



ANÁLISIS AMPLIADO Y TENDENCIAS DEL ACCESO A FINANCIAMIENTO FORMAL

Febrero de 2025

1

PANORAMA DEL
FINANCIAMIENTO FORMAL



2

TRAYECTORIAS
DEL CRÉDITO



3

CONCLUSIONES



AGENDA

1

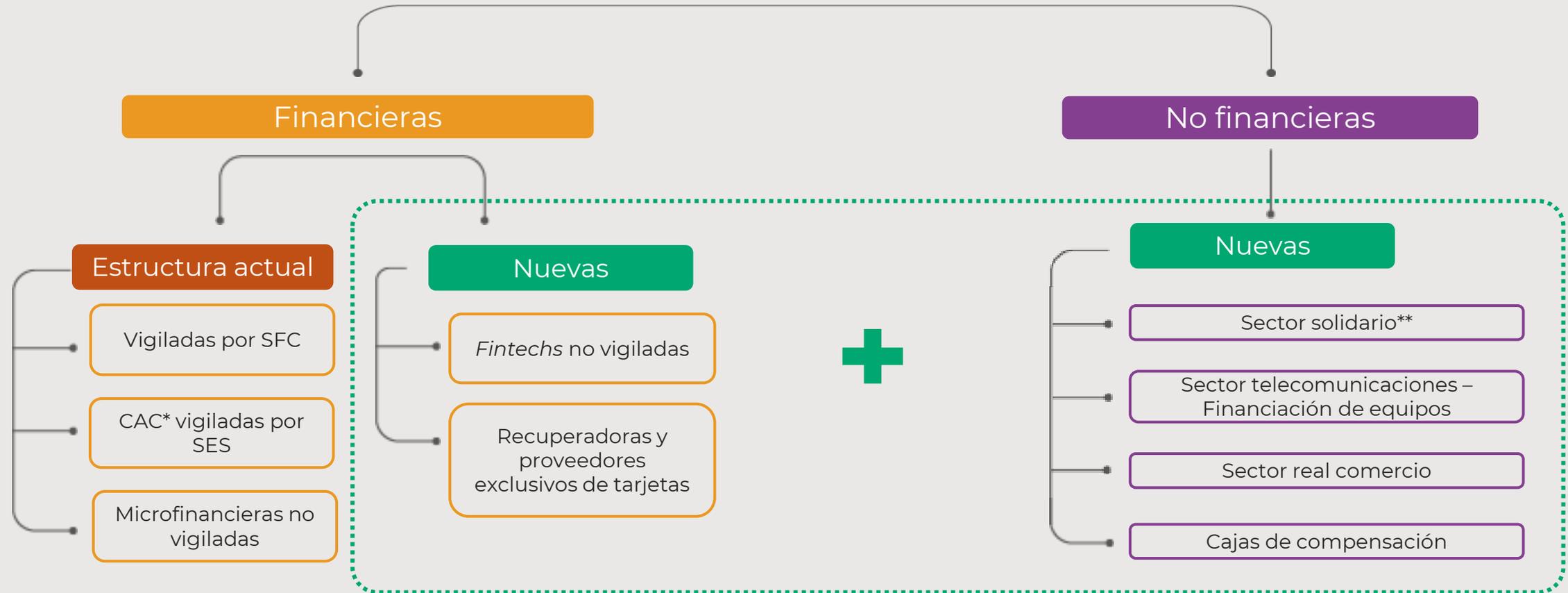
PANORAMA DEL FINANCIAMIENTO FORMAL



Una nueva aproximación a la medición de la inclusión crediticia de Colombia

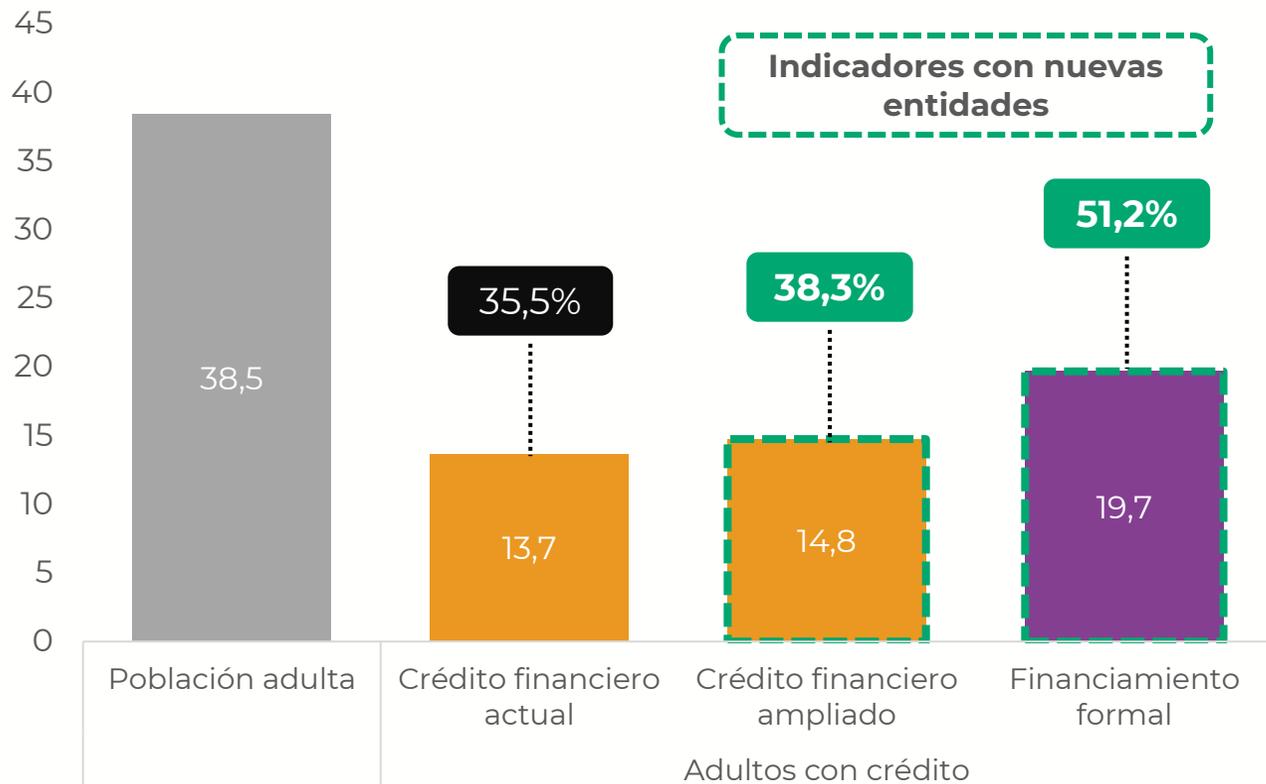
Para determinar el número de adultos con productos de financiamiento formal, se consideraron aquellos que cuentan con crédito otorgadas tanto por el sector financiero como por entidades formales no financieras.

GRUPOS DE ENTIDADES FORMALES CON REPORTE A LA CENTRAL DE INFORMACIÓN TRANSUNION



1. La mitad de la población adulta en Colombia tiene acceso a crédito formal, ya sea de fuentes financieras o no financieras

