



El Nuevo Mapa del Sector Automotor Colombiano

Puntos principales

- La recuperación del mercado se consolidó y ganó profundidad en 2026. A agosto, las ventas de vehículos nuevos crecieron 42,2% anual, apoyadas en una mayor oferta, el fortalecimiento de la demanda y la apreciación del peso.
- La electrificación dejó de ser un nicho para convertirse en un eje estructural del sector. Los vehículos híbridos y eléctricos representan 45,5% de las ventas. Colombia tiene la segunda mayor penetración de la región y ocupa el tercer lugar por volumen, detrás de Brasil y México.
- El mapa competitivo está cambiando rápidamente. Las marcas chinas duplicaron sus ventas y elevaron su participación de aproximadamente a 17,6%, mientras Tesla alcanzó 6,5% del mercado.
- La infraestructura avanza a menor velocidad que la adopción tecnológica. La red pública continúa concentrada en las principales ciudades, mientras las restricciones técnicas y administrativas en propiedad horizontal dificultan la carga residencial.
- El mercado alcanzaría un máximo reciente en 2026 antes de normalizarse en 2027. Se proyectan 325.000 unidades vendidas en 2026, un crecimiento de 27,7%, impulsado por tasa de cambio, inventarios, descuentos y el Salón del Automóvil. Para 2027, se estiman 285.000 unidades, una corrección de 12,3%.

Septiembre 2026

Dirección de Investigaciones
Económicas, Sectoriales y de
Mercados

Laura Natalia Capacho Camacho
Líder de este informe

Analista Comercio y automotriz
lcapacho@Bancolombia.com.co

Isabela Correa Martínez

Analista de consumo y turismo
isacor@Bancolombia.com.co

Laura Sofía Ramos Ramírez

Analista servicios empresas y
personas
lsramos@Bancolombia.com.co

Paolo Betancur Montoya

Gerente comercio, consumo y
servicios
pabetanc@Bancolombia.com.co

Laura Clavijo Muñoz

Directora
laclavij@bancolombia.com.co

El mercado automotor acelera y redefine su mapa competitivo

Las marcas emergentes desafían el liderazgo tradicional

La recuperación del mercado automotor colombiano se acelera durante 2026. En el acumulado a agosto, las ventas de vehículos nuevos crecieron 42,2% anual, superando ampliamente el avance de 26,7% de un año atrás. Este repunte no solo se refleja en la tasa de crecimiento, sino también en la escala alcanzada: el promedio mensual de ventas se sitúa en 26.700 unidades, por encima de las 20.000 unidades observadas antes de la pandemia y de las cerca de 15.000 registradas en los años de menor demanda. El mayor volumen confirma que el mercado atraviesa una fase de expansión más profunda, favorecida por el fortalecimiento de la demanda, la creciente adopción de nuevas tecnologías y la recomposición de la oferta. No obstante, su evolución seguirá condicionada por las condiciones financieras, la tasa de cambio y la confianza de los hogares.

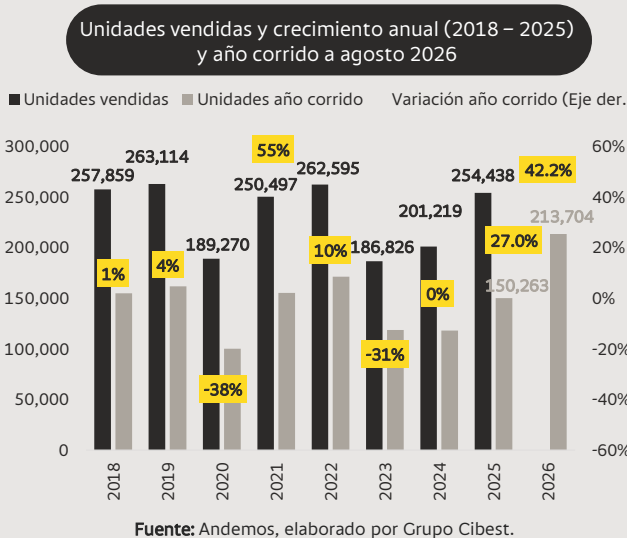
En este contexto, **el tipo de cambio y las tasas de interés generan efectos contrapuestos.** Durante 2026, la tasa de cambio ha mantenido una tendencia de apreciación que sitúa la TRM alrededor de COP3.500 en el promedio de los últimos cuatro meses. Estos niveles favorecen al mercado al reducir el costo en pesos de los vehículos, autopartes e insumos importados, lo que amplía el margen para contener precios, ofrecer descuentos o mejorar las condiciones comerciales. Este impulso contrasta con unas condiciones de financiación menos favorables: la tasa promedio de créditos de vehículos se ubica en 20,7%, frente al 18,8% de 2025. Este aumento encarece las cuotas y limita la capacidad de compra, especialmente en los segmentos más sensibles al crédito.

