ÓPTIMO CAPITAL PARTNERS

1T 2026: 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

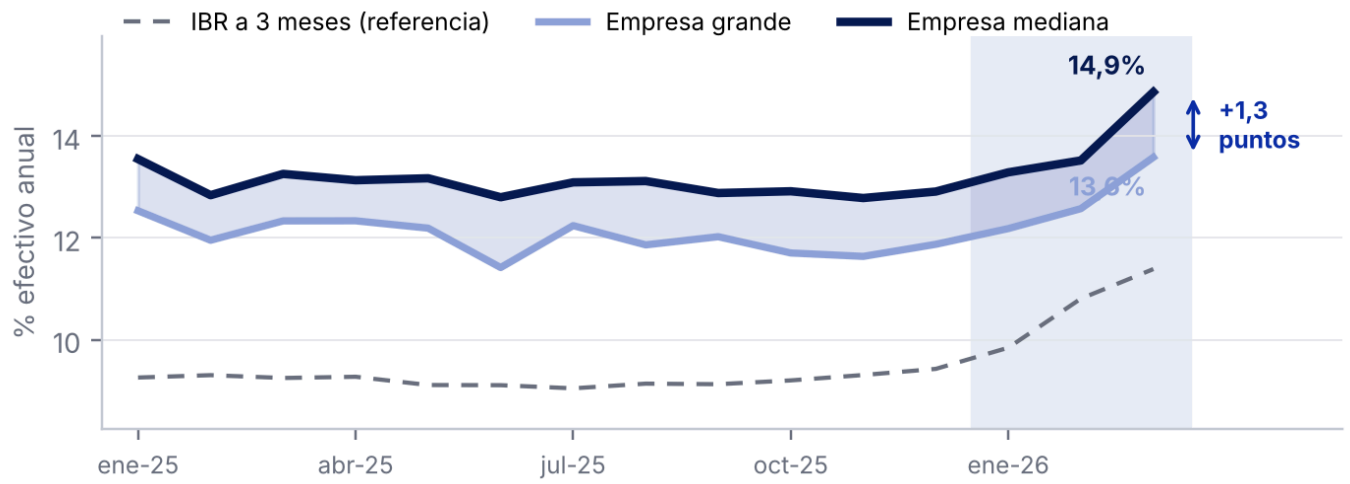
El crédito no tiene un precio único. ¿Qué puede hacer su empresa frente a esas diferencias?

Crédito comercial ordinario en bancos · enero a marzo de 2026

12,72%
tasa observada, empresa grande (efectiva anual, enero a marzo de 2026)

13,81%
tasa observada, empresa mediana (efectiva anual, enero a marzo de 2026)

+1,09 puntos
diferencia entre empresa mediana y empresa grande, con el mismo banco, tipo de crédito y plazo. Saldo constante, sin amortización: ≈ $55 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 1,09 puntos porcentuales mayor
En 92% 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 Entre bancos también hay diferencia
Entre los cinco bancos con datos completos, la tasa a empresa mediana va de 13,45% (Banco de Bogotá) a 14,93% (Occidente): 1,48 puntos. La brecha por tamaño en enero a marzo de 2026 fue 1,09.

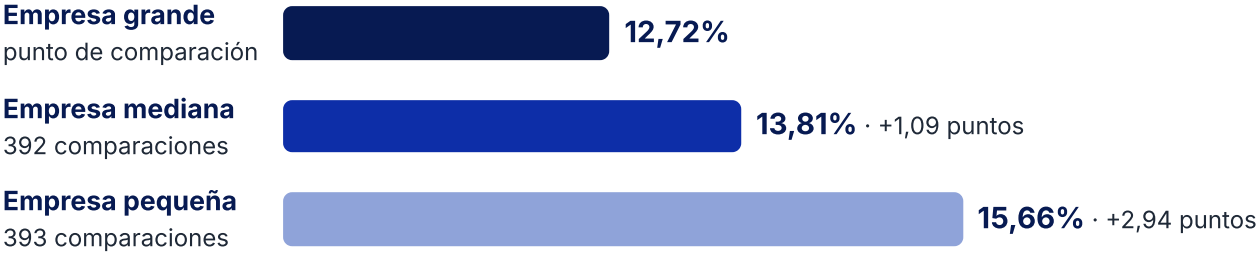
3 De 1 a 3 años es donde más se nota
La brecha es 1,95 puntos, frente a 0,89 en créditos de 30 días a 1 año. La tasa a empresa grande es 11,74% en ese plazo; a empresa mediana, 13,69%.

