectura OCP · ¿Cuánto dinero está en juego?

¿Cuánto representa una diferencia de tasa en la caja de su empresa?

$2.000 millones
deuda de referencia

$21 millones · por la brecha por tamaño

$20 millones · por banco: tasa más alta vs. más baja

$5.000 millones
deuda de referencia

$53 millones · por la brecha por tamaño

$50 millones · por banco: tasa más alta vs. más baja

$10.000 millones
deuda de referencia

$106 millones · por la brecha por tamaño

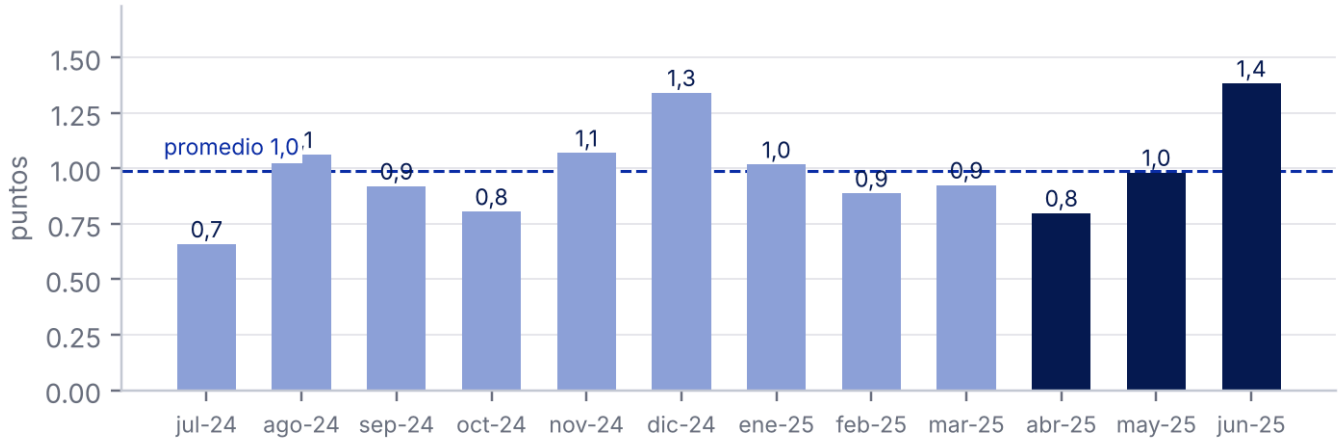
$100 millones · por banco: tasa más alta vs. más baja

Cálculo sobre saldo constante, tasa de la empresa mediana frente a la empresa grande en el mismo banco (1,06 puntos), y diferencia entre el banco con la tasa a empresa mediana más alta (Occidente, 13,31%) y la más baja (Popular, 12,30%) entre cinco bancos, en abril a junio de 2025. Sin amortización, comisiones ni seguros. Es el costo potencial de una diferencia de tasa, no un ahorro: el ahorro real depende de lo que se logre negociar. La diferencia entre bancos no es un ahorro asegurado al cambiar de banco: puede venir de riesgo, garantías, producto y composición de los desembolsos.

Referencia: cada medio punto equivale a ≈ $10 millones al año sobre $2.000 millones de deuda, $25 millones sobre $5.000 millones y $50 millones sobre $10.000 millones.

La brecha se mueve: evolución mensual

0,94	1,06	+0,12
puntos de brecha en el periodo anterior	puntos de brecha en este periodo	puntos de cambio