 **Adultos en Colombia por tenencia de productos de crédito, jun-24**
(Millones de adultos)



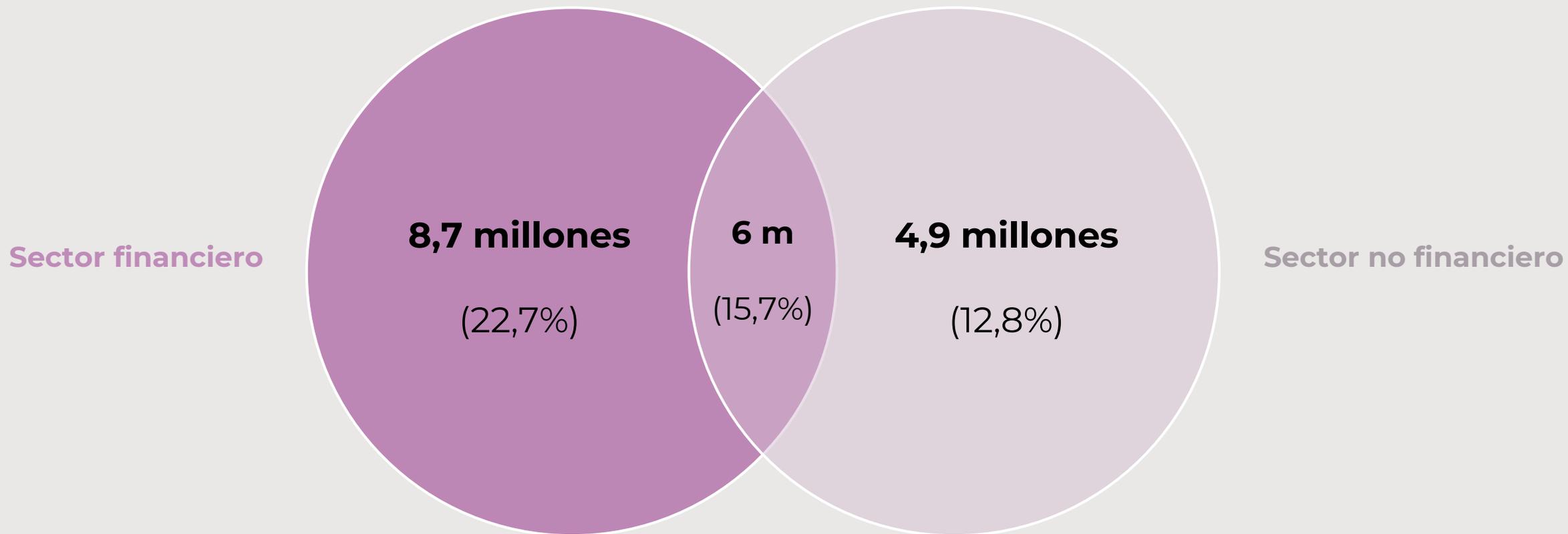
En Colombia, 13,7 millones de adultos (35,5%) tienen crédito con entidades financieras y 19,7 millones (51,2%) tienen obligaciones con entidades financieras y no financieras.

Esto implica seis millones de adultos más en la medición de acceso a crédito.

2. Entre los adultos con crédito, el 44% lo tiene exclusivamente el sector financiero, el 25% solo en el sector formal no financiero y el 31% combina deudas en ambos sectores



Adultos en Colombia con productos de crédito por sector, jun-24

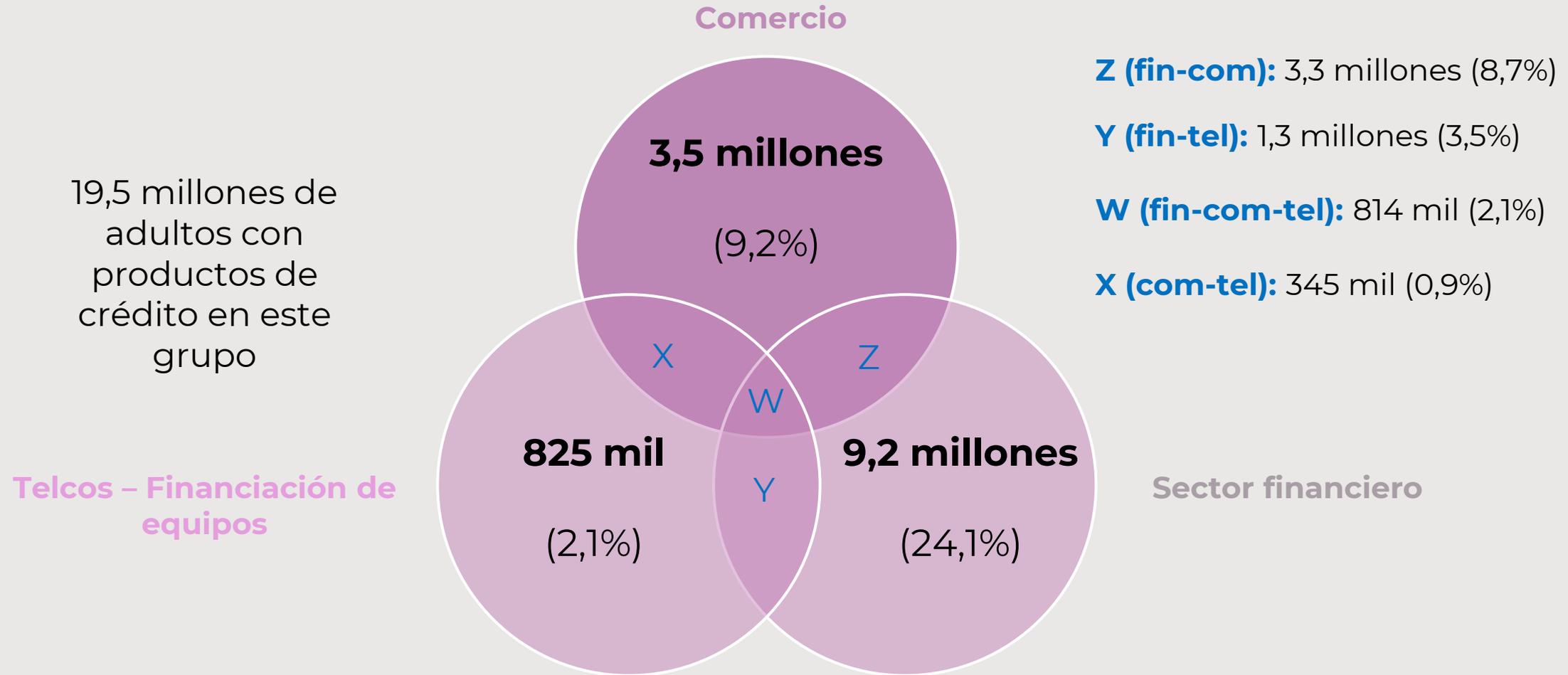


Total diagrama: 19,7 millones de adultos con productos de crédito

2.1. Las principales fuentes de financiamiento formal son las entidades vigiladas por la SFC, las empresas del sector real comercio y las de telecomunicaciones



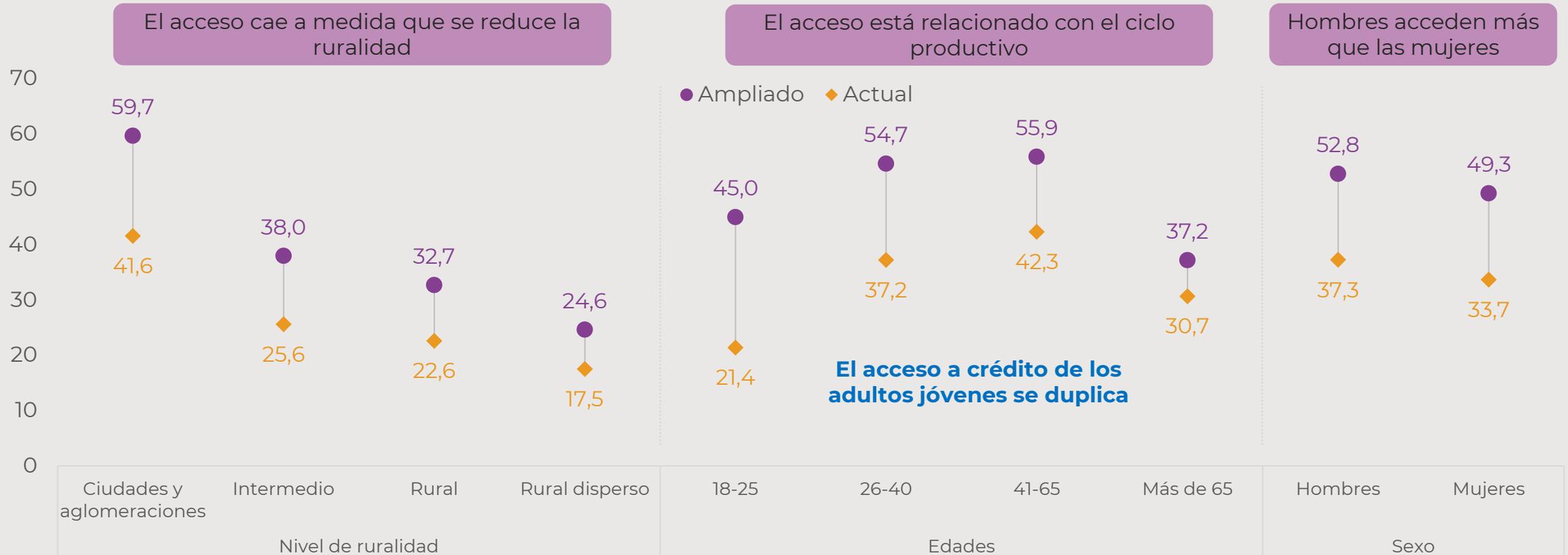
Adultos en Colombia con productos de crédito por los tres principales sectores, jun-24



