

# Falta de documentación limita expansión del crédito incluso para las fintech

Sin datos para sus sistemas de evaluación de riesgo, ni las fintech pueden proporcionar crédito más accesible o asequible a la gran mayoría de la población.

04-05-2022 17:09 Por : Arena Pública

La falta de documentos personales y de documentación en las empresas es una barrera crucial para el acceso al crédito en el país, incluso para el ecosistema fintech.

Se estima que, por la cobertura de sucursales, cajeros automáticos, terminales puntos de venta y otros corresponsales bancarios, el 97% de la población adulta en México tiene la posibilidad de acceder al ecosistema financiero, según datos de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros ([Condusef](#)). Sin embargo, solo un poco más de la cuarta parte de este grupo tiene acceso a un crédito formal.

Esta baja accesibilidad al crédito se expresa también entre compañías y organizaciones. Aunque para finales del 2021 había poco más de 5.5 millones de unidades económicas en el país, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía ([Inegi](#)), el crédito otorgado al sector privado en México como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) se mantiene en 46.4%.

Las compañías de tecnología financiera (fintech) han sido reconocidas por [varios estudios](#) como agentes que están permitiendo mejorar esta cobertura mediante un método distinto de evaluar el riesgo de potencial impago para las personas o compañías interesadas en adquirir un crédito.

“Buscamos obtener la mayor cantidad de información que nos permita hacer un análisis más completo, con más datos, para tomar una mejor decisión [sobre tu calificación de riesgo crediticio]. Tal vez tu score en el Buró de Crédito se puede ver afectado porque dejaste de pagar tu servicio de teléfono móvil”, dice Jaime Sánchez, director de innovación de la plataforma de financiamiento colectivo Fundary.

“¿Pero qué pasa si observamos que solo incumpliste por tres meses y luego te volviste a poner al corriente? Ahí ya no ves el puntaje sino el comportamiento. Porque tal vez te fuiste de viaje, no estabas en México y por eso se te complicó hacer los pagos. Eso no significa que seas un mal pagador, solo que una situación fortuita no te dejó cumplir. Si vemos más datos, podemos ver más cosas y analizar a detalle la información completa”, explica Sánchez.

Con estos modelos de análisis, las fintech no solo pueden ofrecer crédito a personas y empresas que, bajo los criterios tradicionales de instituciones financieras, podrían no ser clientes atractivos. También hay una oportunidad para incorporar al mercado a segmentos de la población para quienes no tienen información, datos o referencias tradicionalmente observadas por la industria.

“Podemos hacer un análisis fino de la población no-bancarizada para poderles otorgar crédito [...]. Esta población es mucho más grande que la bancarizada [...]. Es un segmento enorme al que los bancos tradicionales no le están prestando atención. Es un potencial enorme en México para poder crecer”, explica Mario Hernández Rivera, CEO y co-founder de la fintech de crédito al consumo Finvero

Pero a pesar de ello, si no hay suficiente información para evaluar ni siquiera las cualidades y comportamientos más básicos de quien solicita un crédito, hasta las fintech se quedan sin forma de cubrir las necesidades del potencial cliente. Una situación que en México es muy frecuente.

“Hay mucha gente que ni siquiera tiene RFC, no está dada de alta en el Servicio de Administración Tributaria (SAT), no tiene acta de nacimiento. Y hay muchas empresas que no tienen un acta constitutiva. Con tanta informalidad, si no sabemos quién es el dueño de la empresa o la persona no tiene ni un INE, no le vas a prestar a menos que sea tu compadre y te la juegues porque es tu amigo. Si no puedes validar de alguna forma independiente quiénes son las empresas y quién es esa gente, ¿cómo vas a llegar a ellos?”, dice Bernardo Prum, director de la plataforma de préstamos a Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) Creze.

Resolver esa falta de información no solo es urgente porque impide ampliar la cobertura de crédito, también porque puede llevar a la colocación de instrumentos que, más que apoyar a la población o mejorar las finanzas de la empresas, afecten negativamente a ambas partes.

“Si no tenemos información, ni siquiera datos alternativos, es casi imposible hacer un scoring de riesgo crediticio que sea justo y preciso. Si quieres dejar pasar a todo el mundo, probablemente lo puedes hacer, pero [como empresa] probablemente te va a ir mal”, advierte Reynaldo Ruiz Roux, Head of Consumer Credits para México en Mercado Pago.

“Conocer a la persona, sin duda, puede reflejar varias caras de una persona, [no solo que un cliente sea mejor pagador de lo que consideraron agentes como el Buró de Crédito. Eso significa que nuestro] modelo también puede detectar si a una persona, lejos de poderle ayudar con nuestros financiamientos, lo vamos a perjudicar. Y ahí preferimos abstenernos de darle un crédito, no porque no queramos incluirlos, sino porque [...] no nos hace sentido que la gente se endeude y no lo pueda pagar”, señala Ruiz Roux.

### **Costo financiero, el otro gran reto al crédito fintech**

Si bien podría ser posible lograr una cobertura bastante cercana al 100% en México con suficiente información de las empresas e individuos interesados en adquirir un crédito, eso no siempre se va a traducir en que el préstamo en cuestión sea más barato.

“Es responsabilidad de las personas o empresas encontrar alternativas que le permitan abaratar el costo de la deuda que solicitan. Solo se puede abaratar este precio en la medida que se pueda proporcionar información que respalde un menor nivel de riesgo”, explica **Verónica Cordero Domínguez, directora de desarrollo de negocios en la calificadora HR Ratings.**

Si bien se pueden establecer nuevas maneras para evaluar el riesgo crediticio de individuos, PyMEs y negocios para mejorar la cobertura de préstamos en México, añade la especialista, siempre se debe mantener la regla básica de las finanzas de lograr un balance entre costo y beneficio.

“Si se está pagando una tasa tan alta, es porque hay un riesgo también alto. Cuando lo aplicas a la parte crediticia, es lo mismo. Si no puedes apoyar la idea de ofrecer préstamos a un costo bajo, no puedes esperar que te lo ofrezcan. Y no es un tema de acceso de información. Si eres un activo de alto riesgo, pagarás una tasa alta, sin duda”, afirma.

A eso se debe sumar que el costo final de un crédito se rige por dos factores principalmente, de acuerdo con el CEO de Finvero: “[Además] del riesgo de potencial impago del cliente final, tienes el costo del dinero [para las entidades financieras]. Y en modelos de deuda estructurada para préstamos, [a ese costo del dinero] hay que ponerle un fee, una tasa adicional que representa el margen para la entidad de crédito”, señala.

Y en el tema del fondeo para las entidades que otorgan crédito, Bernardo Prum señala que “no es fácil conseguir ni siquiera el apoyo de Nafin, Bancomext o una de estas organizaciones públicas que fomentan la inclusión financiera. Los requisitos que piden son muchísimos”

“Así que las fintech -dice Brum-muchas veces nos fondeamos de agentes mucho más caros de los que fondean a los bancos, y eso hace que seamos más caros. Si el gobierno estableciera modelos para que pudiéramos fondearnos de forma más sencilla y barata, eso se trasladaría al consumidor final”.