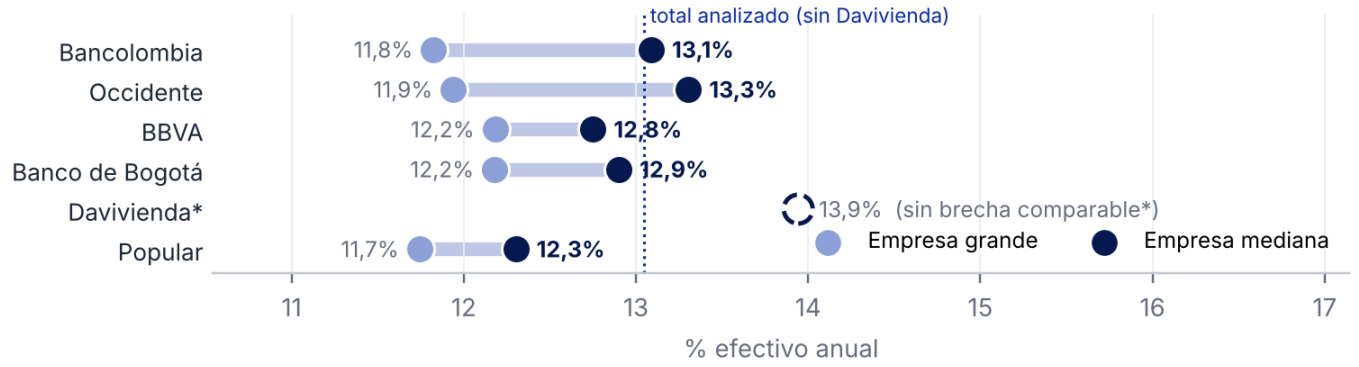


Diferencia entre la tasa a empresa mediana y a empresa grande, total sin Davivienda; cada barra es un mes individual (no un promedio móvil). Barras oscuras: esta edición.

Cómo leerlo. Desde julio de 2024 la brecha mensual ha estado entre 0,7 y 1,4 puntos: no es un dato de un solo mes. Los datos muestran una tasa mayor para la empresa mediana, pero no explican por qué: puede reflejar riesgo percibido, volumen o poder de negociación. Lo que sí se puede medir es cuánto cambia según banco y plazo, y eso es lo que se negocia.

Pulso del mercado · información para cotizar: cada banco

Tasa a empresa grande y a empresa mediana: dónde está cada banco



Tasa efectiva anual ponderada por monto desembolsado, abril a junio de 2025, bancos ordenados por volumen. Línea punteada: tasa a empresa mediana del total de bancos analizados (sin Davivienda) (13,05%).

Comparativo de bancos, ordenados por volumen

Bancolombia

13,09% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	0,0 puntos
Brecha por tamaño	+1,3 puntos
Mora comercial (cierre 2T25)	3,33% (−0,16)
Costo de depósitos (2T25)	4,9%
Desembolsos a plazo (2T25 vs. 2T24)	+11%
Comparaciones en la ventana (n)	63

Occidente

13,31% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	+0,3 puntos
Brecha por tamaño	+1,4 puntos
Mora comercial (cierre 2T25)	3,41% (−0,33)
Costo de depósitos (2T25)	6,4%
Desembolsos a plazo (2T25 vs. 2T24)	−1%
Comparaciones en la ventana (n)	45

BBVA

12,75% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	−0,3 puntos
Brecha por tamaño	+0,6 puntos
Mora comercial (cierre 2T25)	1,17% (−0,01)
Costo de depósitos (2T25)	6,8%
Desembolsos a plazo (2T25 vs. 2T24)	+31%
Comparaciones en la ventana (n)	44

Banco de Bogotá

12,90% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	−0,1 puntos
Brecha por tamaño	+0,7 puntos
Mora comercial (cierre 2T25)	3,88% (+0,08)
Costo de depósitos (2T25)	6,6%
Desembolsos a plazo (2T25 vs. 2T24)	−10%
Comparaciones en la ventana (n)	62

Davivienda* (sin brecha comparable*)

13,94% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	+0,9 puntos
Brecha por tamaño	no comparable*
Mora comercial (cierre 2T25)	5,42% (−0,29)
Costo de depósitos (2T25)	6,4%
Desembolsos a plazo (2T25 vs. 2T24)	+41%
Comparaciones en la ventana (n)	58

Popular (muestra pequeña)