3. Si bien el acceso al crédito aumenta al incluir al sector formal no financiero, las brechas de ruralidad, sexo y edad persisten



Acceso a productos de crédito, jun-24
(Adultos con crédito/población adulta, %)

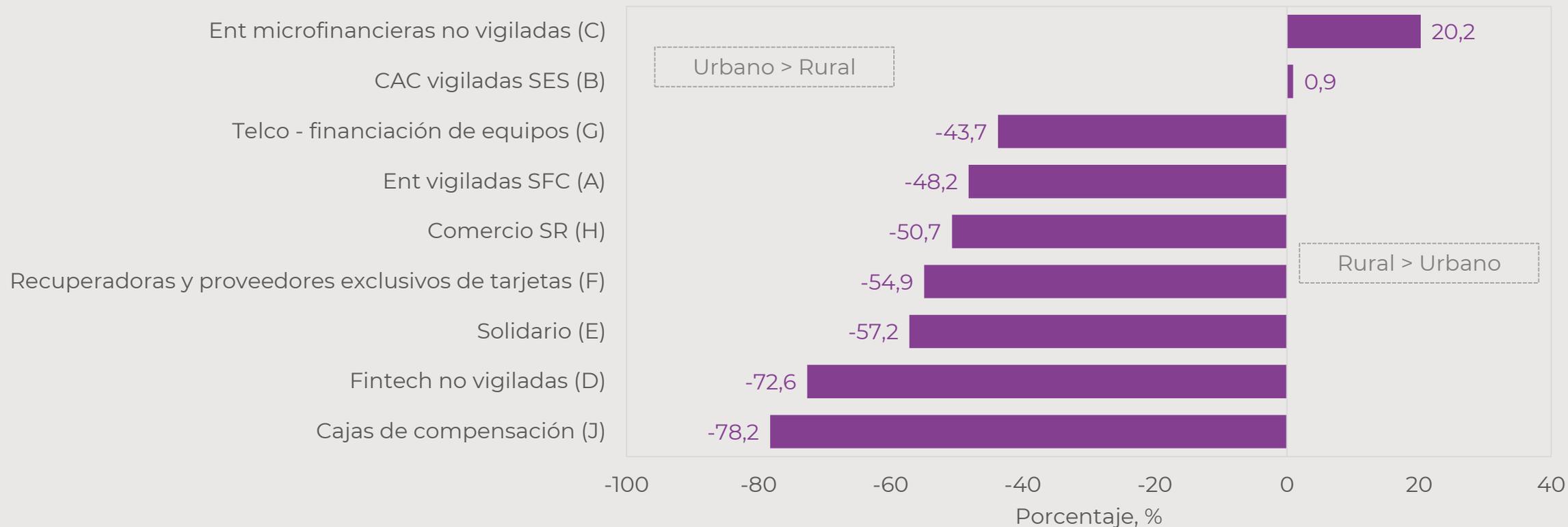


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion y el DANE.

3.1. El acceso al crédito en zonas rurales es 46,1% menor que en las urbanas, excepto en las microfinancieras no vigiladas y las CAC de la SES



Brecha porcentual de zona – indicador de acceso al crédito, jun-24
[[Rural-urbano)/urbano, %]

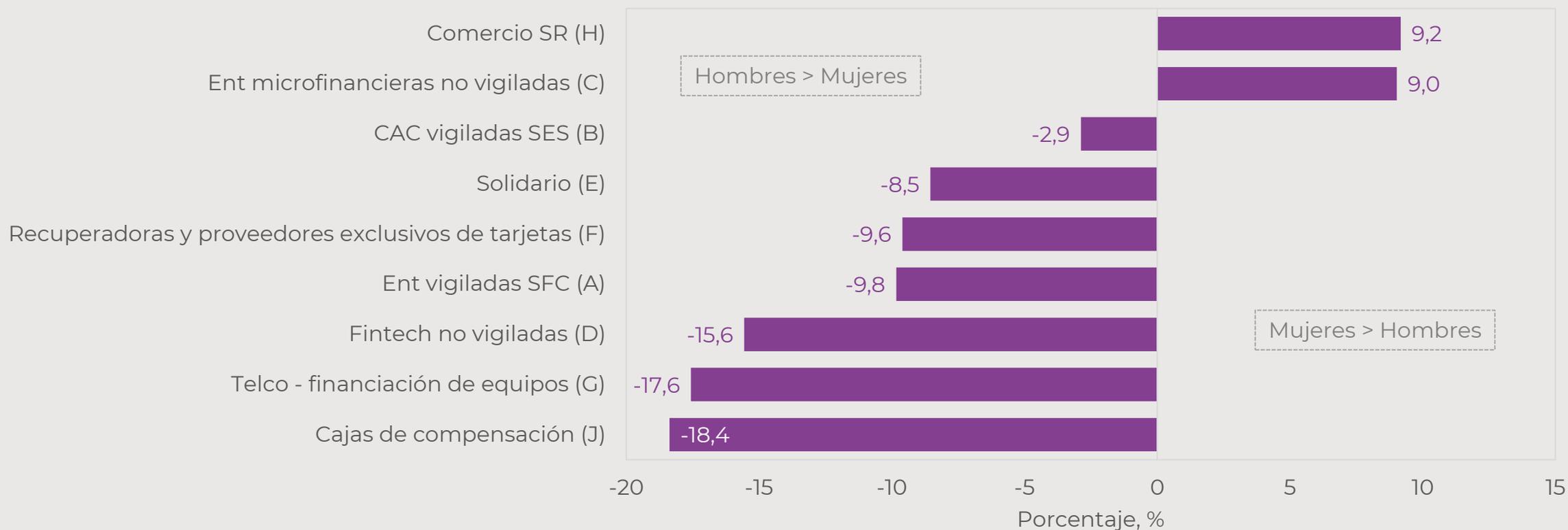


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion y el DANE.

3.2. El acceso al crédito de las mujeres es de **6,7% menor** que el de los hombres, excepto en el sector real comercio y las entidades microfinancieras no vigiladas



Brecha porcentual de sexo – indicador de acceso al crédito, jun-24
[(Mujeres-hombres)/hombres, %]

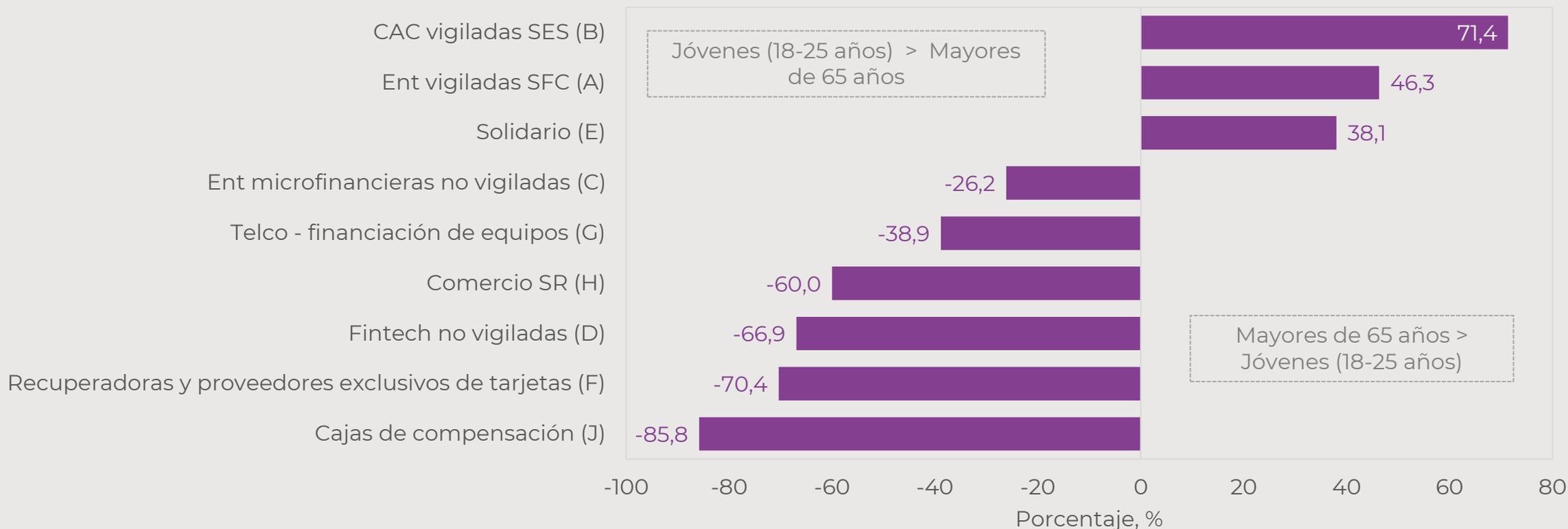


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion y el DANE.

