

## NEWSLETTER 16 - INDICADORES DE CRÉDITO EN COLOMBIA

Santiago Rodríguez Raga, Ph.D.  
Profesor Universidad de los Andes

### Información crediticia: herramienta que incentiva el acceso crediticio en Colombia

Este Newsletter se enfoca en el análisis de los beneficios de la información crediticia como herramienta que facilita el acceso al crédito formal, considerado como aquel que es otorgado en observancia de la normativa aplicable - por ejemplo, tasas que no superan los topes de usura - y como un mecanismo que ayuda a desincentivar el crédito informal conocido como el “gota a gota”.

#### I. Características de quienes solicitan créditos informales

En el mercado coexisten los créditos formales y los créditos informales. Algunas personas recurren a los créditos informales pues consideran, de manera equivocada, que tienen más beneficios, o simplemente es más fácil que ir a una institución financiera o entidad del sector real a pedir un crédito.

Para conocer cuáles son las características de quienes solicitan y acceden al crédito informal, se tomó la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de Los Andes (ELCA), en la cual se encuestaron a alrededor de 10.000 hogares de zonas urbanas y rurales de Colombia. En esta base, en la sección de crédito, se pregunta sobre quien le ha otorgado crédito. En la lista aparecen entidades y personas, donde algunos son formales y otros informales. La lista de los otorgantes informales es: **amigos, casas de empeño, familiares** (de otros hogares), **prestamistas y tenderos**. Del total de los créditos otorgados a los hogares encuestados, 1 de cada 4 créditos son créditos informales, mucho de estos corresponden a crédito ilegales llamados también “gota a gota” que utilizan prácticas ilegales y abusivas.

De la misma encuesta ELCA, se extraen las principales características de las personas que solicitan en una mayor proporción créditos informales que formales. Son principalmente personas con edades entre 36 y 45 años, de estrato 1, separados o en unión libre y que no cuentan con una tarjeta de crédito. Las condiciones de los créditos que solicitan son principalmente montos menores a un millón de pesos, con pagos diarios, semanales o quincenales. Los plazos son de 1 a 5 meses y utilizan los recursos para pagar deudas o comprar ropa. El siguiente cuadro resume las características tanto de la persona, como del crédito:

Persona	Crédito
<ul style="list-style-type: none"><li>• Edad: 36-45 años</li><li>• Estrato: 1</li><li>• Estado civil: Separado y U.L.</li><li>• No tiene T. C.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Valos del crédito: 0-1 millón</li><li>• Pago: diario, semanal o quincenal</li><li>• Plazo: 1 a 5 meses</li><li>• Destino: pagar deudas y comprar ropa</li></ul>

Además, es bien sabido que las tasas de interés de los préstamos “gota a gota” son muy altas, siendo alrededor del 20% mensual e incluso superiores en muchos casos. Cabe anotar que en caso de no pago de este tipo de créditos, la cobranza no es tradicional, ni está regulada y puede en algunos casos ser peligrosa.

Para la elaboración de este Newsletter, se partió del perfil identificado en la base ELCA y se tomaron las aperturas de crédito de las personas naturales para un periodo de tiempo entre enero del año 2010 y marzo de 2019. Se extrajo una muestra de las operaciones registradas en DataCrédito-Experian para esta ventana de tiempo y que cumplieran con el siguiente perfil:

<u>Edad:</u> 26-55 años	<u>Estrato:</u> 1 y 2	<u>Vr. Crédito:</u> <1 SMMLV
----------------------------	--------------------------	---------------------------------