12,30% tasa a empresa mediana

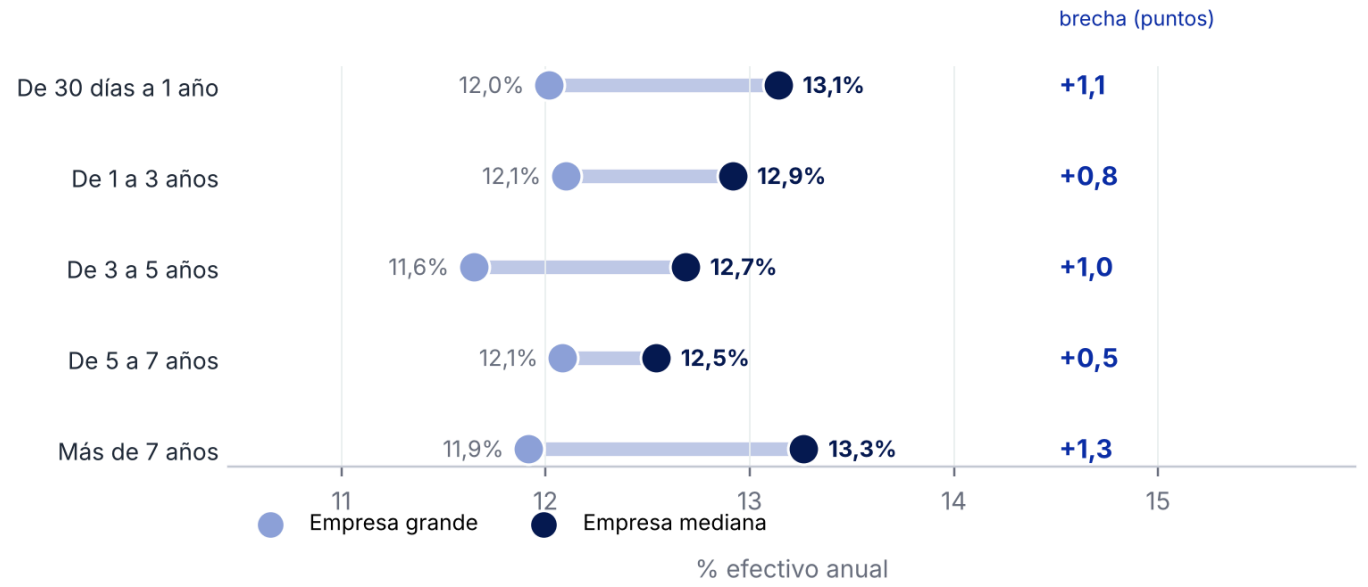
Diferencia vs. tasa agregada	−0,7 puntos
Brecha por tamaño	+0,6 puntos
Mora comercial (cierre 2T25)	1,81% (−0,49)
Costo de depósitos (2T25)	7,0%
Desembolsos a plazo (2T25 vs. 2T24)	−7%
Comparaciones en la ventana (n)	31

† **En el total, muestra pequeña: Itaú** 13,36% a empresa mediana (+0,18 puntos, n=14). **GNB Sudameris** 16,95% a empresa mediana (+3,25 puntos, n=1). Sin mora ni depósitos (n/d); no sirven para comparar bancos.

Diferencia frente a la tasa agregada = tasa del banco menos la del total de bancos analizados (sin Davivienda), mismo periodo. Mora y costo de depósitos: SFC, solo banco en Colombia; entre paréntesis, cambio de la mora frente al trimestre anterior (puntos). *Davivienda: su tasa a empresa grande a 30 días–1 año es atípica (mayor que la de la empresa mediana en ese plazo). Se excluye por regla (ver metodología); incluirlo bajaría la brecha de 1,06 a 0,89 puntos. Popular: 2% del volumen y 31 comparaciones en la ventana; lea sus cifras como indicativas. Úsela para cotizar, no para calificar bancos: son tasas observadas, no ofertas; la mora no explica por sí sola la tasa; la menor tasa agregada no es necesariamente la más conveniente para una operación.

Pulso del mercado · plazo y referencia

A. Plazo: una decisión de estructura



Ventana: abril a junio de 2025. Total sin Davivienda. Los plazos de más de 3 años tienen menos datos (78, 32, 32 comparaciones): léalos como indicativos. El 68% del monto prestado es a menos de 1 año. Tasas del conjunto pareado (mismo banco, semana y plazo); difieren del promedio simple.

La tasa a empresa mediana varía poco entre plazos

Va de 12,5% a 13,3%.