3.3. Los adultos mayores acceden 17,4% menos al crédito que los jóvenes, salvo en las CAC, las entidades vigiladas por la SFC y el resto del sector solidario



Brecha porcentual de edad – indicador de acceso al crédito, jun-24
[[Mayores de 65 – 18 a 25)/ 18 a 25, %]

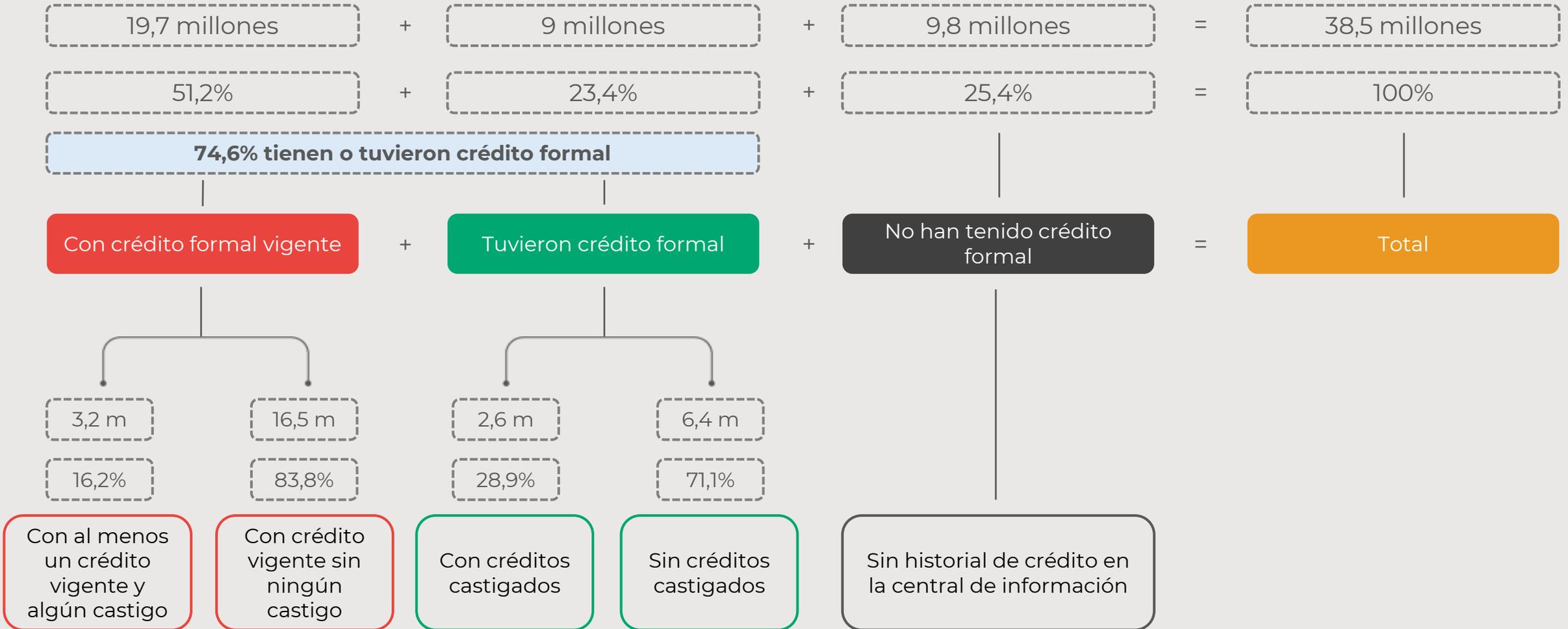


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion y el DANE.

4.1. Aquellos sin crédito vigente se dividen entre quienes alguna vez lo tuvieron y quienes nunca han accedido



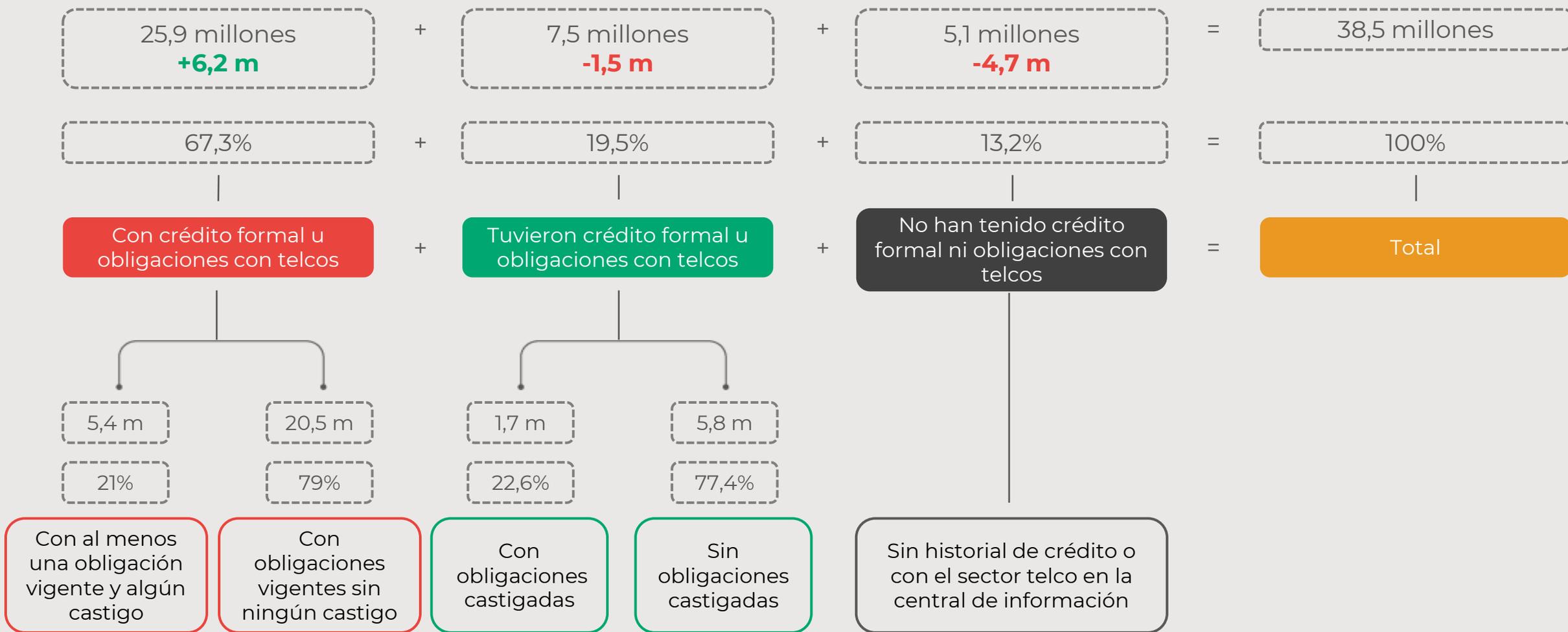
Adultos en Colombia por tenencia de productos de crédito, jun-24



4.2. Las obligaciones relacionadas con planes pospago son relevantes en la construcción de historial financiero



Adultos en Colombia por tenencia de créditos u obligaciones con el sector de telecomunicaciones, jun-24



Nota: se incluyen obligaciones no consideradas productos de crédito, como los planes pospago del sector de telecomunicaciones.

2

TRAYECTORIAS DEL CRÉDITO



Categorías de análisis para las trayectorias

i. Se analizarán tres categorías:

Nuevos al crédito

Adultos sin registros de **créditos u obligaciones con el sector de telecomunicaciones** en los últimos cuatro años al momento de una apertura.

Castigos

Obligaciones que han presentado atrasos en sus pagos, y debido a esta situación han sido clasificadas por la entidad financiera en estado “Castigado”, “Difícil cobro” o “Irrecuperable”.