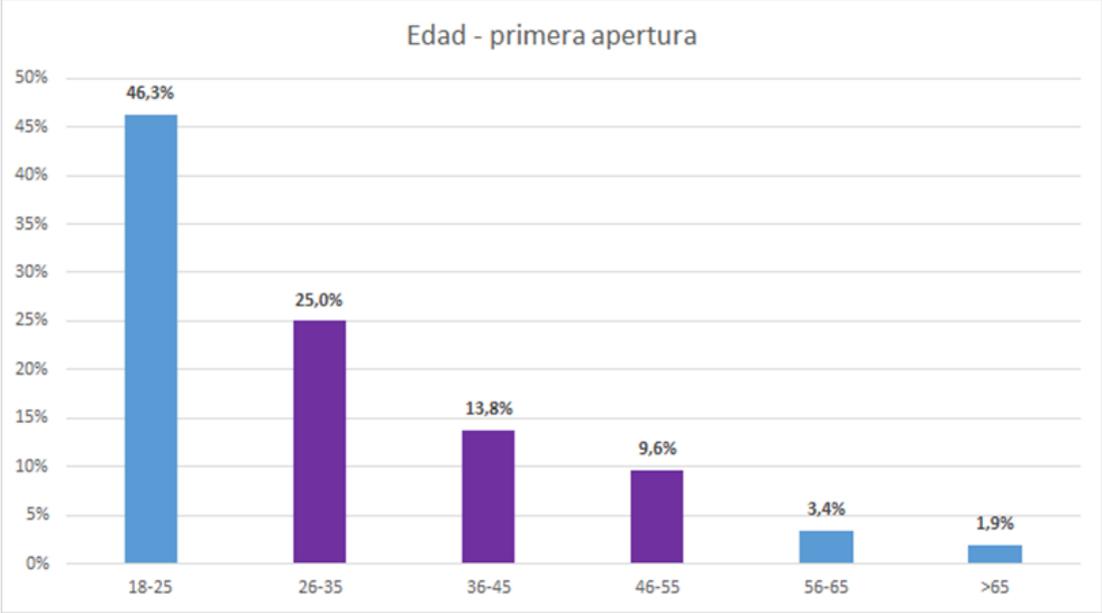
Conociendo de la base ELCA y que este es el perfil de las personas que recurren al crédito informal, en el presente documento y utilizando la información de DataCrédito Experian, se evalúan las posibilidades de acceso al crédito formal de las personas con este perfil.

Se estableció un primer análisis de las características de las personas que lograron **su primera operación crediticia** entre los años 2010 y 2016 y que contaban con el perfil típico de usuarios del “gota a gota” (edad, estrato y valor del crédito). Posteriormente, se detalla la evolución de los valores de crédito y sectores a través de las siguientes aperturas de crédito. Finalmente, se presentan dos ejemplos reales de la evolución de los créditos a lo largo de la vida.

## II. Análisis sobre el acceso al crédito formal de quienes acuden al gota a gota

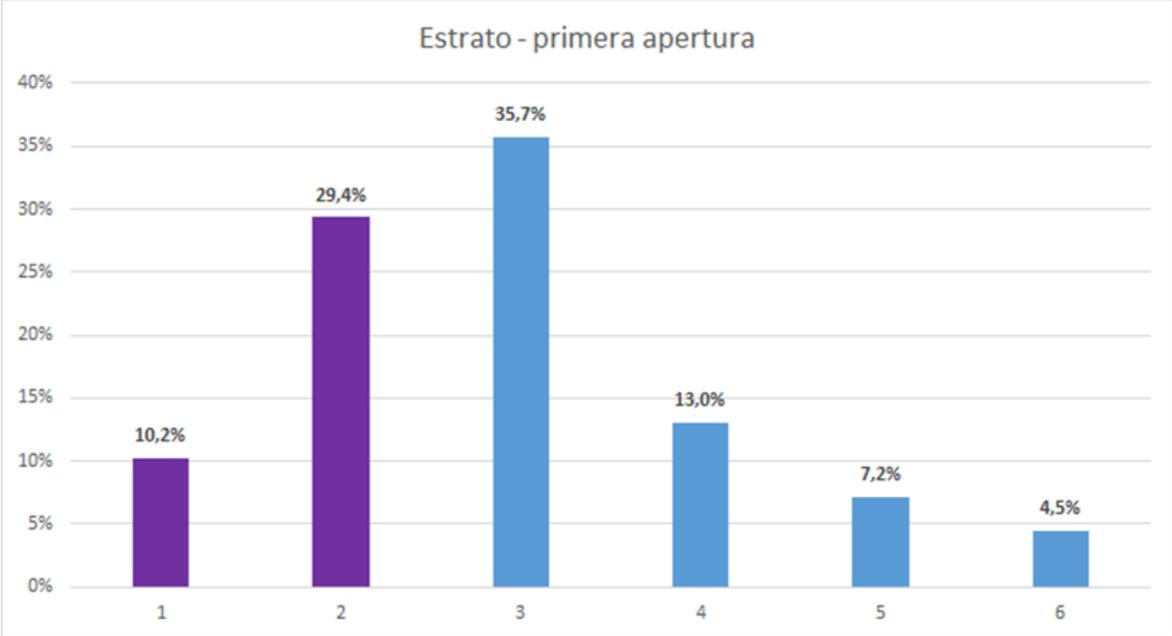
Las personas que tienen el perfil típico que acude a los préstamos “gota a gota” tienen la posibilidad de acceder al crédito, con el beneficio de construir y profundizar su historial crediticio que en el tiempo les permitirá acceder a otros tipos de préstamos con mayores montos y mejores condiciones. A continuación, se analizan cada una de las variables que compone el mencionado perfil:

**Los colombianos no deben autoexcluirse del crédito formal por razones de edad: La mitad de quienes acceden al crédito en Colombia, están dentro del rango de edad de quienes suelen acceder al “gota a gota”**



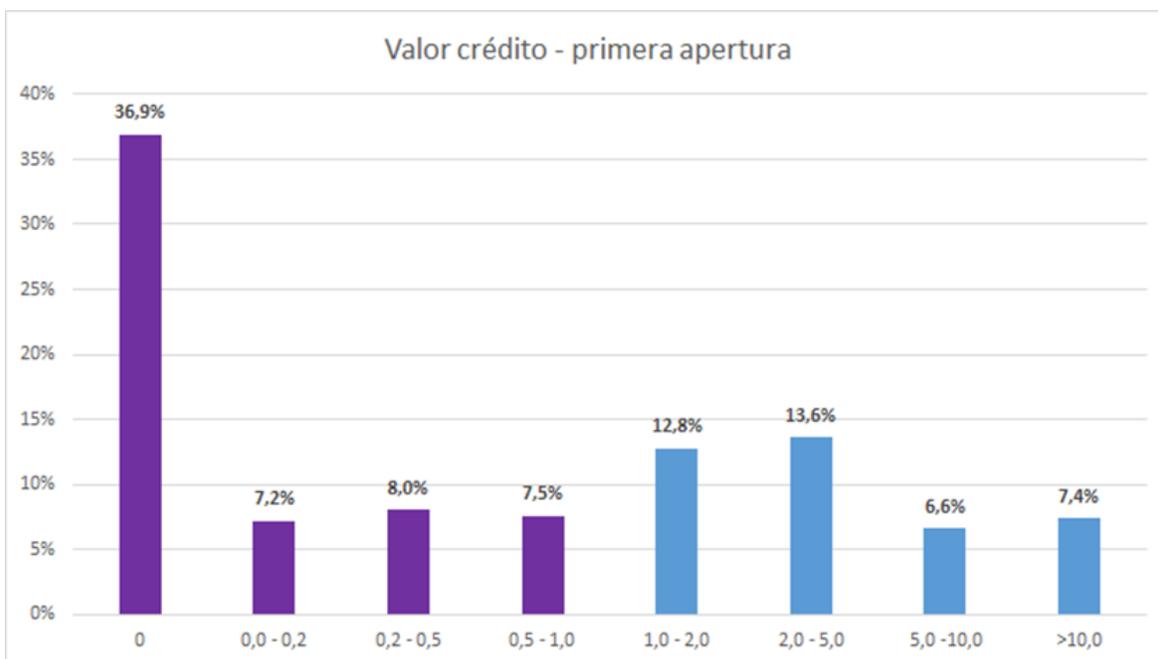
Alrededor de la mitad de los créditos otorgados (48,4%) son para las personas que tienen un perfil típico de los solicitantes de los créditos informales, es decir con una edad entre 26 y 55 años. Y si bien es destacable que el rango de 18 a 25 años sea el principal al ser esta la edad en la que los colombianos suelen empezar su vida crediticia, no deja de ser relevante que en todos los rangos de edades los colombianos tienen oportunidad de acceder al crédito formal.

**El estrato no es una barrera para acceder al crédito formal: 2 de cada 5 préstamos son para estratos 1 y 2**



Analizando la participación dentro de los seis estratos, se evidencia una gran proporción de créditos en los estratos 1 y 2, que son los que contienen principalmente las personas que recurren al crédito “gota a gota”, se concluye que si existe un acceso real al crédito pues 2 de cada 5 préstamos son otorgados a este grupo de personas de los estratos 1 y 2.

