

## El acceso al crédito mejora el bienestar económico

Mesa de investigación\*

### RESUMEN:

*Entre 2011-2020, alrededor de 500,000 personas obtuvieron un crédito de consumo al año por primera vez en el sistema financiero, y cerca de 900,000 deudores salieron o dejaron de registrar créditos de consumo. La inclusión financiera obedece no solo a la bancarización o inserción, sino al comportamiento de los deudores una vez que han ingresado al sistema, indicadores que fueron abordados por dos equipos de investigadores, cuyos resultados presentaron en el Seminario CIES.*

### PALABRAS CLAVE:

*bancos, cajas de ahorro y crédito, informalidad, inserción, deudores*

El acceso al crédito es importante para el desarrollo económico, pero el primer préstamo, en particular, es crucial porque permite al individuo generar un historial que luego será utilizado por otras entidades para conocer su trayectoria de pago y otorgarle un nuevo financiamiento. Así lo manifestó el profesor asociado del Departamento de Economía de la Universidad de Piura, Miguel Ángel Carpio<sup>8</sup>, quien presentó el trabajo titulado *El rol de las redes familiares en el acceso al primer crédito*, documento que elaboró en conjunto con los investigadores Lorena Keller<sup>9</sup> y Alessandro Tomarchio<sup>10</sup>.

Agregó que el otorgar el primer crédito es riesgoso para los bancos y que estos mitigan dicho riesgo utilizando documentos oficiales sobre el ingreso del sujeto, tales como boletas de pago. Sin embargo, hay un problema en los países en desarrollo, pues la mayoría de la población trabaja en el sector informal y, por lo tanto, no cuenta con esta información oficial para compartir con las entidades financieras.

Incluso en economías desarrolladas ocurre este mismo problema, debido a que algunas minorías también trabajan en actividades informales y no tienen estos datos que compartir, con lo que se genera un aislamiento del sistema financiero a pesar de la importancia que tiene el primer crédito para la generación de bienestar en los hogares.

“Se sabe muy poco acerca de cuáles son las estrategias que los bancos usan para aproximarse a los individuos no bancarizados. El entorno ideal para hacer este análisis son los países en desarrollo porque los niveles de informalidad son tan altos que la oferta de crédito está segmentada en dos grupos”, comentó.

“Por un lado, los bancos tradicionales relativamente grandes están orientados al sector formal y, por otro lado, están las cajas municipales que son relativamente pequeñas, incurren en niveles de riesgo mayores que otras entidades financieras

\*Inclusión financiera, coorganizado con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP y la Universidad de Piura.

<sup>8</sup>Profesor asociado del Departamento de Economía de la Universidad de Piura. Especializado en microeconomía aplicada, su área de interés se ubica en la intersección entre economía del desarrollo y finanzas de los hogares, lo cual incluye préstamos, seguros y ahorro en entornos de alta informalidad. Ha publicado en las revistas científicas *Journal of Public Economics* y *The Journal of Economic History*. Recibió su Ph.D. en Economía y M.C. en Economía de la Universitat Pompeu Fabra, y su B.A. en Economía de la UP. Antes de su carrera académica, Miguel Ángel trabajó en la SBS.

<sup>9</sup>Es representante de Wharton School.

<sup>10</sup>Es representante del Banco Central de Reserva del Perú.



Profesor Asociado UDEP

**Miguel Ángel Carpio****This paper**

- **This Paper:** We present empirical evidence that informal-oriented banks use family ties to approach unbanked.
- **Hypothesis:** Informal-oriented banks value in direct and indirect family connections a customer has → The more connections, the more clients the bank can retain and screen.
- **Setting:** We use universe of credit registry in Southern Peru.
- **Procedure:** 3 steps and results:
  - ① Show first-borrowers are more likely to receive credit from the bank where their family is more influential.
  - ② Show supply forces are important drivers of this effect.
  - ③ Show two channels:
    - Perk mechanism: Retention of previous clients.
    - Reputation transfer: Screening of first-borrowers based on their relatives' reputation.

y atienden principalmente al segmento informal”, agregó.