El crecimiento ha estado acompañado de una fuerte redistribución de las ventas entre marcas, en la que nuevos

competidores ganan espacio frente a fabricantes tradicionales. Al corte de agosto, las marcas de origen chino comercializaron cerca de 32 mil vehículos en Colombia, más del doble que un año atrás, y elevaron su participación de cerca de 12,5% a 17,6%. El avance no está concentrado en un solo fabricante: BYD, Foton, Chery, JAC, Dongfeng, MG y JMC se encuentran entre los principales jugadores, mientras Deepal, GAC, Geely, Jetour, Zeekr y Xpeng amplían progresivamente la oferta. Sobresalen BYD, con 3,8% del mercado, y Chery y Dongfeng , que ganaron 1,3 pp y 0,8 pp, respectivamente, y vendieron en conjunto más de 5.000 unidades. Esta expansión coincide con la pérdida de participación frente a niveles históricos de algunas marcas tradicionales, como Renault, Chevrolet, Toyota y Mazda.

Frente a otros mercados latinoamericanos, Colombia se encuentra en una posición intermedia en penetración de marcas chinas. Su participación de 17,6% es similar a la de México, donde estas marcas concentraron 17% de las ventas durante el primer semestre de 2026, pero permanece por debajo de Chile, con 36,8% a junio, y de Ecuador, que alcanzó 56,3% a julio. Perú también presenta una participación elevada, estimada en cerca de 34%, mientras que en Uruguay la presencia china es particularmente fuerte en automóviles y vehículos eléctricos. Estas diferencias sugieren que la penetración avanza con mayor rapidez en mercados con mayor apertura comercial, redes de distribución consolidadas y una oferta amplia en precios, segmentos y tecnologías.

El cambio más disruptivo en Colombia, sin embargo, ha sido la irrupción de Tesla. La marca pasó de vender 13 unidades en enero a superar las 2.000 unidades mensuales entre marzo y junio. Con lo cual, ya representa cerca del 6,6% del



Desempeño por marcas y composición de mercado (unidades vendidas; var. % anual y % part.)

Marcas	2025 (ene-ago)	2026 (ene-ago)	Var. % anual	% Part. 2026	% Part. Histórico
Kia	19,625	28,115	43.3%	13.2%	8.9%
Renault	19,567	21,293	8.8%	10.0%	17.2%
Toyota	17,033	18,960	11.3%	8.9%	9.5%
Chevrolet	12,600	15,833	25.7%	7.4%	13.7%
Mazda	13,505	15,299	13.3%	7.2%	8.5%
Tesla	9	14,126	156855.6%	6.6%	0.0%
Suzuki	7,646	11,708	53.1%	5.5%	5.4%
Nissan	8,164	9,413	15.3%	4.4%	6.3%
Hyundai	6,948	9,143	31.6%	4.3%	2.9%
Volkswagen	6,018	8,383	39.3%	3.9%	4.8%
Byd	5,795	8,137	40.4%	3.8%	1.2%
Ford	4,505	6,025	33.7%	2.8%	3.3%
Total	150,263	213,704	42.2%		

Fuente: Andemos, elaborado por Grupo Cibest.