**Los pequeños montos son la mejor entrada al crédito formal: 3 de cada 5 créditos son menores a 1 SMMLV**

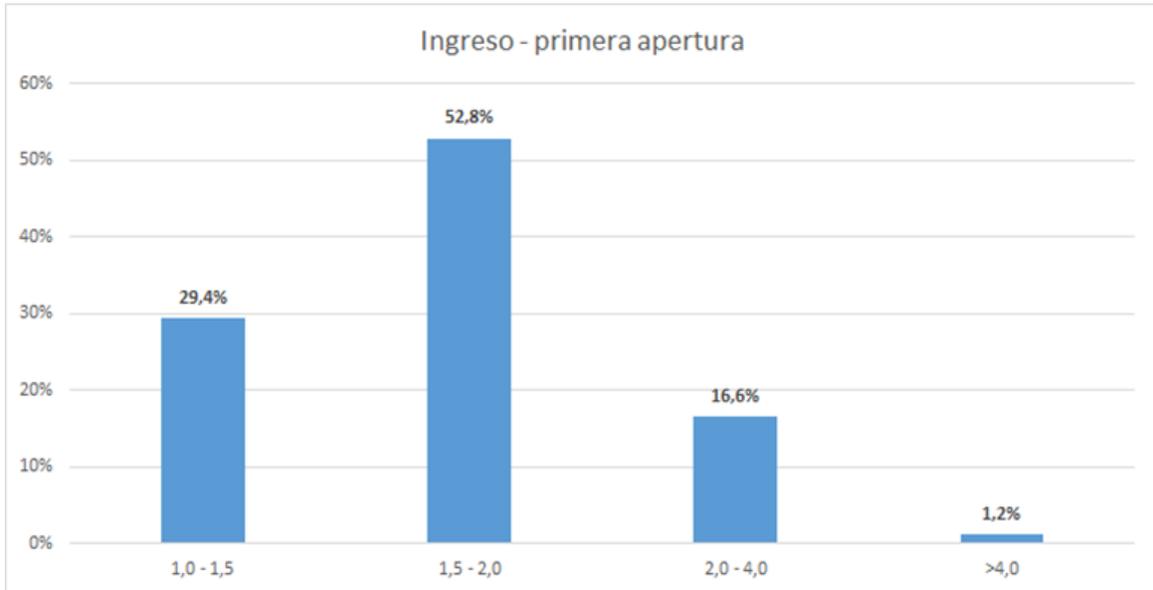


La gráfica contiene la participación del valor, en salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), del primer crédito. Dentro de la base de DataCrédito-Experian seleccionada, un alto porcentaje (36,9%) tienen valores de cero que surgen de los planes de telefonía celular y de algunos créditos rotativos. Tomando solo los préstamos de baja cuantía, que son los montos típicos de los créditos “gota a gota”, es decir menores a 1 SMMLV, el 60% del total de operaciones se entregaron para este grupo. Esto indica que existen oportunidades de créditos formales para las personas que utilizan los informales.

Como una primera y fundamental conclusión de las tres gráficas anteriores, es personas con el típico perfil de los usuarios del crédito informal, sí tienen acceso y en una gran proporción a los créditos formales. Esta realidad, sumado a las malas condiciones de los créditos “gota a gota”, como es la alta tasa de interés, los plazos cortos y el tipo de cobranza, debería conducir a una reducción de su uso.

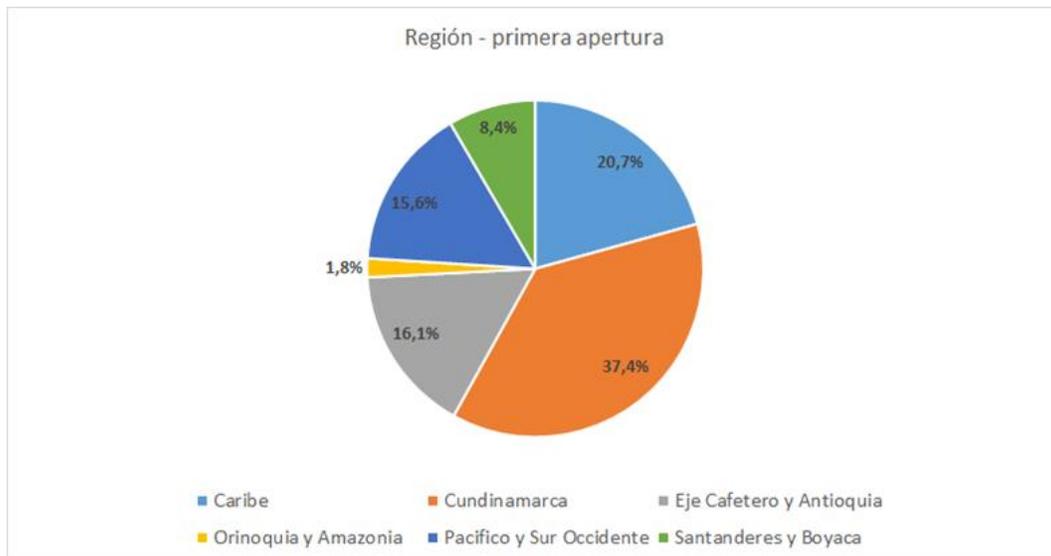
Las siguientes gráficas presentan, a partir de la muestra seleccionada en DataCrédito Experian, con personas que presentan un perfil típico de los usuarios de los créditos informales, la participación en las variables el ingreso estimado, la región, el sector, el tipo de producto y el score Acierta.