“En este trabajo, se presenta evidencia empírica de que estas cajas utilizan los vínculos familiares para acercarse a los individuos no bancarizados. Nuestra hipótesis es que aprovechan estas conexiones para acercarse a los individuos que nunca recibieron un crédito”, explicó.

Argumentó que los individuos que reciben un crédito por primera vez lo hacen de la caja en la que su

familia tiene un producto. “Estas entidades pueden fidelizar a sus clientes al otorgar un préstamo a familiares que nunca han recibido crédito”, señaló.

Explicó que también hay una transferencia de reputación, pues las cajas pueden inferir la calidad crediticia de un prestatario por primera vez en función del comportamiento de su familia.

“En conclusión, las redes familiares juegan un papel significativo en la determinación del acceso al primer préstamo”, agregó.

## INSERCIÓN, SALIDA Y REINGRESO DE DEUDORES AL SISTEMA FINANCIERO

Pese a las estrategias de las empresas del sistema financiero para incorporar a nuevos clientes, el porcentaje de adultos con un préstamo o una tarjeta de crédito de consumo no se incrementó al mismo ritmo, fenómeno que fue materia de un estudio realizado por Marlene Barrera<sup>11</sup>, María Alejandra Robles<sup>12</sup>, Lucía Romero<sup>13</sup> y Fátima Uriarte<sup>14</sup>, quien expuso el trabajo.

Uriarte indicó que se analizó la dinámica de inserción o bancarización, salida y reingreso de usuario al sistema financiero peruano mediante el mercado de créditos de consumo y su influencia en la evolución del indicador “número de deudores con créditos de consumo

respecto de la población adulta”.

“Este análisis es relevante, en la medida que tiene un impacto sobre el indicador definido para medir el logro de uno de los objetivos prioritarios establecidos en la Política Nacional de Inclusión Financiera del Perú: porcentaje de población adulta con algún crédito en el sistema financiero con clasificación normal o con problemas potenciales”, aseveró.

La investigadora precisó que el porcentaje de los deudores de créditos de consumo con relación a la población adulta se incrementó: pasó de 23.4% en

<sup>11</sup>Es analista del Departamento de Análisis del Sistema Financiero de la SBS.

<sup>12</sup>Es analista del Departamento de Análisis del Sistema Financiero de la SBS.

<sup>13</sup>Es jefa del Departamento de Análisis del Sistema Financiero de la SBS y profesora de la Pontificia Universidad Católica del Perú (Lima, Perú).

<sup>14</sup>Magíster en Administración Pública por la Universidad de Columbia (USA), magíster en Estadística Matemática y Economista por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Perú). Es analista principal del Sistema Financiero de la Superintendencia Adjunta de Estudios Económicos en la SBS. Trabajó en Indecopi y UNMSM. Ha recibido diversos premios nacionales e internacionales, entre ellos la Beca de Posgrado del Banco Mundial (Joint Japan / World Bank Graduate Scholarship Program) y el SIPA Dean's Public Policy Challenge Grant.

diciembre del 2011 a 29.1% y 27.7% en similar mes del 2019 y el 2020, respectivamente<sup>15</sup>.

Lima presenta la mayor ratio en ambos años (38.8% y 43.1%, en cada caso); regiones como Piura, Moquegua y Tacna alcanzaron, en el 2019, valores de 12.3%, 13.3% y 13.4%, respectivamente, de modo que todas las regiones de la costa presentaron ratios superiores al 8% en ese ejercicio.

No obstante, Amazonas, Apurímac, Ayacucho y Huancavelica registran ratios menores al 4%, tanto en el 2011 como en el 2019.

Uriarte explicó que las condiciones geográficas, así como las variables socioeconómicas de cada una de estas regiones resultan determinantes para fomentar la presencia de entidades del sistema financiero y así promover oportunidades de bancarización.

No obstante, los indicadores de bancarización no solo están influenciados por las políticas de bancarización o inserción de nuevos clientes al sistema financiero, también por la dinámica y comportamiento de los deudores una vez que han ingresado al sistema; es decir, por sus salidas (temporales o no) y sus reingresos al sistema financiero luego de un tiempo.