4 Mora y tasa por banco
BBVA tiene la menor mora comercial (1,6%) y una tasa a empresa mediana de 14,1%; Banco de Bogotá, con la mayor (3,6%), registra 13,4%. No hay una relación uniforme entre mora y tasa: la mora mide toda la cartera, la tasa solo los desembolsos nuevos.

Cómo se compara. Comparación pareada: mismo banco, semana, tipo de crédito y plazo. Cortes: tasas, enero a marzo de 2026; mora, marzo; costo de depósitos, 31 de marzo de 2026.

Pulso del mercado · ¿Dónde está su empresa?

1. Tasas observadas según tamaño de empresa



Tasa efectiva anual en crédito comercial ordinario, enero a marzo de 2026, 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 enero a marzo de 2026, la tasa a empresa mediana superó en 1,09 puntos la de empresa grande y la de empresa pequeña en 2,94 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

$22 millones · por la brecha por tamaño

$30 millones · por banco: tasa más alta vs. más baja

$5.000 millones
deuda de referencia

$55 millones · por la brecha por tamaño

$74 millones · por banco: tasa más alta vs. más baja

$10.000 millones
deuda de referencia

$109 millones · por la brecha por tamaño

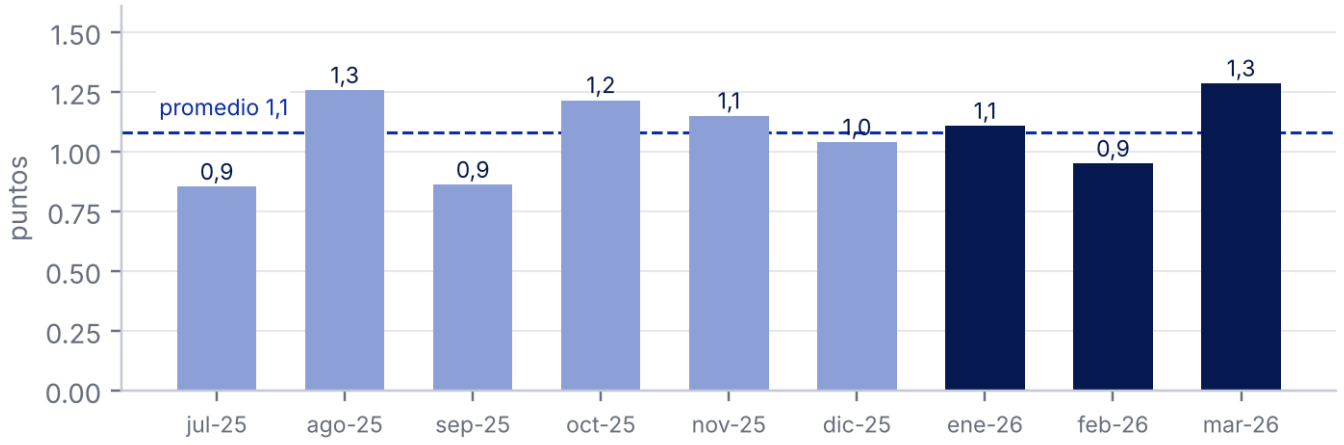
$148 millones · por banco: tasa más alta vs. más baja

