

¿El acceso al crédito mejora o empeora la situación de los prestatarios desatendidos? Evidencia de Paraguay

- Obtener acceso al crédito formal puede entrañar un riesgo de sobreendeudamiento para algunos prestatarios, a pesar de los beneficios de la inclusión financiera en general.
- Un estudio con Banco Familiar en Paraguay analizó los impactos positivos y negativos de ofrecer un préstamo a clientes desatendidos basándose en un enfoque alternativo de calificación crediticia.
- Las personas consideradas elegibles por el nuevo sistema de calificación tenían más interacción con el mercado de crédito formal y costos de los créditos más bajos dos a tres años más tarde.
- Los mayores beneficios eran para las personas con un historial crediticio limitado que no experimentaron calificaciones crediticias más bajas o impagos más altos.
- Sin embargo, las personas con historias crediticias más profundas experimentaron más impagos y calificaciones crediticias más bajas.
- Los métodos de calificación basados en demografía pueden ser más beneficiosos cuando se limitan a solicitantes con una experiencia crediticia limitada o cuando se combinan con métodos tradicionales que pueden identificar a los individuos con historial de pago débil.

EL CONTEXTO DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA

Comparada con otras regiones del mundo, América Latina y el Caribe tiene el contexto regulatorio y de políticas más favorable para la inclusión financiera.¹ Además, el crecimiento de canales digitales ha contribuido a cambiar el panorama de la inclusión financiera. Sin embargo, los servicios financieros formales – desde cuentas corrientes y de ahorros hasta créditos y seguros – todavía están fuera del alcance de millones de personas en la región. Para subrayar su importancia, la inclusión financiera se incluye como meta en 7 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).



En Paraguay, sólo el 31% de los adultos tiene una cuenta con una institución financiera formal, comparado con un promedio regional de 54%. Además, sólo el 13% de los paraguayos declaran haber obtenido crédito de una institución financiera formal en el último año.² Estas cifras empeoran cuando se trata de personas con ingresos más bajos y sin historial crediticio.



Ciente de Credicédula participando en una encuesta.

El bajo acceso al financiamiento se debe en gran parte a los enfoques tradicionales de evaluación de crédito utilizados por los bancos, que se basan en calificaciones que muchos trabajadores informales de bajos ingresos no tienen: historiales crediticios, garantías y flujos de ingreso verificables. Los métodos alternativos de calificación de crédito que evalúan la solvencia de los solicitantes utilizando criterios más adecuados pueden abrir la puerta al financiamiento formal para poblaciones desatendidas.

Sin embargo, la evidencia hasta la fecha es mixta con relación a los productos de crédito focalizados como punto de entrada al mercado financiero formal, ya sea ayudando a las personas a construir un historial crediticio o aumentando su credibilidad como prestatarios en el mercado, particularmente frente a los principales bancos tradicionales. Al mismo tiempo, obtener acceso al crédito puede plantear un riesgo de sobreendeudamiento para algunos prestatarios. La pregunta clave sigue vigente: ¿el mayor acceso al crédito formal para las personas normalmente excluidas se traduce en más inclusión financiera o en más dificultades?

UN ENFOQUE ALTERNATIVO DE CALIFICACIÓN DE CRÉDITO

Un estudio publicado recientemente por BID Invest analiza los impactos positivos y negativos de ofrecer un préstamo a clientes desatendidos en Paraguay. El estudio aprovechó el hecho de que Banco Familiar, una institución financiera formal activa en el segmento de clientes tradicionalmente desatendidos, desarrolló un producto de crédito y un sistema de calificación (denominado Credicédula) específicamente centrado en la población no bancarizada e informal.

Para evaluar la solvencia de los solicitantes, el algoritmo del banco calculó una calificación basada en información demográfica, como edad, género y dirección, así como las estimaciones de ingreso y un cuestionario breve. Las calificaciones crediticias de la oficina de crédito no se incluyeron en el algoritmo. Los préstamos se ofrecieron automáticamente a personas cuya probabilidad predicha de impago (generada por el nuevo sistema de calificación) era igual o inferior a un determinado umbral. Esta regla se siguió estrictamente y los oficiales de crédito no influyeron la decisión.

1. Economist Intelligence Unit. [El Microscopio global de 2019: El entorno propicio para la inclusión financiera.](#)
 2. World Bank [Global Findex 2017.](#)





Cliente de Credicédula participando en una encuesta.

METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

El estricto enfoque de calificación del banco permitió que se midiera el impacto de recibir una oferta de préstamo formal sobre distintos resultados crediticios (independientemente de si la oferta se aceptaba o no). Para esto, se compararon personas que alcanzaban el umbral de la calificación y recibieron una oferta de préstamo, con aquellas que se encontraban justo por debajo del umbral y a las que se les negó el acceso. Al estar ambos grupos (una muestra de 1.060 personas) tan cerca al umbral de aprobación la expectativa es que sean casi similares. Los solicitantes elegibles y no elegibles también eran idénticos en términos del acceso al crédito antes de postular a Credicédula entre 2014 y 2015.