**El acceso al crédito formal, por parte de quienes suelen acudir al gota a gota, sí es posible:  
80% de personas con ingresos bajos acceden al crédito**



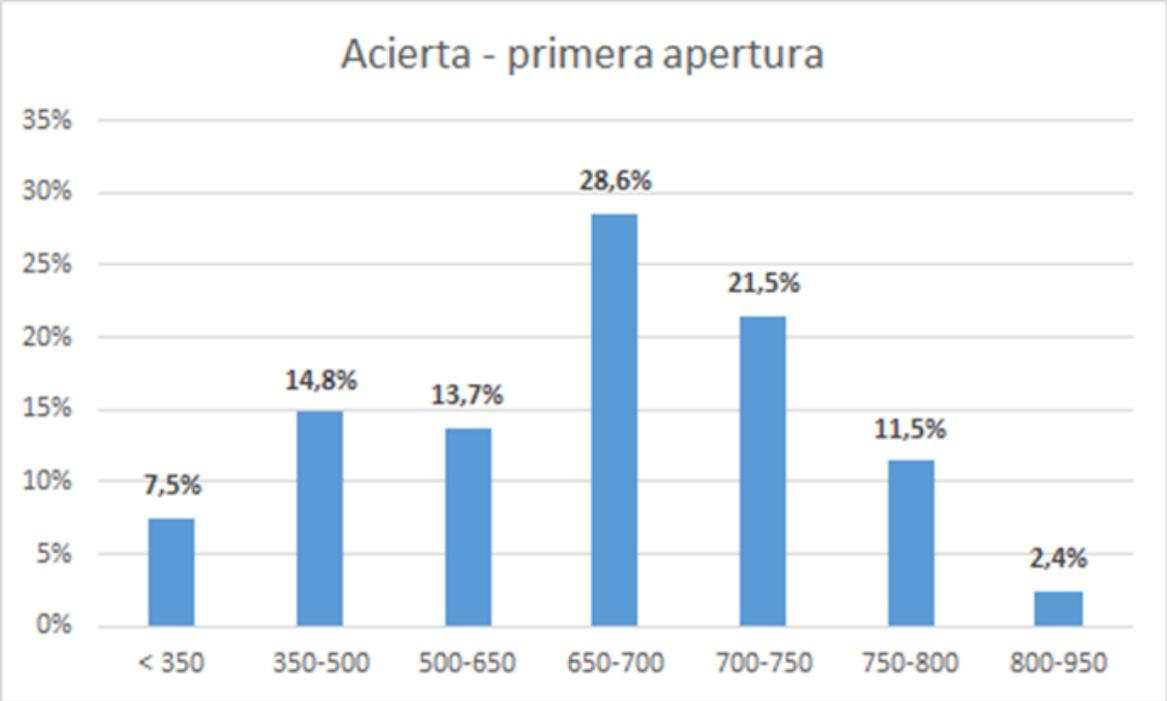
La gráfica presenta el ingreso estimado en el momento de la primera apertura del crédito, agrupado por el número de SMMLV. El rango más representativo con el 52,8% es entre 1,5 a 2,0 SMMLV, seguido por el rango entre 1,0 y 1,5 SMMLV con una participación del 29,54%. La suma de estas dos participaciones, con un poco más del 80% indica el fuerte acceso que tienen al crédito las personas que tienen un perfil típico de los solicitantes del “gota a gota”. Para el rango de 2,0 a 4,0 SMMLV, se tiene el 16,6% de las nuevas operaciones crediticias y finalmente con ingresos mayores a 4,0 SMMLV únicamente se cuenta con el 1,2% de la muestra.