Colombia acelera su transición hacia la electrificación

La adopción de nuevas tecnologías avanza más rápido que la infraestructura

mercado y se ubica como la sexta marca más vendida del país. Al sumar Tesla a los fabricantes chinos, estos nuevos competidores concentraron aproximadamente 24,1% de las ventas nacionales. En otras palabras, cerca de uno de cada cuatro vehículos nuevos vendidos en Colombia ya corresponde a una marca china o a Tesla.

Esta expansión combina estrategias de entrada diferentes. BYD y otros fabricantes chinos se apoyan en concesionarios, cobertura territorial, talleres, inventarios de repuestos y portafolios que incluyen eléctricos, híbridos y vehículos de combustión. Tesla, en cambio, utiliza un modelo de venta directa, una oferta concentrada en pocos modelos y una experiencia principalmente digital, complementada por una red propia de servicio todavía en desarrollo. Ambas aproximaciones están ampliando el mercado objetivo más allá de los compradores de nicho o de lujo y compiten cada vez más por consumidores de gama media y media-alta, lo que presiona a las marcas tradicionales a revisar precios, tecnología, equipamiento, financiación, experiencia de compra y servicio posventa.

La recuperación del sector también está acompañada por un cambio acelerado en la composición de las ventas. Los vehículos híbridos y eléctricos representaron 45,5% del mercado colombiano a agosto de 2026, 11 puntos porcentuales más que el 34,5% registrado en 2025 y muy por encima del promedio regional de 17,5%. Colombia ocupa así el segundo lugar en penetración entre los países analizados, ligeramente por debajo de Uruguay con 46,9%, y supera ampliamente a Ecuador con 25,4%, Chile con 18,8%, Brasil con 18,1%, y México con 12,5%.

Colombia también combina esta elevada participación con una escala relevante. Sus 83.447 unidades electrificadas la

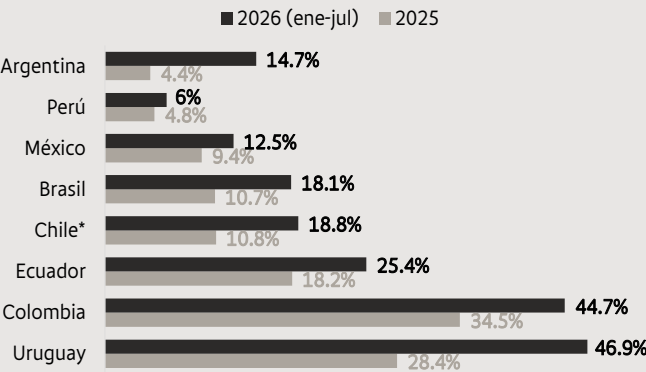
ubican como el tercer mercado latinoamericano por volumen, detrás de Brasil y México. Por tanto, los híbridos y eléctricos ya no constituyen un segmento marginal, sino uno de los principales motores de transformación del mercado nacional. Este comportamiento ha sido favorecido por la ampliación de la oferta, la entrada de nuevos competidores, los incentivos regulatorios y la apreciación del peso, que ha mejorado la competitividad de los vehículos importados.

Por tecnologías, la transición colombiana continúa liderada por los híbridos no enchufables, aunque los eléctricos puros ganan terreno rápidamente. Los HEV concentraron el 29% de ventas totales a julio, frente al 24,7% de 2025, la participación más alta entre los mercados comparados. No obstante, esta categoría agrupa híbridos completos y ligeros, pese a sus diferencias en capacidad de propulsión eléctrica. Los BEV, por su parte, aumentaron su cuota de 7,8% en 2025 a 15,8% en 2026, el segundo registro más alto de la región después de Uruguay (33,4%), y muy superior a Brasil y México.

En contraste, aunque en 2025 las ventas de PHEV representaron 1,9% del mercado, no se reportan cifras oficiales para Colombia en 2026. Esta ausencia debe interpretarse como una discontinuidad de información o clasificación y no como la desaparición del segmento. En conjunto, **los datos muestran una transición de doble vía en el país:** los híbridos siguen facilitando la adopción al no requerir infraestructura de carga, mientras los eléctricos puros avanzan con rapidez y profundizan la transformación tecnológica del mercado.