Cálculo sobre saldo constante, tasa de la empresa mediana frente a la empresa grande en el mismo banco (1,09 puntos), y diferencia entre el banco con la tasa a empresa mediana más alta (Occidente, 14,93%) y la más baja (Banco de Bogotá, 13,45%) entre cinco bancos, en enero a marzo de 2026. 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

1,14	1,09	−0,05
puntos de brecha en el periodo anterior	puntos de brecha en este periodo	puntos de cambio

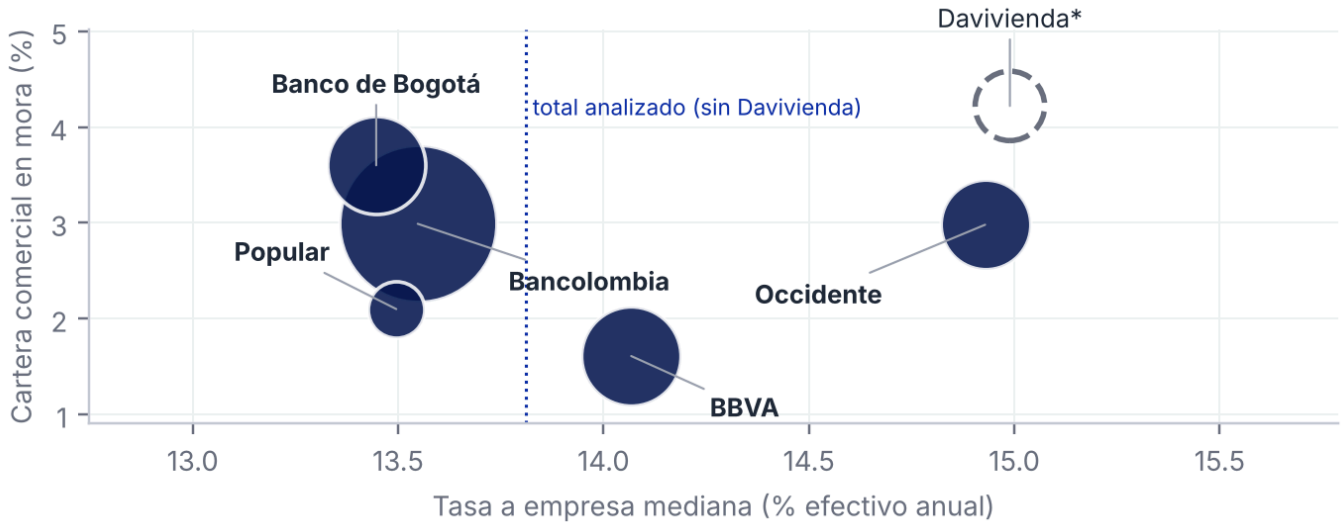


Diferencia entre la tasa a empresa mediana y a empresa grande, total sin Davivienda; cada barra es un mes individual (no un promedio móvil). Barras oscuras: esta edición.

Cómo leerlo. Desde julio de 2025 la brecha mensual ha estado entre 0,9 y 1,3 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 mediana y mora: dónde está cada banco



Tamaño del círculo = volumen desembolsado a plazo en enero a marzo de 2026. Mora comercial a marzo. Línea punteada: tasa a empresa mediana del total de bancos analizados (sin Davivienda) (13,81%). La mora mide toda la cartera comercial existente; la tasa, solo los desembolsos nuevos.