**El crédito formal podría reemplazar al informal en todas las regiones**



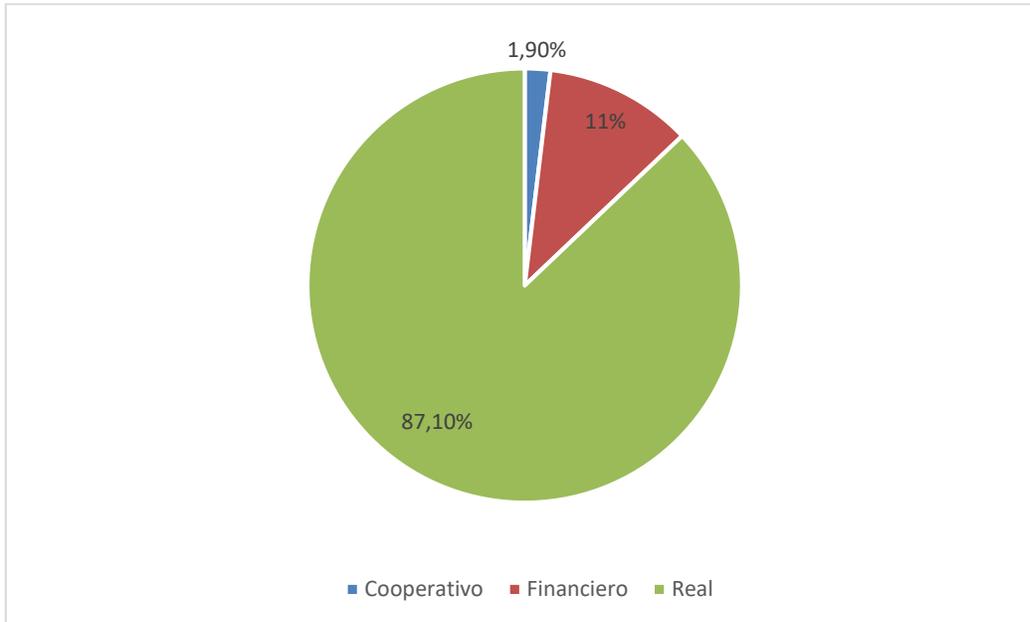
Analizando las seis regiones en las cuales se tiene dividido el territorio nacional, se evidencia que el acceso al crédito se presenta en toda Colombia. La región de mayor participación es Cundinamarca con el 37,4%, mostrando que las personas que viven en Bogotá y tienen el perfil típico de un solicitante de crédito informal, cuentan con un muy buen acceso al crédito formal. Tres regiones tiene un porcentaje similar, Caribe con el 20,7%, Eje Cafetero y Antioquia con el 16,1% y la región Pacífico y Sur Occidente con el 15,6%. Finalmente, las dos regiones con menor participación son Santanderes y Boyacá con un 8,4% y Orinoquía y Amazonía con un 1,8%.

**Colombianos con el perfil de quienes acuden al crédito informal y con el mismo nivel de riesgo, acceden al crédito formal:**



El nivel del score Acierta del primer crédito para el periodo 2010 a 2016 se distribuye como una campana y se observa que, aún en los mayores niveles de riesgo, que corresponden a los menores puntajes, hay un notable acceso al crédito (aproximadamente 40%). Así mismo, se observa que para acceder al crédito no se requiere de un puntaje perfecto y que, contrario a esto, en el perfil de riesgo medio (650-700) se presentan la gran mayoría de créditos.