El rápido crecimiento de los eléctricos contrasta con el desarrollo todavía limitado de la infraestructura. La última

Participación de híbridos y eléctricos en las ventas totales de vehículos (%)



*Para Chile la participación corresponde al periodo enero a junio de 2026
Fuente: ALADDA, elaborado por Grupo Cibest.

Participación de híbridos y eléctricos por tecnologías en las ventas totales 2026 (ene-jul) (%)

País	BEV	HEV	PHEV	Total HyE
Uruguay	33.4%	9.8%	3.7%	21,368
Colombia	15.8%	29.0%	NA	83,447
Ecuador	6.8%	14.7%	3.8%	23,597
Chile*	3.4%	12.6%	2.8%	30,322
Brasil	6.9%	5.6%	5.6%	308,468
México	1.9%	8.5%	2.1%	112,762
Perú	0.4%	5.0%	0.6%	9,709
Argentina	1.3%	10.2%	3.1%	49,299

BEV: Vehículos eléctrico de batería, HEV: Vehículos híbridos no enchufables, PHEV: Vehículos híbridos enchufables
*Para Chile la participación corresponde al periodo enero a junio de 2026
Fuente: ALADDA, elaborado por Grupo Cibest.

Colombia acelera su transición hacia la electrificación

La adopción de nuevas tecnologías avanza más rápido que la infraestructura

cifra oficial disponible, de octubre de 2025, contabiliza 229 estaciones públicas, 401 cargadores y 746 conectores, concentrados principalmente en Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca. Esta cobertura resulta insuficiente frente al rápido aumento de los vehículos eléctricos e híbridos en circulación y mantiene brechas importantes en ciudades intermedias, zonas rurales y corredores intermunicipales. Aunque la regulación reciente avanza hacia la estandarización de conectores y la consulta en tiempo real de disponibilidad y tarifas, el reto no es solo ampliar la red, sino garantizar cargadores rápidos, interoperables, confiables y mejor distribuidos en el territorio.

Las diferencias frente a los países más cercanos en penetración reflejan estrategias de transición distintas. Uruguay supera ligeramente a Colombia porque su mercado electrificado está más orientado hacia los eléctricos puros, que representan 33,4% de las ventas, frente al 15,8% en Colombia, y cuenta con una red nacional de más de 450 puntos de carga coordinada por UTE, la empresa pública estatal encargada de la generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica en Uruguay. Esta red opera con estándares comunes y ofrece información centralizada sobre ubicación, potencia y disponibilidad de los cargadores.

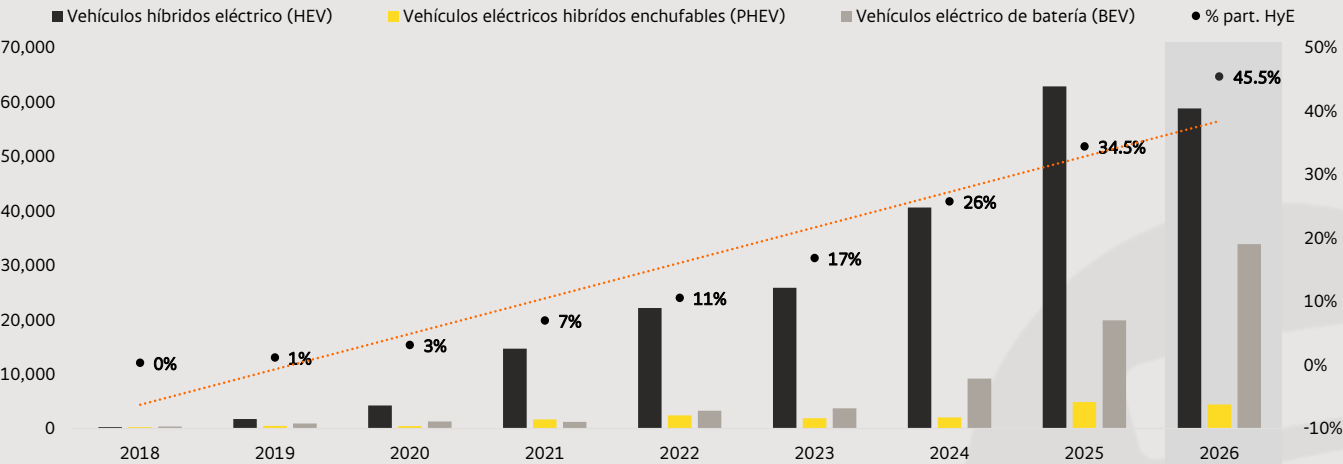
Colombia, en cambio, alcanza una participación total similar gracias al mayor peso de los híbridos no enchufables, mientras la infraestructura pública permanece fragmentada y concentrada en las principales ciudades. Ecuador se ubica por debajo, con 25,4% del mercado, debido a que su transición es más reciente y todavía está liderada por los híbridos. No obstante, la exoneración del impuesto a la