Recuperaciones

Obligaciones que estuvieron en estado “Castigado”, “Difícil cobro” o “Irrecuperable” y reciben el pago total de la deuda, de manera que se extingue la obligación.

ii. Las obligaciones pueden ser originadas por una o varias entidades y pueden corresponder a uno o varios productos:

Tipos de cálculo

Clientes únicos

Se considera a la persona solo una vez, independientemente de si, al momento de la nueva apertura, castigo o recuperación, lo hizo en más de una entidad o más de un producto (**usado en la diapositiva 21**).

Cliente – grupo

Se cuenta a la persona solo una vez, independientemente de si, al momento de la nueva apertura, castigo o recuperación, lo hizo en más de un producto. Sin embargo, se contabiliza cada vez que aparece en diferentes entidades (**se incluye la definición sólo con fines ilustrativos**).

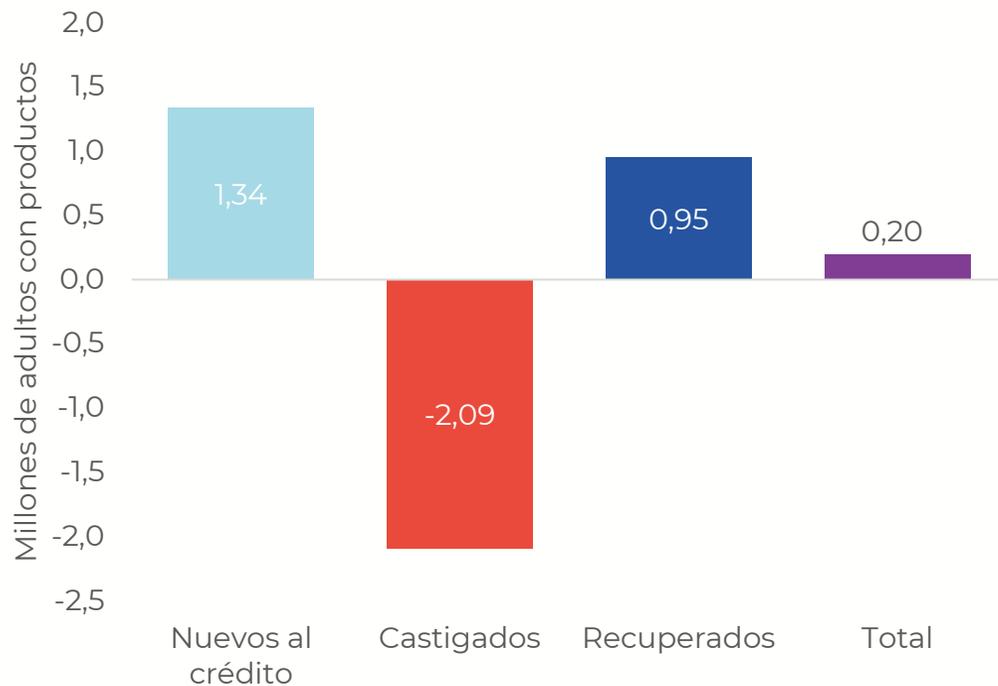
Cliente – grupo – producto

Se contabilizan las veces que una persona nueva al crédito, castigada o recuperada aparece en cada producto y en cada entidad (**usado en todas las diapositivas de esta sección, salvo la 21**).

iii. El análisis sigue a los nuevos al crédito, castigados y recuperados en 2019 por un periodo de cuatro años.

5. A lo largo del año de estudio, la vinculación neta al mercado de crédito alcanza los 200 mil adultos colombianos

 **Adultos con productos de crédito a nivel de *clientes únicos*, 2019**
(Millones de adultos)



Nota: se incluyen obligaciones no consideradas productos de crédito, como los planes pospago del sector real de telecomunicaciones y sector servicios.

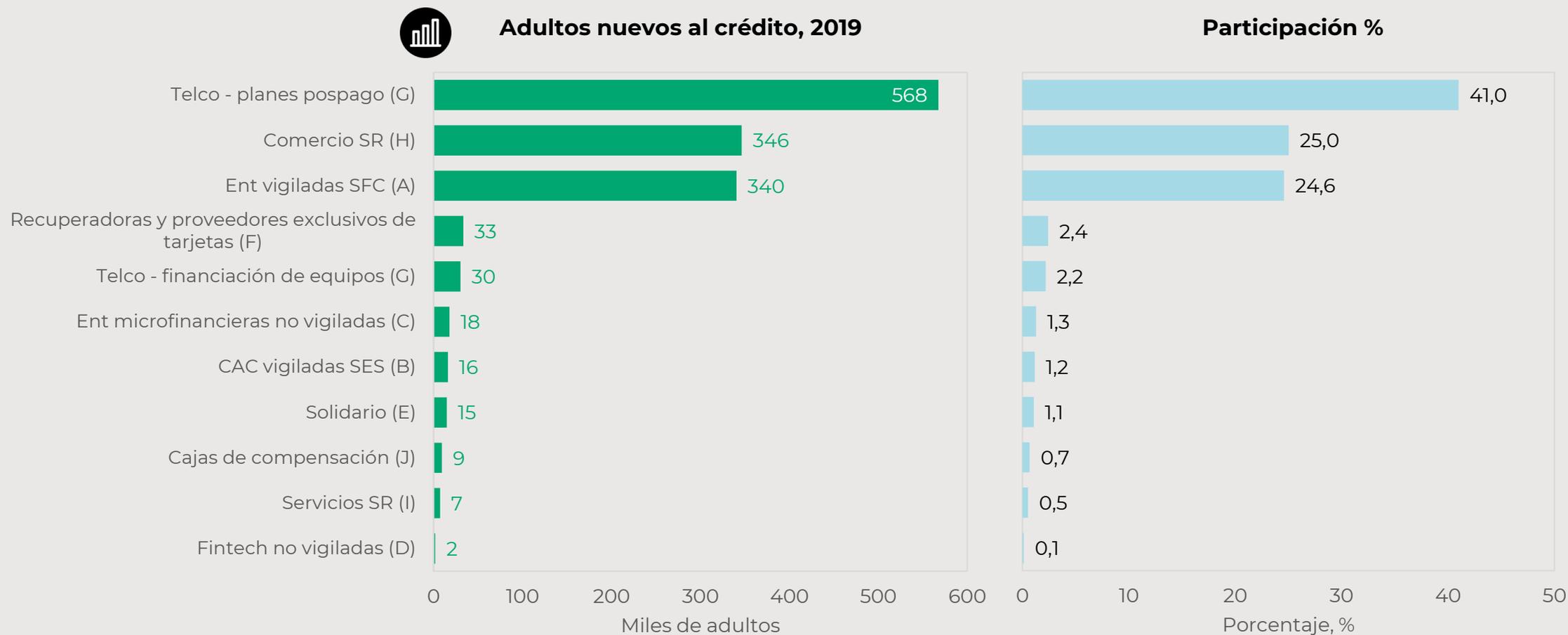
1,3 millones de personas accedieron al crédito por primera vez, pero alrededor de 2 millones siguen castigadas, a pesar de que cerca de 1 millón logró ponerse al día tras haber estado en mora.

2.1.