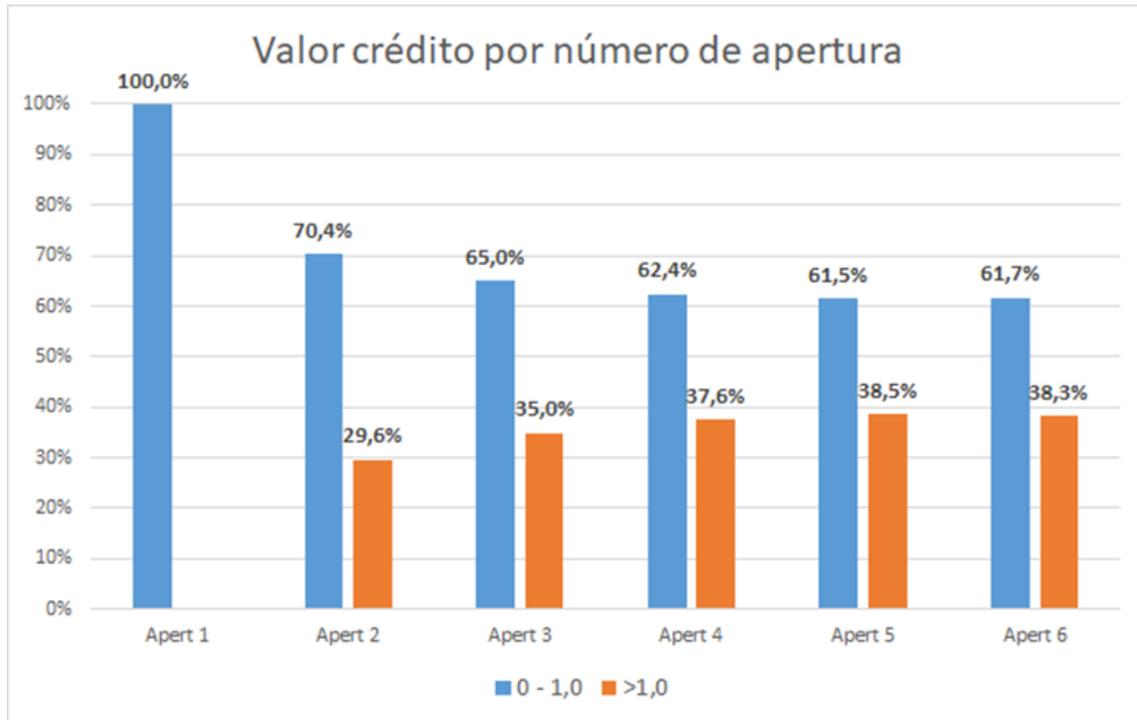
## El sector real es la puerta de entrada más importante para acceder al crédito formal



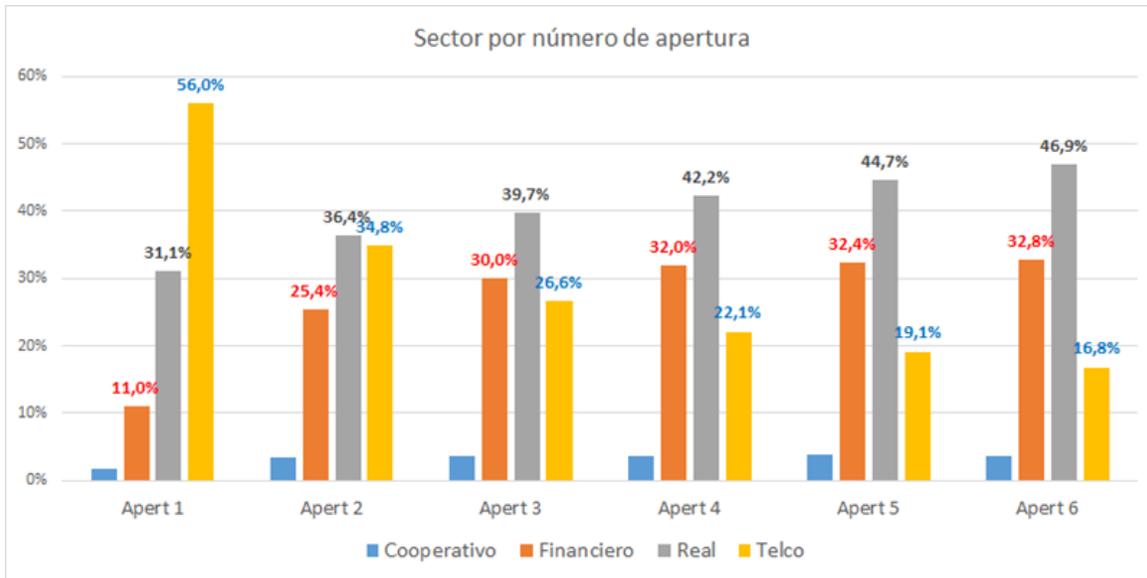
Las operaciones crediticias clasificadas por sector cooperativo, financiero, real (este último incluye telco) evidencia la gran importancia del sector real (más del 80%) en aquellas personas que cuentan con un perfil similar a los usuarios de los créditos “gota gota”. Este grupo de personas está accediendo a construir su propio historial crediticio a través de la telefonía celular, créditos en el sector real para actividades productivas, compra de muebles y electrodomésticos a plazo, etc., indicando que gran parte de las personas que usan los créditos informales podrían ingresar a la vida formal crediticia de esta manera. Si se relaciona este resultado con el valor máximo de crédito de la muestra de este Newsletter (hasta 1 SMMLV), se evidencia además, el papel de los créditos de bajo monto. El sector financiero participa con el 11,0% de las nuevas operaciones crediticias y el cooperativo con el 1,9%. Se concluye de manera clara de esta gráfica que no hay razón para el uso de los créditos “gota a gota”, pues el acceso a la formalidad y a la construcción de un historial propio es evidente a través del sector real incluido telecomunicaciones.