propiedad para eléctricos puros, la reducción de los costos de matrícula y la creciente oferta de marcas chinas están acelerando su adopción. En infraestructura de carga, Ecuador parece estar más rezagado y menos centralizado. En este sentido, el reto para Colombia no es únicamente sostener el crecimiento agregado de los electrificados, sino avanzar hacia una mayor participación de tecnologías de cero emisiones respaldada por una red de carga más integrada, confiable y territorialmente equilibrada.

En este sentido, la posibilidad de cargar en casa será determinante para ampliar la adopción. En propiedad horizontal, la instalación de cargadores puede requerir autorización de la asamblea de copropietarios cuando interviene zonas comunes, además de evaluaciones sobre capacidad eléctrica, medición individual y seguridad, lo que eleva los tiempos y costos del proceso. Esta barrera también afecta el costo de uso: mientras la carga residencial se ubica entre COP650 y COP890 por kWh en Bogotá, la carga pública puede alcanzar entre COP1.500 y COP1.600 por kWh. Así, quienes no pueden instalar un punto privado dependen de una red pública todavía escasa y enfrentan un costo de energía mayor, lo que reduce parte del ahorro operativo asociado a los vehículos eléctricos.

En conjunto, el mercado automotor colombiano atraviesa una transformación que va más allá de la recuperación de las ventas. La apreciación del peso, la oferta más amplia y la entrada de nuevos competidores han favorecido el crecimiento, mientras la electrificación y el avance de las marcas chinas y Tesla modifican la composición del mercado y elevan la presión sobre precios, tecnología y experiencia de compra.

Vehículos eléctricos e híbridos en Colombia
(unidades; % part. sobre total unidades nuevas)



Fuente: Andemos, elaborado por Grupo Cibest.

De la expansión a la consolidación del mercado

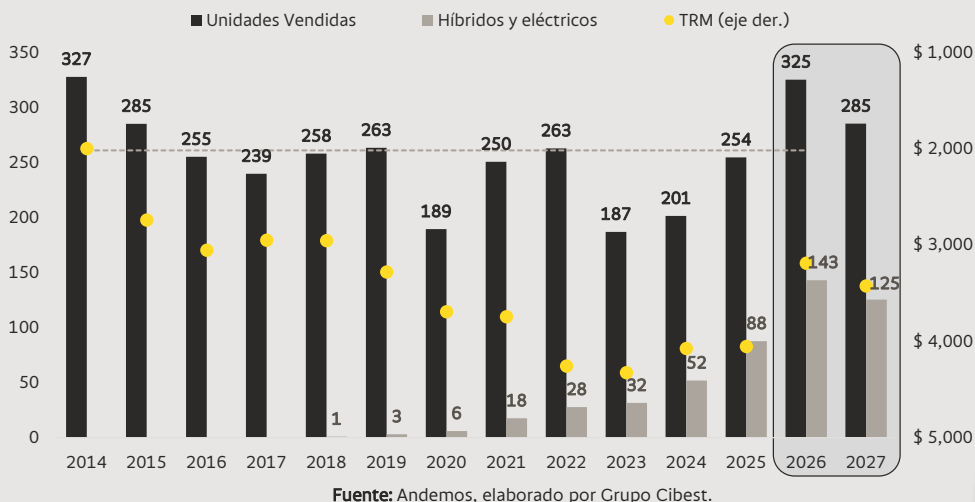
El mercado alcanzaría en 2026 su mayor nivel desde 2014

Sin embargo, la sostenibilidad de este proceso dependerá de que la reducción de los costos de adquisición se acompañe de mejores condiciones de financiación, una red de carga más amplia y confiable, y soluciones que faciliten la carga residencial. Así, Colombia emerge como uno de los mercados más dinámicos y electrificados de América Latina, aunque todavía debe cerrar brechas de infraestructura y acceso para que esta transformación alcance una escala duradera y menos concentrada en determinados segmentos y ciudades.