Comparativo de bancos, ordenados por volumen

Bancolombia

13,55% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	**−0,3 puntos**
Brecha por tamaño	**+1,2 puntos**
Mora comercial (marzo)	**2,99% (−0,04)**
Desembolsos a plazo (1T26 vs. 1T25)	**+23%**

BBVA

14,07% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	**+0,3 puntos**
Brecha por tamaño	**+1,0 puntos**
Mora comercial (marzo)	**1,61% (+0,47)**
Desembolsos a plazo (1T26 vs. 1T25)	**−5%**

Banco de Bogotá

13,45% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	**−0,4 puntos**
Brecha por tamaño	**+0,6 puntos**
Mora comercial (marzo)	**3,60% (+0,14)**
Desembolsos a plazo (1T26 vs. 1T25)	**+11%**

Occidente

14,93% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	**+1,1 puntos**
Brecha por tamaño	**+1,3 puntos**
Mora comercial (marzo)	**2,98% (−0,02)**
Desembolsos a plazo (1T26 vs. 1T25)	**+19%**

Davivienda*

sin brecha comparable*

14,99% tasa a empresa mediana

Diferencia vs. tasa agregada	**+1,2 puntos**
Brecha por tamaño	**no comparable***
Mora comercial (marzo)	**4,22% (−0,34)**
Desembolsos a plazo (1T26 vs. 1T25)	**+3%**

Popular

muestra pequeña

13,50% tasa a empresa mediana

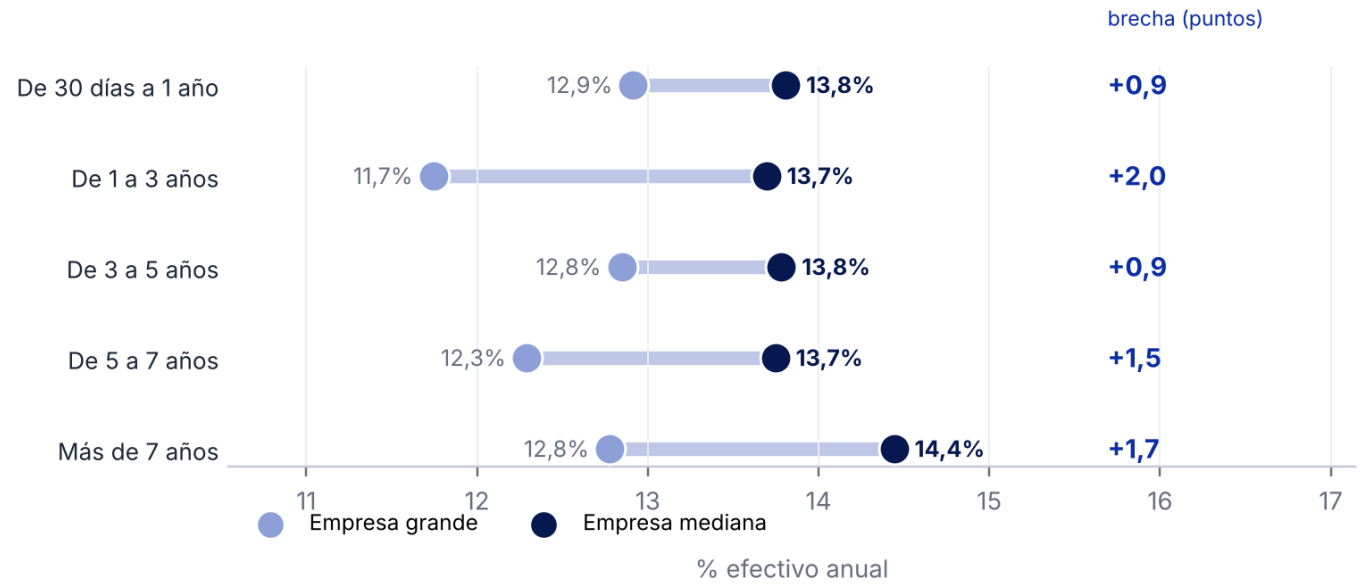
Diferencia vs. tasa agregada	**−0,3 puntos**
Brecha por tamaño	**+0,5 puntos**
Mora comercial (marzo)	**2,10% (+0,05)**
Desembolsos a plazo (1T26 vs. 1T25)	**−35%**