En la última parte de este Newsletter, se presenta la evolución en el tiempo, de las aperturas de crédito para las variables: valores del crédito y sector.

**Crear un historial crediticio por medio del crédito formal, permite con el tiempo el acceso a créditos de mayores montos y mejorar el nivel de vida**



La gráfica presenta la evolución del valor de crédito (SMMLV) aprobado, para las primeras seis aperturas de crédito para el periodo completo, es decir hasta marzo de 2019. La primera apertura por la definición tomada sobre el perfil de las personas, se encuentra con un valor hasta de 1 SMMLV. A partir de la segunda apertura, se aprecia que los cupos aprobados de más de 1 SMMLV aumentan desde el 29,6% hasta el 38,3% en el sexto crédito. Esto demuestra que, con el uso del crédito formal, a partir de un primer crédito, personas con características de los créditos informales, logran beneficios tangibles: la construcción de un historial crediticio y, como consecuencia de ello, acceso a crédito de mayor valor y en distintos sectores, esto es, pasar de un microcrédito a crédito de mayor monto, como educativos, de libre inversión e inclusive de vivienda.



De lo anterior se evidencia una compensación entre el sector de telecomunicaciones que disminuye y los sectores real y financiero que aumentan. La participación del sector de telecomunicaciones pasa de 56,0% al 16,8% en la apertura número seis. Por el contrario el sector real crece desde un importante 31,1% en la primera apertura hasta un 46,9% en la última apertura del gráfico. Por el lado del sector financiero, inicia lentamente con un 11,0% hasta estabilizarse con un porcentaje cercano al 32%. Lo anterior demuestra las bondades del uso de los créditos formales pues en el tiempo y gracias a la información almacenada en la base de datos de DataCrédito-Experian, se pueden obtener diferentes tipos de créditos.

## CONCLUSIONES

- La principal conclusión de este Newsletter, es que las personas con el típico perfil de quienes acceden al crédito informal, tienen hoy, gracias al historial crediticio, la posibilidad de acceder al crédito formal.
- El crédito formal permite construir un historial crediticio y acceder a diferentes tipos de créditos. Los créditos informales, como los préstamos “gota a gota” son de tasas de interés muy altas, plazos cortos, bajos montos y una cobranza que puede llegar a ser peligrosa. Además, mantiene a la persona limitada al mismo tipo de crédito, impidiendo el crecimiento económico. El perfil de la persona que utiliza principalmente el crédito informal es de edad media, estrato 1, separado o en unión libre y son créditos de bajos montos (menores a un millón), pagos diarios, semanales o quincenales, plazos menores a 5 meses y son utilizados principalmente para pagar deudas y comprar ropa.
- A partir del perfil típico de las personas que solicitan créditos informales, este Newsletter utilizó una muestra de perfiles similares en la base de datos de Datacrédito-Experian, utilizando una amplia ventana de tiempo. Se concluye que existen grandes posibilidades de acceso al crédito formal, para las diferentes regiones, sectores, tipos de producto e ingresos de los solicitantes. Por lo tanto, no hay barreras reales para aquellos que decidan utilizar los créditos formales.
- Un buen resultado de esta entrega, es la posibilidad que tienen las personas a través del uso de préstamos formales, de construir y desarrollar un historial crediticio para obtener nuevos créditos, con mayores montos y mejores condiciones. El sector telco (celulares) es el principal aliado para iniciar la vida crediticia, en el lado de los créditos formales.
- Finalmente, se concluye que entre más información exista en la base de datos, mayor es el acceso al crédito formal. Las personas inician su vida crediticia por medio de un celular o una tarjeta de crédito y finalmente logran en muchos casos cumplir el sueño de tener una casa propia financiada con un crédito de vivienda. Esto conlleva a una mejor calidad de vida personal y familiar.