Proyección 2026-2027: auge excepcional y posterior normalización. La fortaleza de la demanda, apreciación del peso, mayor disponibilidad de inventarios y estrategias agresivas de precios seguirían respaldando las ventas. A esto se sumaría el impulso del Salón del Automóvil, que suele concentrar lanzamientos, promociones y condiciones especiales de financiación, y podría adelantar decisiones de compra hacia el cierre del año. En este contexto, estimamos que **el mercado alcanzará 325.000 unidades vendidas en 2026, un crecimiento anual de 27,7% y el volumen más alto desde 2014.**

Para 2027, anticipamos una normalización hacia 285.000 unidades, equivalente a una contracción de 12,3% anual. Este ajuste respondería principalmente a la elevada base de comparación, una tasa de cambio más alta y una moderación de los descuentos y precios bajos observados durante 2026. Por tanto, la disminución proyectada se entiende como una corrección tras un año excepcional y no como el inicio de un deterioro estructural del sector.

Automóviles nuevos vendidos por año y TRM inversa promedio anual
(unidades en miles, COP)



Estimación base 2026



Híbridos
y eléctricos*

143.000
Var. 63%
Part. 44%



Total vehículos

325.000
Var. 28%

*Incluye vehículos híbridos no enchufables (HEV), vehículos híbridos enchufables (PHEV) y vehículos eléctricos de batería (BEV).

Dirección de Investigaciones Económicas, Sectoriales y de Mercado

Rodrigo Prieto
Vicepresidente de Riesgos

Laura Clavijo
Directora
laclavij@bancolombia.com.co

Investigaciones Económicas

José Luis Mojica
Gerente Macroeconómico
jlmojica@bancolombia.com.co

Héctor Steben Barrios
Especialista Macroeconómico
hsbarrio@bancolombia.com.co

Valentina Cuáqueta
Analista de Banca Central
vaguaque@bancolombia.com.co

María Paula González
Analista Internacional y de Tasa de Cambio
mapgonza@bancolombia.com.co

Manuela Bernal
Analista Regional
maberna@bancolombia.com.co

Camila Caballero
Estudiante en Práctica
cacabal@bancolombia.com.co

Investigaciones Sectoriales

Jhon Fredy Escobar
Gerente Agroindustria
jhescoba@bancolombia.com.co

Óscar Ropero
Analista Agroindustria
oropero@bancolombia.com.co

Santiago Gómez
Auxiliar Administrativo
sgmonsa@bancolombia.com.co

Andrea Atuesta
Gerente Financiero y Gobierno
aatuesta@bancolombia.com.co

Andrés Camilo Miranda
Especialista Financiero y Gobierno
acmirand@bancolombia.com.co

Valentina Cruz
Analista Financiero y Gobierno
valecruz@bancolombia.com

Nicolás Pineda
Gerente Construcción y Recursos Naturales
nipineda@bancolombia.com.co

Mateo Andrés Rivera
Especialista Construcción e Infraestructura
marivera@bancolombia.com.co

Daniel Cárdenas
Analista Energía y Recursos Naturales
daniecar@bancolombia.com.co