TRAYECTORIAS DEL CRÉDITO

NUEVOS AL CRÉDITO

6. En 2019, los sectores con más nuevos al crédito fueron, en orden, el sector de telecomunicaciones (planes pospago), el sector real comercio y las entidades vigiladas por la SFC

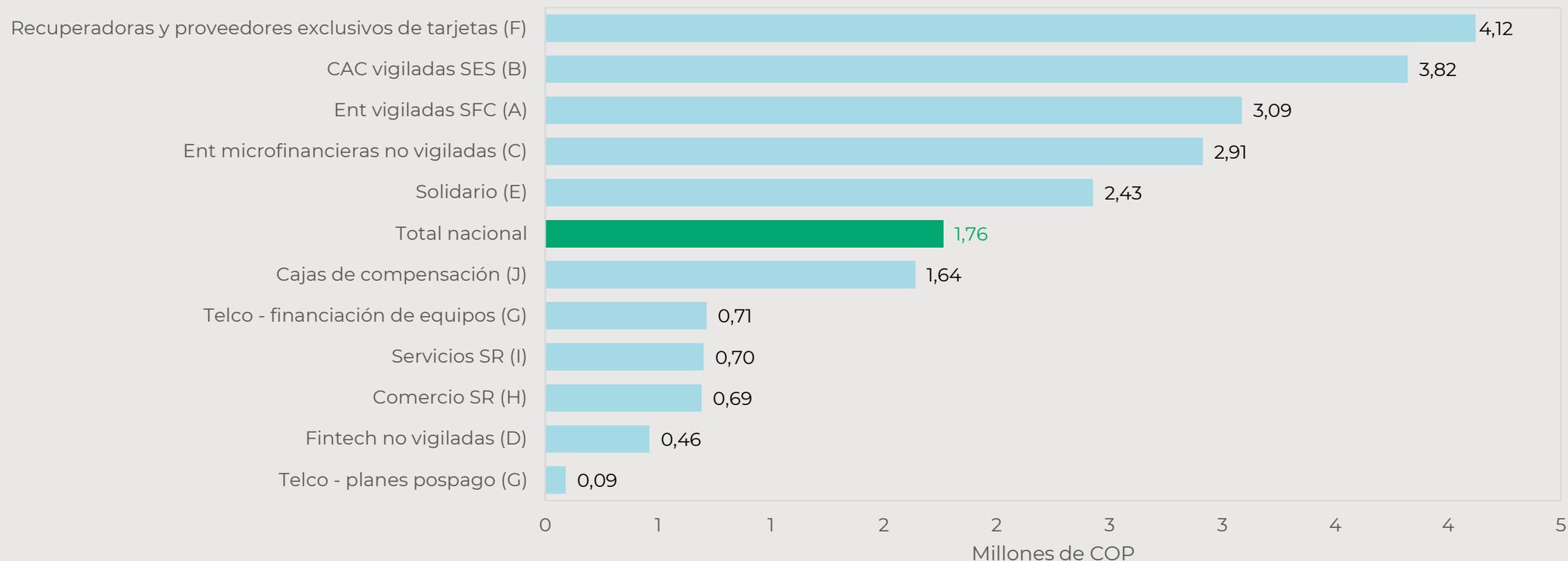


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion.

6.1. En promedio, el sector real y las *fintech* otorgaron préstamos a los nuevos al crédito por menos de un millón de COP. Las entidades especializadas en la intermediación financiera lo hicieron por montos superiores a dos millones.



**Monto promedio desembolsado a los adultos nuevos al crédito a nivel de cliente, grupo y producto, 2019
(Pesos colombianos)**

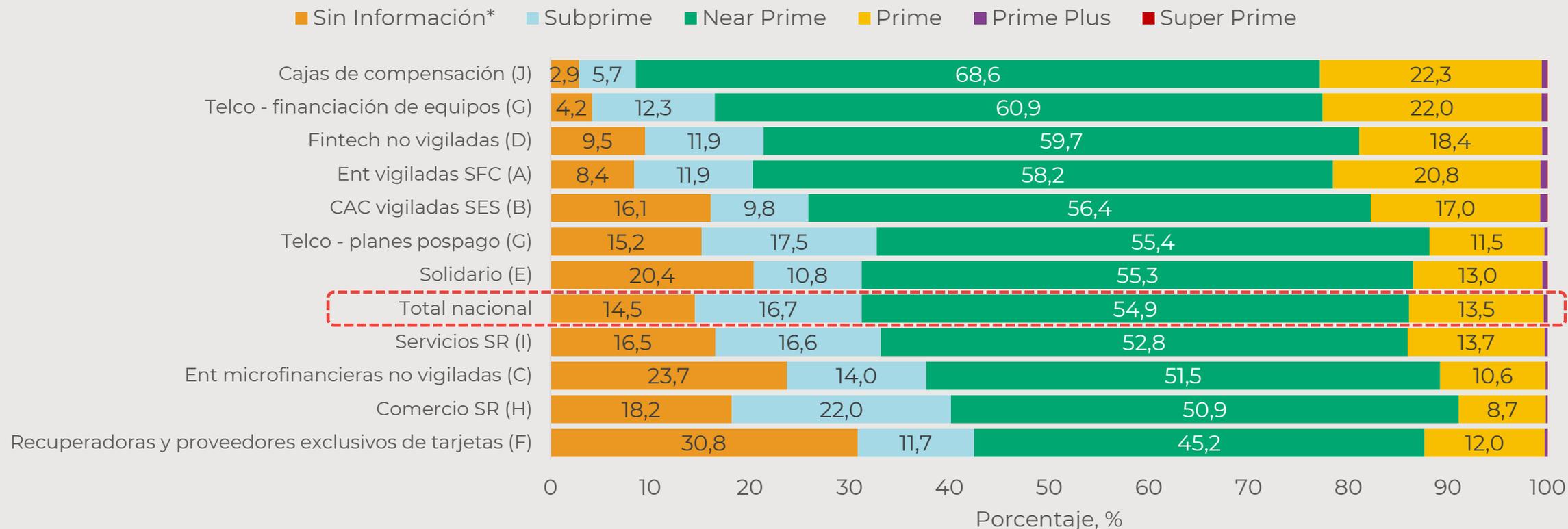


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion.

6.2. Más de la mitad de los nuevos al crédito tuvo un perfil de riesgo moderado (*near prime*). Un tercio tuvo un perfil de riesgo alto (*sin información o sub prime*)



Adultos nuevos al crédito a nivel de cliente grupo según nivel de riesgo, 2019
(Porcentaje, %)



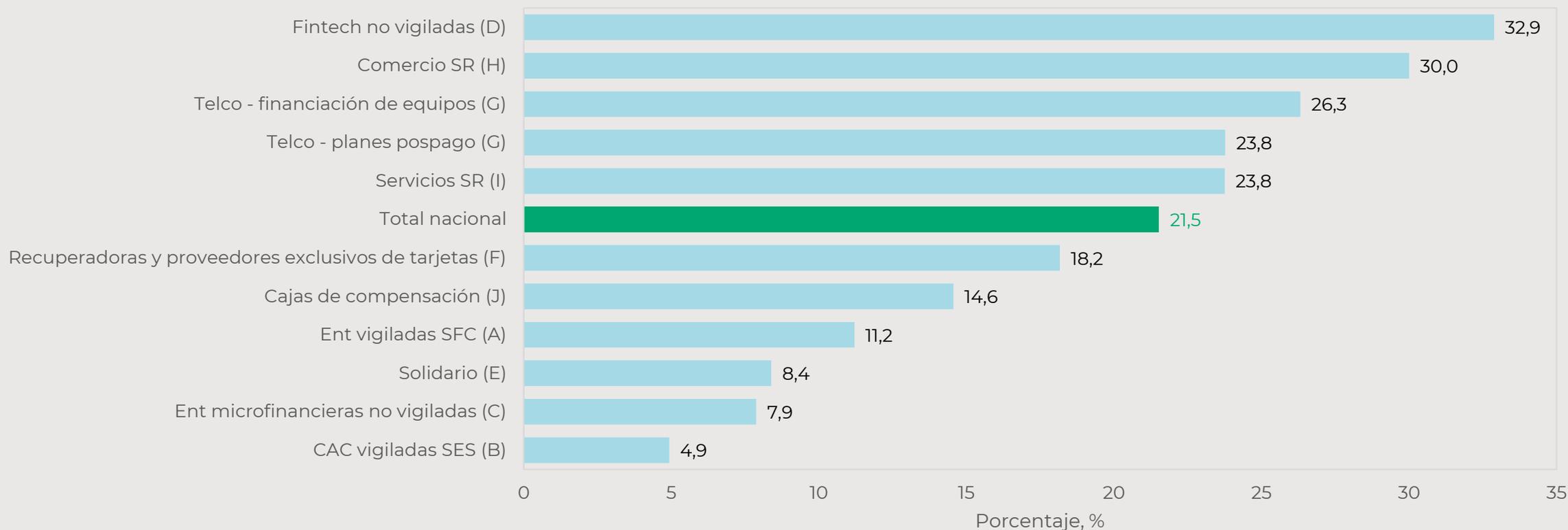
Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion.

* Incluye exclusiones del score.