† **En el total, muestra pequeña: Itaú** 12,81% a empresa mediana (−0,70 puntos, n=8). **GNB Sudameris** 15,08% a empresa mediana (+1,09 puntos, n=6). 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 entre paréntesis: cambio frente a diciembre. *Davivienda: su tasa a empresa grande a 30 días–1 año es atípica (cerca de 19,6% frente a 13% en otros bancos). Se excluye por regla (ver metodología); incluirlo bajaría la brecha de 1,09 a 0,93 puntos. Popular: 2% del volumen y 25 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: enero a marzo de 2026. Total sin Davivienda. Los plazos de más de 3 años tienen menos datos (66, 31, 40 comparaciones): léalos como indicativos. El 73% 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 13,7% a 14,4%.

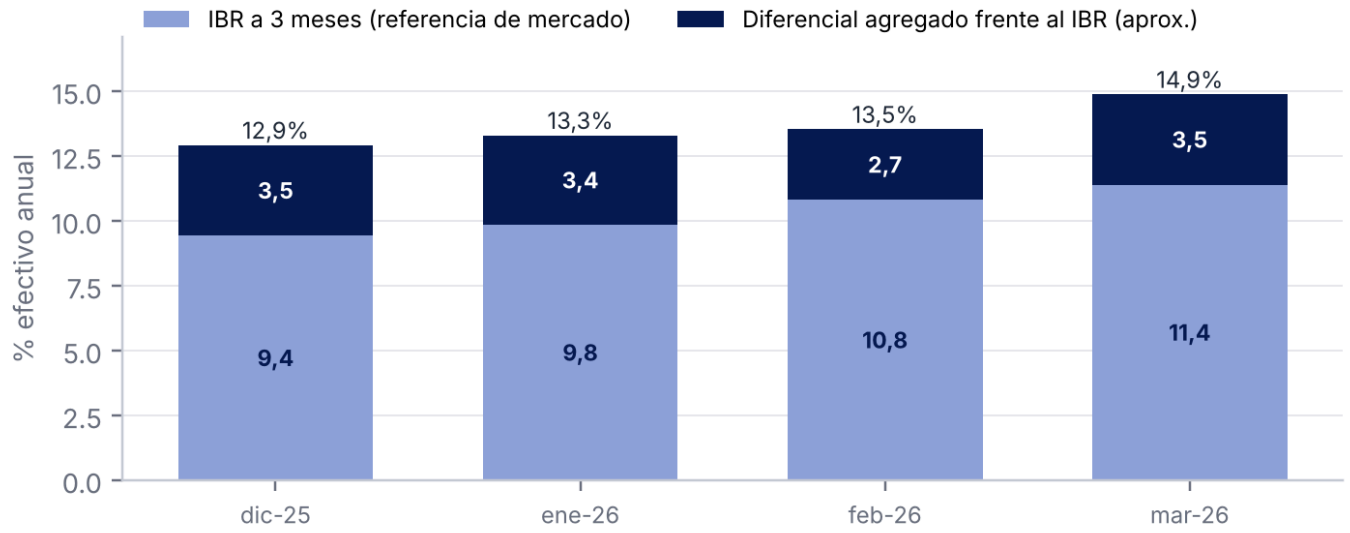
La brecha es mayor entre 1 y 3 años

Empresa grande: 11,74% E.A. Empresa mediana: 13,69% E.A. Diferencia: 1,95 puntos.

Frente al periodo anterior

Brecha de 1 a 3 años: 1,90 puntos antes, 1,95 ahora. Plazo y estructura deben responder al flujo de caja.