María Paula Barco
Analista Construcción
mpbarco@bancolombia.com.co

Paolo Betancur
Gerente Comercio y Consumo
pabetanc@bancolombia.com.co

Laura Natalia Capacho
Analista Comercio
lcapacho@bancolombia.com.co

Isabela Correa
Analítica
isacor@bancolombia.com.co

Laura Sofía Ramos
Analista Comercio
lsramos@bancolombia.com.co

María Sofía Serrano
Estudiante en Práctica
msserran@bancolombia.com.co

Investigaciones de Mercado

Juan Camilo Dauder
Gerente
Análisis de Emisores
jdauder@bancolombia.com.co

Ricardo Andrés Sandoval
Analista Emisores
Petróleo, Gas y Energía Eléctrica
rsandova@bancolombia.com.co

Javier David Villegas
Analista Emisores
Consumo, Inmobiliario, Small Caps
javilleg@bancolombia.com.co

Simón Londoño
Analista Emisores
Construcción y Holdings
silondon@bancolombia.com.co

Juan Andrés Soto
Analista Emisores
Bancos e Instituciones Financieras
juansoto@bancolombia.com.co

Isabella Ríos
Estudiante en Práctica
isari@bancolombia.com.co

Analítica

Arturo Yesid González
Gerente Cuantitativo y de Analítica
arygonza@bancolombia.com.co

Sebastián Ospina
Analítico
sospina@bancolombia.com.co

Edición

Alejandro Quiceno
Editor de Investigaciones
aqrendo@bancolombia.com.co

Juan Esteban Echeverri
Comunicaciones
jueagude@bancolombia.com.co

Condiciones de Uso: Este informe ha sido preparado por la Dirección de Investigaciones Económicas, Sectoriales y de Mercado, un área de investigación y análisis de Bancolombia S.A.. No debe ser distribuido, copiado, vendido o alterado sin la autorización expresa de Bancolombia S.A., ni debe ser utilizado para cualquier fin distinto a servir como material informativo, el cual no constituye una oferta, asesoría financiera o económica, recomendación profesional o personalizada o sugerencia de Bancolombia S.A. para la toma de decisiones de inversión o la realización de cualquier tipo de transacciones o negocios en el mercado público de valores o cualquier otro. El contenido de la presente comunicación o mensaje no constituye una recomendación profesional para realizar inversiones en los términos del artículo 2.40.1.1.2 del Decreto número 2555 de 2010 o las normas que lo modifiquen, sustituyan o complementen. El uso de la información suministrada es de exclusiva responsabilidad de su receptor, por lo que será responsabilidad de cada usuario el análisis que desarrolle y las decisiones que se tomen con base en la información que en este documento se relaciona. Antes de tomar una decisión de inversión, usted deberá evaluar múltiples factores tales como los riesgos propios de cada instrumento, su perfil de riesgo, sus necesidades de liquidez, entre otros.

Si requiere ampliar el contenido de esta información, debe comunicarse con su gerente comercial. Tenga en cuenta que no debe tomar ninguna decisión de inversión hasta no tener total claridad sobre todos los elementos involucrados en una decisión de este tipo. Los valores, tasas de interés y demás datos que allí se encuentren, son puramente informativos y no constituyen una oferta, ni una demanda en firme, para la realización de transacciones. Así mismo, de acuerdo con la regulación aplicable, las estrategias de largo plazo presentadas en este informe no constituyen un compromiso o garantía de rentabilidad para el inversionista.