De esta manera, pese a que las empresas lograron bancarizar con un crédito de consumo alrededor de 500,000 personas por año entre el 2011 y 2020, gracias a sus estrategias de expandir puntos de atención y ofrecer nuevos productos crediticios, el *stock* de

deudores con préstamos de consumo registró un incremento de tan solo 1.6 millones entre diciembre del 2011 e igual mes del 2020.

Esta situación, comentó Uriarte, se debe a que un alto porcentaje de deudores no permanece en el sistema financiero luego de ser bancarizado, al menos con un crédito de consumo.

Para entender un poco mejor la relación entre bancarización e incremento de deudores, se analizó la dinámica de los deudores recién bancarizados. Se estimó que alrededor del 70% de ellos deja de tener saldo de deuda de créditos de consumo o línea de tarjeta de crédito (por al menos tres meses consecutivos) dentro de los cinco primeros años de su bancarización.

Se encontró además que un porcentaje significativo, de los deudores que salen del sistema financiero, reingresa dentro de los primeros cinco años de haber salido (45%).

Como es de esperarse, este porcentaje es significativamente mayor en el caso de deudores que salieron bien y se autoexcluyeron, que para los deudores que salieron mal por incumplimiento de pagos.

Así, entre 25% y 29% de los deudores que salieron volvió a tomar un crédito de consumo en los dos años siguientes a su salida si es que estos salieron bien, mientras que este porcentaje es de 2% para los



<sup>15</sup>Si consideramos que la caída registrada en el 2020, la cual se explica por la paralización de las actividades productivas por la pandemia de la COVID-19, observamos que es un año atípico; por lo tanto, el análisis comparativo de los deudores de consumo a escala regional se realizará para el período 2011-2019.

deudores de créditos de consumo que salieron con clasificación de pérdida. Del mismo modo, se observa que dentro de los cinco años de haber salido, retorna alrededor del 36% al 40%, y solo se reinserta el 6%.

Las razones por las que los deudores deciden no tomar otro crédito de consumo en el sistema financiero pueden variar; no obstante, es posible identificar dos grandes grupos.

En primer lugar, están aquellos que se autoexcluyen del sistema financiero; es decir, se trata de deudores que “salieron bien” y potencialmente podrían volver a pedir un crédito en el sistema financiero, pero deciden no

hacerlo. En el segundo grupo se ubican los excluidos por su mal comportamiento de pago.

Si bien es difícil obtener información detallada de los deudores que se encuentran en estas categorías porque se necesitaría información del lado de la demanda y oferta, se puede señalar que cerca del 80% de los deudores que salió del sistema financiero en situación de pérdida se encontraría excluido del sistema financiero.

“Luego de cinco años de su salida, si quisieren acceder a un crédito, posiblemente su solicitud sería rechazada por su mal historial crediticio”, agregó.

## COMPETENCIA

A su turno, el asociado de investigación económica en Prime Consultores, Sergio Urday<sup>16</sup>, al referirse al papel de las redes familiares consideró que son muy valiosos los resultados encontrados y recordó que la competencia entre microfinancieras y bancos, una vez que el cliente es incluido al sistema financiero, es sumamente dura.

Los comités de riesgos de los bancos reconocen que es extenuante el trabajo que hacen las microfinancieras para evaluar a un cliente que no tiene información en centrales de riesgo y es informal. “La labor la desarrollan los famosos ADN o asesores de negocios”, manifestó.

“Con una motocicleta se trasladan hasta el lugar donde el acceso es muy difícil. Si se trata de algún negocio, realizan una evaluación *—in situ—* de cuánto valen los activos y realizan un estado financiero en base a lo que observan, y un estado de ganancias y pérdidas en función a lo que preguntan al potencial cliente, lo que finalmente determinará si se le otorgará o no el crédito. Después, ellos también tendrán que visitarlos para cobrarles la cuota”, manifestó.

“Realmente es un trabajo muy intenso y sumamente costoso. Luego, si ese cliente muestra buen comportamiento, todas las otras instituciones financieras le ofrecerán créditos. En diversas oportunidades, los bancos les ofrecen a veces créditos más grandes porque tienen un mayor respaldo financiero, con lo cual terminan fidelizando al usuario porque le ofrecen tasas de interés más bajas, aprovechando sus mejores condiciones de fondeo”, agregó Urday.