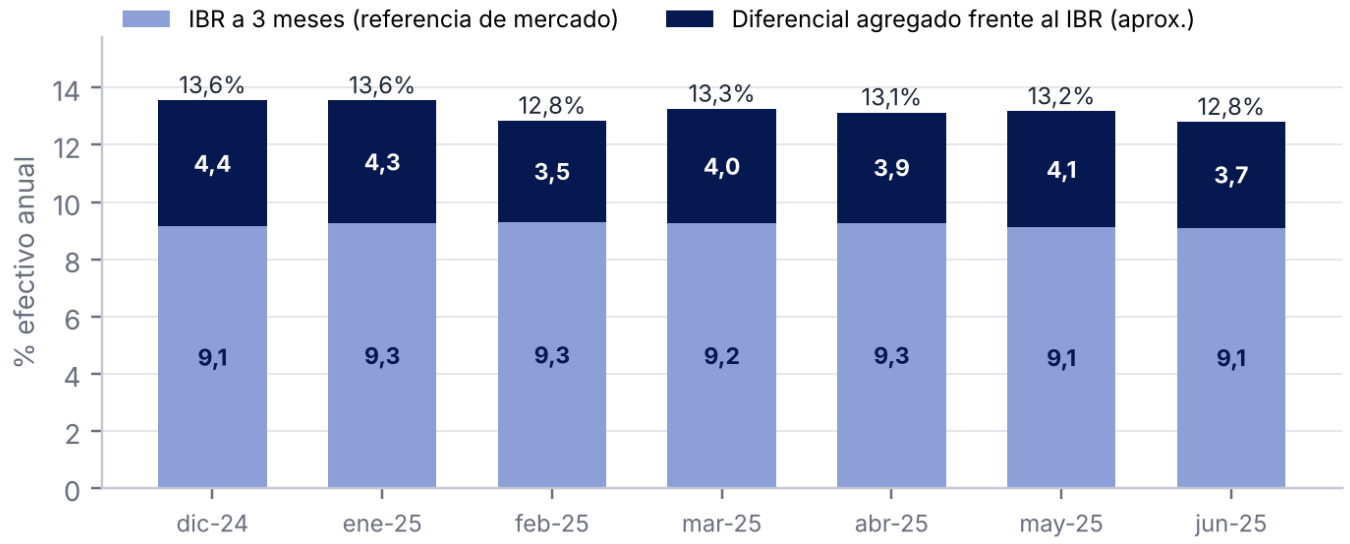
La brecha entre 1 y 3 años

Empresa grande: 12,10% E.A. Empresa mediana: 12,92% E.A. Diferencia: 0,82 puntos.

Frente al periodo anterior

Brecha de 1 a 3 años: 1,09 puntos antes, 0,82 ahora. Plazo y estructura deben responder al flujo de caja.

B. IBR: una referencia externa



Diferencial agregado = tasa a empresa mediana (SFC) menos IBR a 3 meses en efectivo anual. Es aproximado: mezcla créditos a tasa fija y variable, y la SFC no informa el índice ni el margen de cada contrato.

Qué significa. Entre dic-24 y jun-25 la tasa a empresa mediana subió -0,76 puntos y el IBR -0,04. En conjunto, el diferencial agregado pasó de 4,4 a 3,7 puntos (comparación agregada). Si su crédito está atado al IBR, el margen es lo que se pacta; si es a tasa fija, compare la tasa total.

La serie en el tiempo y decisión empresarial

La serie trimestral hasta esta edición

Trimestre	Tasa empresa grande	Tasa empresa mediana	Brecha (puntos)	IBR 3 meses (EA)
1T24	15,65%	16,88%	+1,23	12,27%
2T24	14,90%	15,76%	+0,86	11,31%
3T24	14,05%	14,95%	+0,90	10,26%
4T24	12,71%	13,80%	+1,09	9,32%
1T25	12,24%	13,18%	+0,94	9,27%
2T25	**11,99%**	**13,05%**	**+1,06**	**9,16%**

Total sin Davivienda, crédito comercial ordinario a más de 30 días. Cada fila es una edición del archivo histórico.

Mora comercial y costo de depósitos, por banco

Banco	Mora comercial (cierre)	Cambio vs. trim. anterior (pp)	Costo de depósitos	Tasa empresa mediana menos depósitos
Bancolombia	3,33%	−0,16	4,9%	+8,2
Occidente	3,41%	−0,33	6,4%	+6,9
BBVA	1,17%	−0,01	6,8%	+5,9
Banco de Bogotá	3,88%	+0,08	6,6%	+6,3
Davivienda	5,42%	−0,29	6,4%	+7,6
Popular	1,81%	−0,49	7,0%	+5,3

Mora = cartera comercial vencida a más de 30 días sobre cartera comercial bruta, solo el banco en Colombia (SFC, datos abiertos). Costo de depósitos = gasto de intereses de depósitos del trimestre anualizado sobre saldo promedio (cálculo OCP con estados financieros SFC). Pueden diferir de las cifras consolidadas que publica cada banco. La diferencia de tasa es indicativa, no es margen neto.