6.3. Las *fintech* y el sector real son los grupos de entidades con el mayor porcentaje de mora en las obligaciones de los nuevos al crédito



Porcentaje de personas con una mora de 60 días o más en la obligación con la que ingresaron al crédito, dentro de los primeros 12 meses (Porcentaje, %)

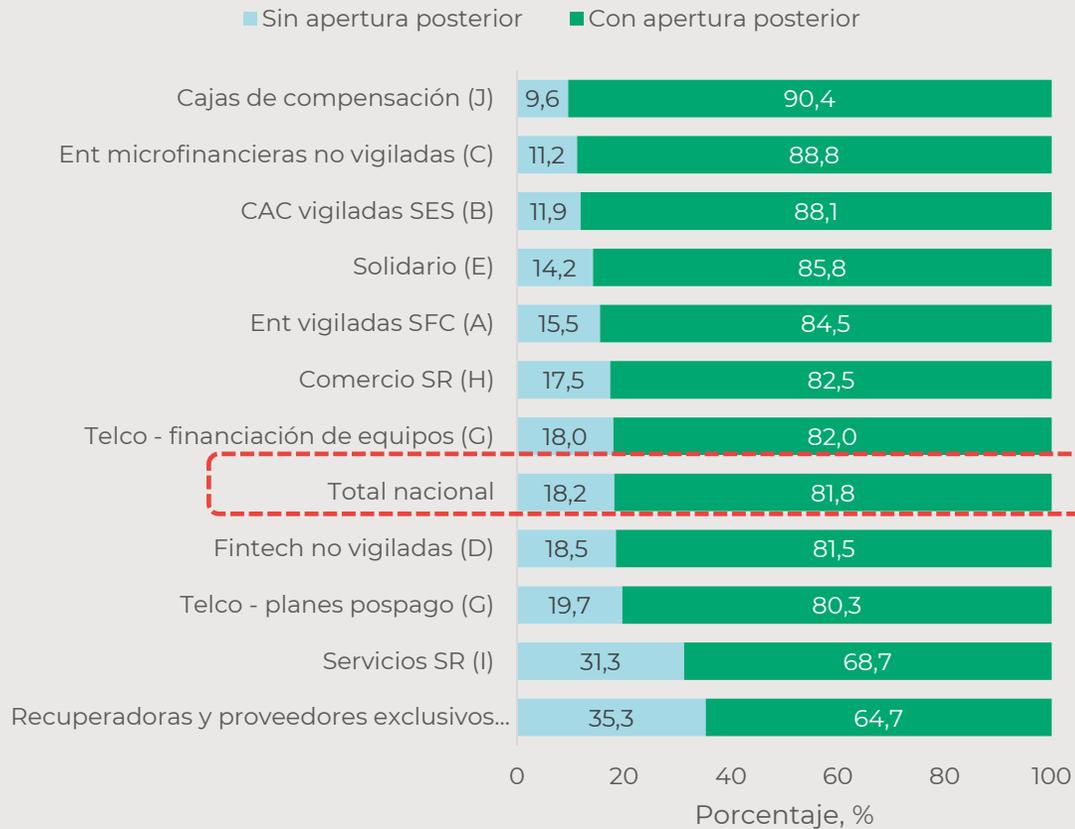


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion.

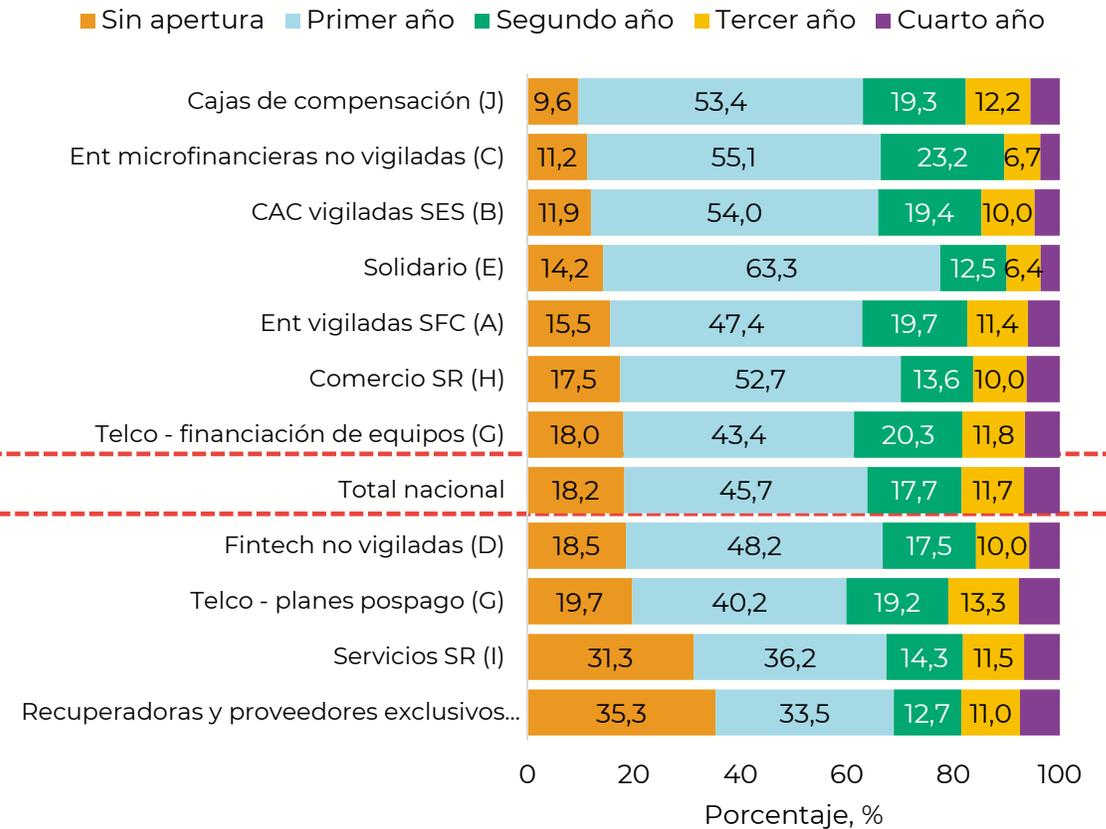
6.4. La mayoría de los nuevos al crédito adquieren nuevas obligaciones y lo hacen en mayor proporción en el transcurso de un año



Proporción de nuevos al crédito con aperturas posteriores en los primeros 48 meses, 2019 -2023 (Porcentaje, %)



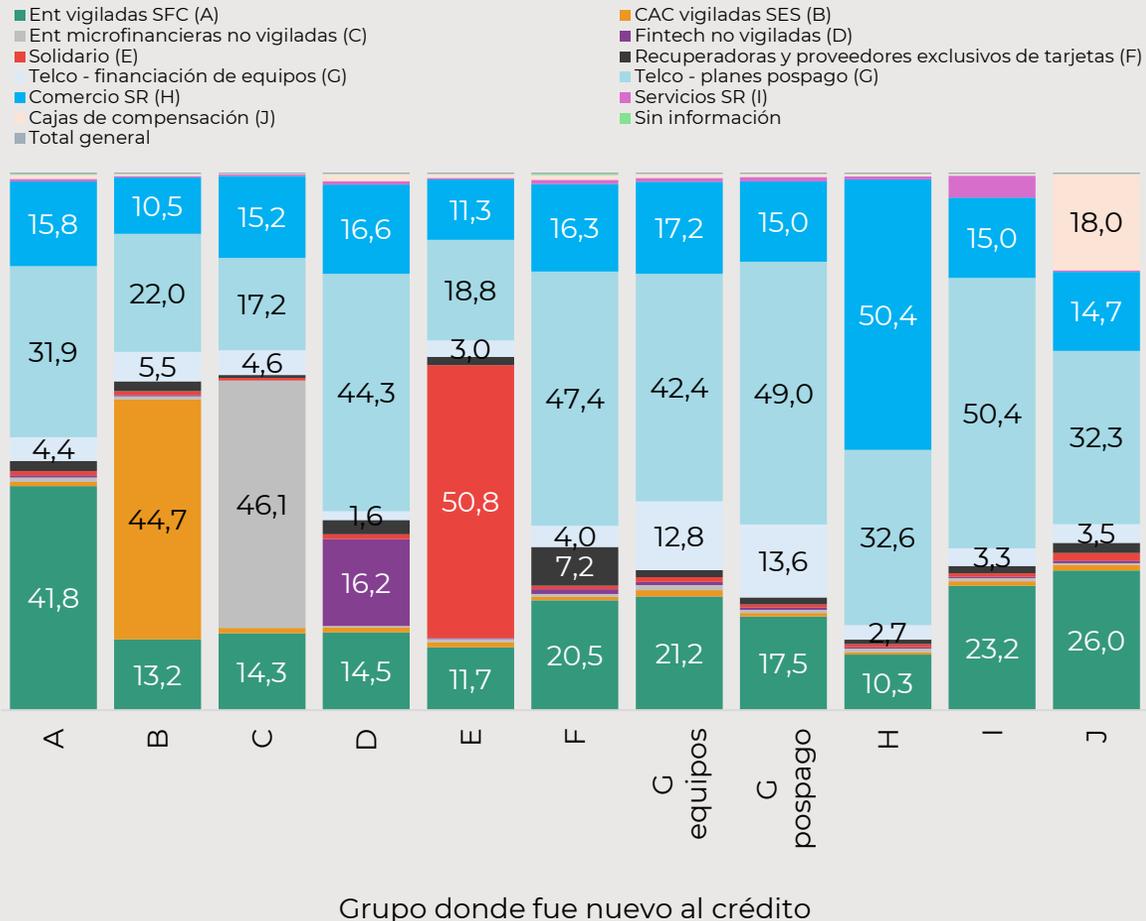
Número de años desde el momento en que es nuevo al crédito hasta la primera apertura, 2019 - 2023 (cliente-grupo)