Planteó que es necesario proteger a ese primer cliente, porque al tener muy poca experiencia en el sistema financiero puede verse abrumado por una sobreoferta de crédito de distintas instituciones.

La preocupación de las microfinancieras es mayor, porque consideran injusto que luego de realizar ese trabajo de bancarización los bancos se llevan al cliente fácilmente.

Resulta pues, muy interesante, evidenciar que las microfinancieras recurren a métodos alternativos de fidelización de sus clientes. Aunque esta misma situación plantea cuestiones adicionales que resolver, como si esta estrategia generará un acceso amplio y diverso al sistema financiero, o más bien lo concentrará en aquellos individuos o familias más o mejor conectadas (es decir, con vínculos preexistentes) con el sistema financiero.



**Resulta pues, muy interesante, evidenciar que las microfinancieras recurren a métodos alternativos de fidelización de sus clientes”.**

<sup>16</sup>Licenciado en Economía y magíster en Economía por la PUCP. Tiene 17 años de experiencia en el entorno bancario y financiero del país, desempeñándose hasta el 2021 como jefe de Estudios Económicos de ASBANC y secretario técnico del Comité Estratégico de Gestión Integral Riesgos de la misma asociación. Fue gerente de Estudios Económicos y Gobierno de Datos en la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI). Trabajó como consultor del Banco Mundial en una investigación sobre riesgos climáticos para el sector financiero.

Por su parte, Sergio Correia<sup>17</sup>, economista de la Reserva Federal, precisó algunas lecciones sobre el estudio de deudores de crédito de consumo.

“Mi primera lección es que el crédito a hogares es realmente bajo comparado con otros países de la región: el 15% del producto bruto interno (PBI) en Perú, mientras que en Chile es el 45% y en Colombia el 22%”, recordó.

Dijo que también es bajo comparado con los depósitos. La diferencia entre los créditos y los depósitos de los hogares en Chile es del 20%, más del 9% en Colombia y menos del 5% en el Perú.

“El estudio precisa que uno de los problemas radica en que todo el tiempo pensamos en la bancarización y esta no es tan importante como lo que ocurre después, la salida alta de clientes. Los invito a indagar sobre el volumen de personas que entra y que sale del sistema financiero cada año. Como dice Fátima, es difícil saber por qué se van”, indicó.

“La pregunta es por qué y quiénes son los que están saliendo, por si queremos evitar que se retiren más personas. Es difícil saber si se van porque ya no necesitan un crédito o porque es muy costoso financiarse con una tarjeta de crédito en el Perú”, expuso.

Sostuvo que, en el Perú, si las personas no tienen teléfono móvil no pueden usar banca por internet o por



***Es útil entender [...] por qué salen y regresan las personas al sistema financiero, pero [también] por qué hay un menor acceso al sistema bancario en general”.***

teléfono. “Probablemente, porque no tienen ninguna forma de contar con un teléfono o internet, lo cual está relacionado también con el acceso a la tecnología”, agregó.

Afirmó que lo más significativo es determinar cómo lograr que las personas tengan acceso a bancos no solo para solicitar un crédito, sino para poder realizar transacciones o ahorrar.

“Este trabajo estudia un problema importante, porque no mejoró esta situación en los últimos 10 años, lo cual continúa siendo un problema en Perú. Es útil entender la dinámica de por qué salen y regresan las personas al sistema financiero, pero creo que más importante es entender las otras dimensiones que explican por qué hay un menor acceso al sistema bancario en general”, enfatizó.



<sup>17</sup>Es investigador en banca y finanzas corporativas, historia económica y econometría aplicada, con un enfoque en la competencia bancaria y cómo se relaciona con el acceso al crédito de los consumidores y las empresas, métodos empíricos y su aplicación en conjuntos de datos muy grandes. Economista de la División de Estabilidad Financiera de la Reserva Federal, es doctor en Finanzas por la Universidad de Duke y máster en Finanzas por la Universidad Pompeu Fabra.