Lo que podemos observar

- Brecha por tamaño: 1,06 puntos (mismo banco, semana, modalidad y plazo).
- Diferencia entre el banco de tasa a empresa mediana más alta y más baja: 1,00 puntos.
- Brecha a 1–3 años: 0,82 puntos.
- Mora comercial al cierre: de 1,17% (BBVA) a 5,42% (Davivienda).

Lo que no podemos concluir (hipótesis no probadas)

- La brecha de 1 a 3 años podría reflejar que la empresa grande accede a líneas, garantías o productos que la empresa mediana no tiene. No se mide.
- Apetito: los que crecieron 10% o más en desembolsos a plazo (Bancolombia, BBVA, Davivienda*) podrían estar buscando clientes nuevos. Los datos muestran volumen, no intención.
- Una tasa más alta en un banco con más mora podría reflejar riesgo o una cartera de otro tipo. Con seis bancos no se puede separar.

Qué puede decidir

Externo: monitorear y anticipar

- IBR y condiciones monetarias son externos a la empresa.
- Revise si su deuda es fija o variable.

Negociable: comparar, cotizar, negociar

- Cotice con 3 bancos o más, mismo monto y plazo.
- Compare margen sobre el IBR y costo total (comisiones, seguros).
- Pregunte qué garantías o productos cambian la oferta, y su costo.

Gestionable: preparar su posición

- Defina monto, plazo y amortización según el flujo de caja que atenderá la deuda.
- Revise condiciones cuando cambien el IBR o su situación financiera.

Fuentes y límites. SFC (tasas efectivas anuales ponderadas por monto desembolsado y mora), Banco de la República (IBR) y estados financieros de los bancos (costo de depósitos). Se comparan créditos del mismo banco, semana, modalidad comercial ordinaria y plazo; se excluyen tasas en cero, plazos de tarjeta y "hasta 30 días". 1) Son tasas observadas, no ofertas. 2) No incluyen comisiones, seguros ni garantías. 3) El costo de depósitos no es todo el fondeo del banco. 4) Las diferencias entre bancos pueden venir de riesgo, producto y composición de cartera. 5) Con seis bancos, las relaciones son pistas, no reglas.

Quiénes somos

Óptimo Capital Partners

Somos una boutique de banca de inversión especializada en deuda estructurada. Hablamos el idioma de los bancos y apoyamos a las empresas que impulsan el crecimiento de Colombia.

Entender el mercado es el primer paso. Estructurar la deuda que su flujo de caja sostiene es la decisión.

Qué hacemos

Transacciones de deuda corporativa

- Optimización de deuda.
- Reperfilamiento de deuda.
- Deuda para crecimiento y expansión.
- Deuda fuera de balance.

Project finance

- Modelos financieros bancables.
- Estructuras de deuda para proyectos que se pagan con su flujo.
- Acompañamiento hasta el cierre financiero.

Valoración de empresas y evaluación financiera de proyectos

- Valoración de empresas.
- Factibilidad de proyectos y planes de negocio.
- Debida diligencia financiera.
- Dictámenes técnico-financieros.

Cómo le ayudamos a usar este informe

1. Entender dónde está

Comparamos la tasa de su empresa con lo que observa el mercado, por banco, plazo y tamaño.

2. Preparar la negociación

Ordenamos su información, definimos plazo y monto, y cotizamos con varias entidades en igualdad de condiciones.

3. Negociar y estructurar

Evaluamos alternativas de estructura y acompañamos la negociación para buscar condiciones consistentes con el flujo de caja y las necesidades de la empresa.

Por qué publicamos el Radar de Crédito OCP. Comparar operaciones equivalentes es el primer paso de una buena negociación de crédito. Este informe usa datos públicos de la SFC y del Banco de la República; el análisis y la lectura son de OCP.

¿Su deuda está estructurada de acuerdo con las necesidades y capacidad de su empresa?

En OCP evaluamos alternativas de estructura y acompañamos la negociación para buscar condiciones consistentes con el flujo de caja y las necesidades de su empresa.

Óptimo Capital Partners · Radar de Crédito OCP

CORREO
jftrujillo@optimocapital.co

TELÉFONO
+57 314 632 89 93

SITIO WEB
optimocapital.co

Este informe es de referencia y no constituye asesoría de crédito, oferta ni recomendación de entidad. Las tasas SFC son operaciones reportadas y ponderadas, no una cotización para una empresa en particular. Óptimo Capital Partners opera a través de Bonanza Capital S.A.S.