Para este análisis, se utilizaron los datos de la oficina de crédito de Paraguay (Equifax) proporcionados por Banco Familiar para comparar los reportes de crédito de los 1.060 solicitantes a marzo de 2017, dos a tres años después de su solicitud. Los reportes de crédito incluyen información sobre cada solicitud recibida de los prestamistas, así como las calificaciones crediticias y cualquier deuda impaga reportada a Equifax.

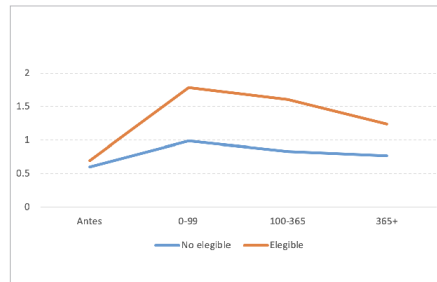
HALLAZGOS PRINCIPALES

Como se muestra en el Gráfico 1, los solicitantes que tenían una calificación justo por encima del umbral de aprobación tenían un 73% más de consultas en sus reportes de crédito después de que se les había ofrecido el préstamo en comparación con solicitantes que no habían llegado al umbral. El impacto positivo en el número de consultas se mantiene incluso un año después de la solicitud. Esto sugiere que esta oferta de préstamo inicial de Banco Familiar puede haber generado nuevas oportunidades con otros prestamistas formales, sobre todo en el caso de personas con un historial crediticio limitado o nulo.



En términos de la calidad de las instituciones que presentaban estas solicitudes, la mayoría provenían de empresas financieras y cooperativas, ambos activos actores locales. Sin embargo, no se produjo ningún cambio en el número de solicitudes de los principales bancos del país, lo que sugiere que la oferta de préstamo no contribuyó a aumentar el acceso a las instituciones más valoradas en el mercado.

Gráfico 1: Solicitudes cada 100 días, desde la fecha de la postulación



De la misma manera, los solicitantes elegibles con un historial crediticio limitado o nulo antes de postular a este préstamo también tuvieron mejores resultados en términos de calificaciones crediticias estables y menor incumplimiento o mora 2 a 3 años más tarde. En cambio, los solicitantes elegibles que tenían más experiencia en el mercado de crédito antes de postular a Credicédula mostraron casi el doble de probabilidades de incumplimiento, en comparación con sus pares menos experimentadas, y sus calificaciones crediticias eran 35% más bajas, a pesar de aceptar el préstamo a tasas similares. Este impacto negativo en las calificaciones crediticias se concentra entre los solicitantes que probablemente fueron excluidos previamente de otros prestamistas debido a un mal historial crediticio. Ofrecer un préstamo a esas personas basándose únicamente en una calificación generada por algoritmo probablemente aumentó sus probabilidades de impago y rebajó sus calificaciones crediticias.

Los datos de las encuestas refuerzan las conclusiones de este análisis. Utilizando datos autoreportados de un subgrupo de aproximadamente 500 solicitantes, los préstamos parecen haber tenido efectos positivos a largo plazo en los resultados económicos generales. Los solicitantes elegibles al préstamo reportaron costos crediticios más bajos a largo plazo que aquellos que no eran elegibles, lo que sugiere que a medida que aumentaron sus interacciones con el mercado obtuvieron acceso a crédito a mejores tasas de interés.

CONCLUSIÓN

En general, las conclusiones señalan que obtener acceso al crédito formal es más beneficioso para las personas que tenían escasa o nula interacción con el mercado de crédito. Más específicamente, el uso de métodos alternativos de calificación crediticia puede ayudar a las personas con un historial crediticio limitado o nulo a obtener acceso a préstamos formales sin empeorar sus calificaciones crediticias o aumentar los impagos. Sin embargo, para los solicitantes con un historial crediticio, los enfoques alternativos de selección pueden ser los más beneficiosos tanto para los bancos como para los prestatarios- cuando se combinan con metodologías tradicionales que pueden identificar más adecuadamente las personas con un mal historial de pago de préstamos. Por lo tanto, el rol de una oficina de crédito activa, que recopila información positiva y negativa sobre los prestatarios, es esencial.

Como muestra esta experiencia con Banco Familiar, los bancos multilaterales de desarrollo que trabajan con el sector privado, como BID Invest, pueden promover la inclusión financiera mediante enfoques innovadores. Con este fin, poner a prueba y medir rigurosamente los impactos de estos nuevos enfoques es clave para entender mejor cuán efectivos son y cómo mejorarlos para maximizar los impactos positivos tanto para las instituciones financieras como para sus clientes. ■

Información adicional

Preparación de DEBrief: Viviane Azevedo, Jeanne Lafortune, Liliana Olarte, Norah Sullivan, Patricia Yañez-Pagans

Para más información, contactar con: viviane@iadb.org

Este DEBrief resume los hallazgos del estudio de Azevedo, Viviane, Jeanne Lafortune, Liliana Olarte y José Tessada (2019), [¿El crédito formal genera más inclusión financiera o más sufrimiento? Resultados utilizando una estricta regla de calificación de clientes desatendidos en Paraguay](#), que forma parte de la Serie Desarrollo a través del Sector Privado de IDB Invest.

Fotografía: BID Invest; Shutterstock
Diseño: Mario Segovia Guzmán

Las opiniones expresadas aquí son las de los autores y no reflejan necesariamente las opiniones del Grupo BID, sus respectivas Juntas Directivas o los países que representan.