La información y opiniones del presente informe constituyen un análisis a la fecha de publicación y están sujetas a cambio sin previo aviso. Por ende, la información puede no estar actualizada o no ser exacta. Las proyecciones futuras, estimados y previsiones, están sujetas a varios riesgos e incertidumbres que nos impiden asegurar que las mismas resultarán correctas o exactas, o que la información, interpretaciones y conocimientos en los que se basan resultarán válidos. En ese sentido, los resultados reales pueden diferir sustancialmente de las proyecciones futuras acá contenidas. Debe tener en cuenta que la inversión en valores o cualquier activo financiero implica riesgos. Tenga en cuenta que los resultados pasados no le garantizan rendimientos futuros. Las entidades que hacen parte del Grupo Cibest pueden haber adquirido y mantener en el momento de la preparación, entrega o publicación de este informe, para su posición propia o la de sus clientes, los valores o activos financieros a los que hace referencia el reporte, sin que lo anterior constituya una situación que pueda ocasionar un conflicto de interés, pues el Grupo Cibest cuenta con políticas de riesgo para evitar situaciones de concentración en sus posiciones y las de sus clientes, las cuales contribuyen a la prevención de dichos conflictos. En relación con los conflictos de interés, declaramos que (i) Valores Bancolombia S.A. Comisionista de Bolsa y/o Banca de Inversión Bancolombia S.A. Corporación Financiera han participado en la estructuración y/o colocación de valores de renta variable para Bancolombia S.A., para sus filiales y para otros emisores (ii) el _____ beneficiario real del 10% o más del capital accionario emitido por Valores Simesa S.A., y Protección S.A. (iii) Bancolombia es uno de los principales inversionistas del Fondo Inmobiliario Colombia –FIC. (iv) Valores Bancolombia S.A. Comisionista de Bolsa es filial de Bancolombia S.A. No obstante lo anterior, este informe ha sido preparado por nuestra área de Análisis Bancolombia con base en estrictas políticas internas que nos exigen objetividad y neutralidad en su elaboración, así como independencia frente a las actividades de intermediación de valores y de banca de inversión. La información contenida en este reporte no se fundamenta, incluye o ha sido estructurada con base en información privilegiada o confidencial. Cualquier opinión o proyección contenida en este documento es exclusivamente atribuible a su autor y ha sido preparada independiente y autónomamente a la luz de la información que hemos tenido disponible en el momento.

Escala de Estrategias de Largo Plazo: La estrategia de largo plazo de inversión sobre los emisores bajo cobertura por parte de Análisis Bancolombia, se rigen por la siguiente Escala de Estrategia de Largo Plazo que está sujeta a los criterios desarrollados a continuación:

El potencial de valorización es la diferencia porcentual que existe entre el precio objetivo de los títulos emitidos por un determinado emisor y su precio de mercado. El precio objetivo no es un pronóstico del precio de una acción, sino una valoración fundamental independiente realizada por el área de Análisis Bancolombia, que busca reflejar el precio justo que debería pagar el mercado por las acciones en una fecha determinada.

A partir de un análisis de potencial de valorización relativo entre los títulos de las compañías bajo cobertura y el índice COLCAP, se determinan las estrategias de largo plazo de los activos, así:

•**Sobreponderar:** se da cuando el potencial de valorización de una acción supera por 5% o más el potencial de retorno del índice COLCAP.

•**Especulativo:** se da en aquellos activos cuyo caso de inversión representa un riesgo por encima de la media del COLCAP. Implica para el inversionista asumir riesgos superiores.

•**Neutral:** se da cuando el potencial de valorización de una acción no difiere en más de 5% del potencial de retorno del índice COLCAP.

•**Subponderar:** se da cuando el potencial de valorización de una acción se encuentra 5% o más por debajo del potencial de retorno del índice COLCAP.

•**Bajo Revisión:** la cobertura de la compañía se encuentra bajo revisión y por lo tanto no tiene una estrategia de largo plazo ni precio objetivo.

Adicionalmente, a criterio del analista, se podrá ajustar la recomendación de sobreponderar a Neutral, teniendo en cuenta los riesgos que se vean en el desempeño del activo, su desarrollo futuro y la volatilidad que pueda presentar el movimiento de la acción.

El potencial fundamental del índice se determina con base en la metodología establecida por la BVC para el cálculo del índice COLCAP, considerando los precios objetivos publicados por Análisis Bancolombia. Esto se realizará con la canasta vigente del COLCAP en las fechas de cálculo mayo y noviembre de cada año. Para las compañías que hacen parte del índice, y que no se tienen bajo cobertura, se tomará el consenso de los analistas del mercado

Actualmente, el área de Análisis Bancolombia tiene 18 compañías bajo cobertura, distribuidas de la siguiente manera:

	Sobreponderar	Neutral	Neutral Especulativo	Subponderar
Número de emisores con estrategia de largo plazo de:	11	2	1	4
Porcentaje de emisores con estrategia de largo plazo de:	61,1%	11,1%	5,6%	22,2%

*Nota: Se actualizará cuando el emisor cumpla 15 jornadas consecutivas en la misma estrategia.