B. IBR: una referencia externa

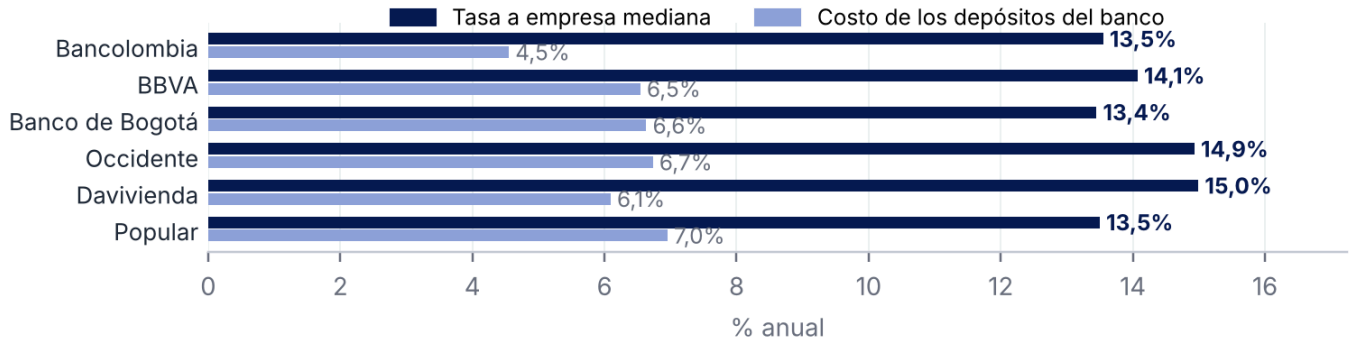


Diferencial agregado = tasa a empresa mediana (SFC) menos IBR a 3 meses en efectivo anual. Es aproximado: mezcla créditos a tasa fija y variable, y la SFC no informa el índice ni el margen de cada contrato.

Qué significa. Entre dic-25 y mar-26 la tasa a empresa mediana subió 1,96 puntos y el IBR 1,96. El diferencial agregado se mantuvo cerca de 3,5 puntos: en esta comparación agregada, la tasa a empresa mediana y el IBR subieron de forma similar; eso no permite atribuir el cambio de cada crédito solo a la referencia. Si su crédito está atado al IBR, el margen es lo que se pacta; si es a tasa fija, compare la tasa total.

Costo de depósitos (exploración) y radar de negociación

Exploración: ¿qué se observa del costo de depósitos y qué no se puede concluir?



Indicador exploratorio: no explica el precio del crédito. Costo contable de depósitos al 31 de marzo de 2026, gasto de intereses de depósitos del trimestre anualizado sobre saldo promedio, calculado por OCP con estados financieros SFC (solo banco en Colombia); tasa a empresa mediana de enero a marzo de 2026. Diferencia en puntos: indicativa. No es el margen financiero neto del banco ni explica la tasa comercial.

Banco	Tasa a empresa mediana	Costo depósitos	Diferencia	Cambio tasa vs. trim. ant.	Cambio costo vs. trim. ant.
Bancolombia	13,55%	4,55%	+9,0	+0,79	+0,10
BBVA	14,07%	6,54%	+7,5	+0,97	+0,05
Banco de Bogotá	13,45%	6,63%	+6,8	+0,85	+0,08
Occidente	14,93%	6,73%	+8,2	+1,72	+0,30
Davivienda	14,99%	6,09%	+8,9	+1,06	+0,09
Popular	13,50%	6,95%	+6,5	+1,68	+0,10

Lo que podemos observar

- Brecha por tamaño (mismo banco, fecha y plazo): 1,09 puntos.
- Diferencia entre el banco de tasa a empresa mediana más alta y más baja: 1,48 puntos.
- Brecha a 1–3 años: 1,95 puntos.
- Costo de depósitos entre 6,1% y 7,0% en 5 bancos, con tasas a empresa mediana de 13,4% a 15,0%.

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, Banco de Bogotá, Occidente) 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.

Decisión empresarial y radar de negociación

Externo: monitorear y anticipar

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

Radar de negociación: antes de comprometerse

- Cotice con 3 bancos o más, mismo monto y plazo.
- Si está indexado al IBR, pida margen contractual y revisión; si es tasa fija, compare tasa efectiva y costo total.
- 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, mora y provisiones), 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.