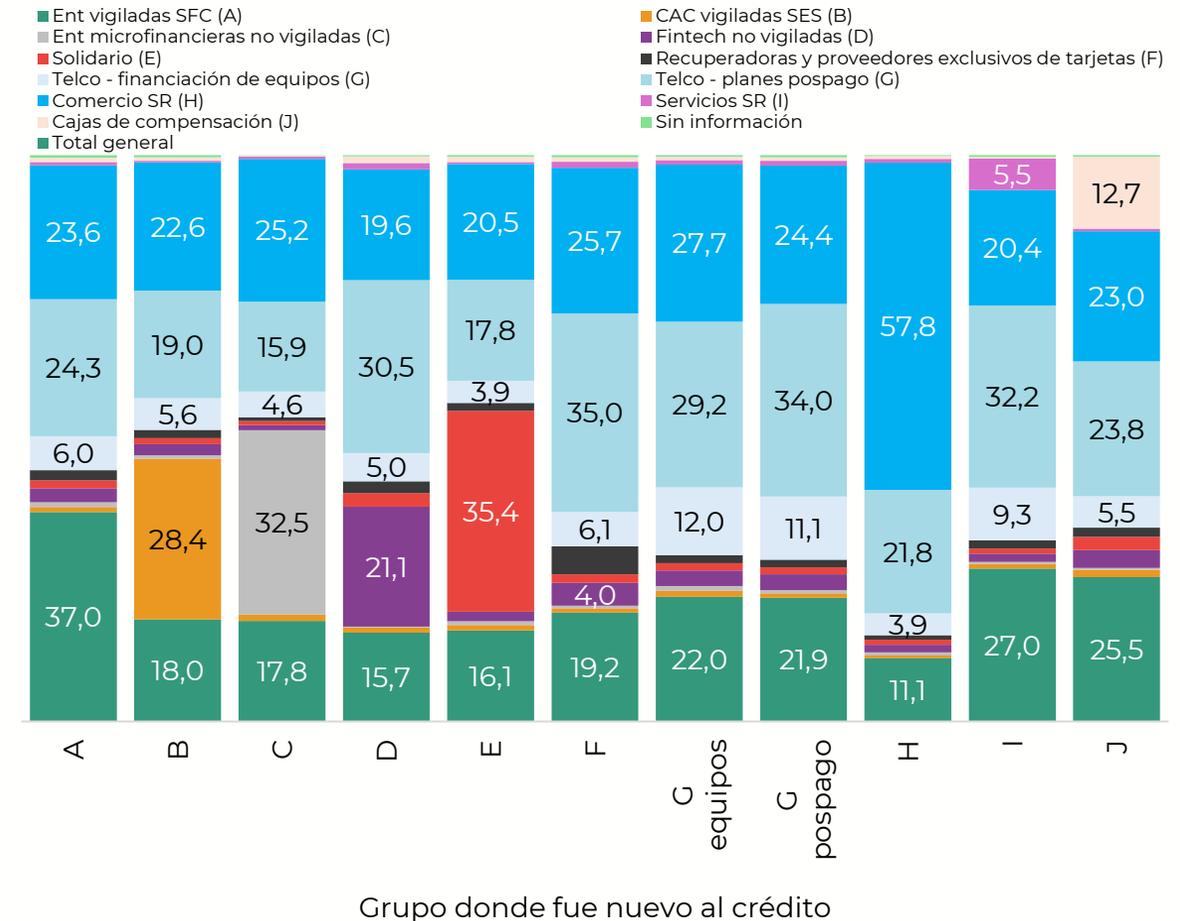
6.5. Los nuevos al crédito (NTC) suelen reabrir crédito en las mismas entidades donde obtuvieron su primer producto. Con el tiempo, a medida que adquieren más créditos, migran a otros tipos de entidades



Obligaciones NTC: grupo de apertura NTC vs grupos de primera apertura posterior en una ventana de 4 años, 2019 – 2023 (Porcentaje, %)



Obligaciones de NTC: grupo de apertura NTC vs grupos de apertura posterior en una ventana de 4 años, 2019 – 2023 (Porcentaje, %)



2.2.

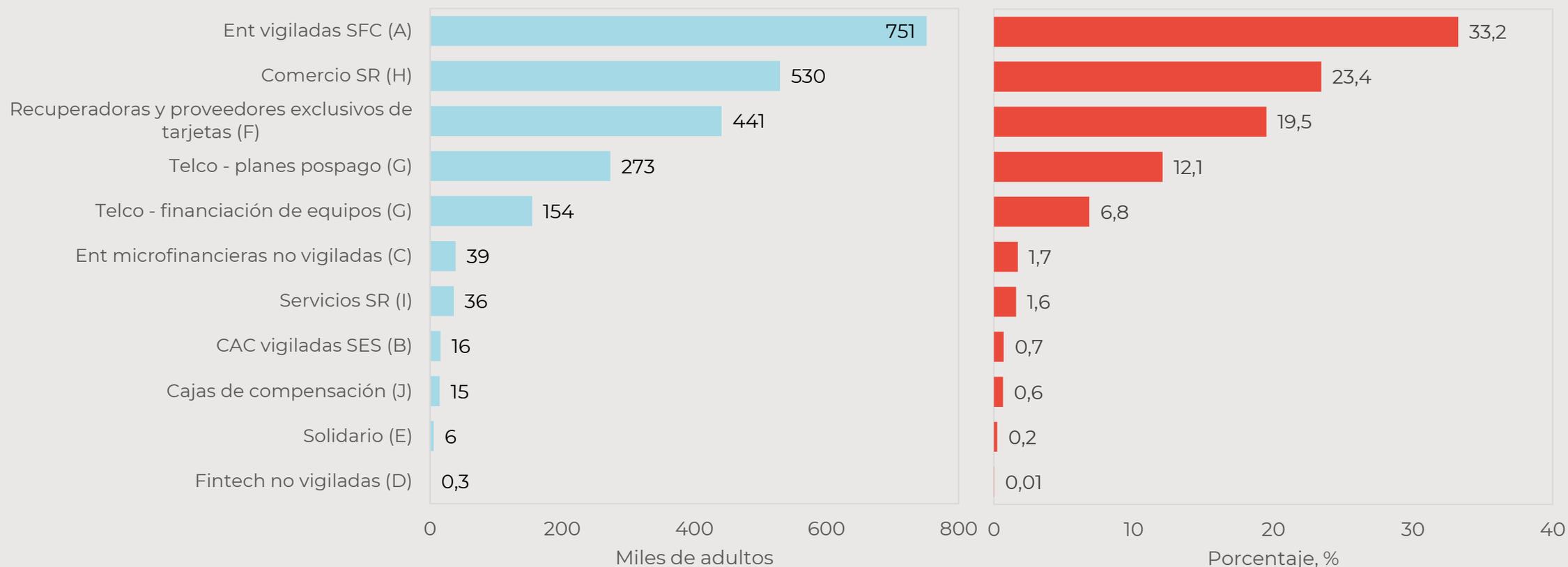
TRAYECTORIAS DEL CRÉDITO

CASTIGADOS

7. Ese mismo año, más de dos millones de personas quedaron castigadas, principalmente con las entidades vigiladas por la SFC y el sector comercio



Adultos castigados, 2019

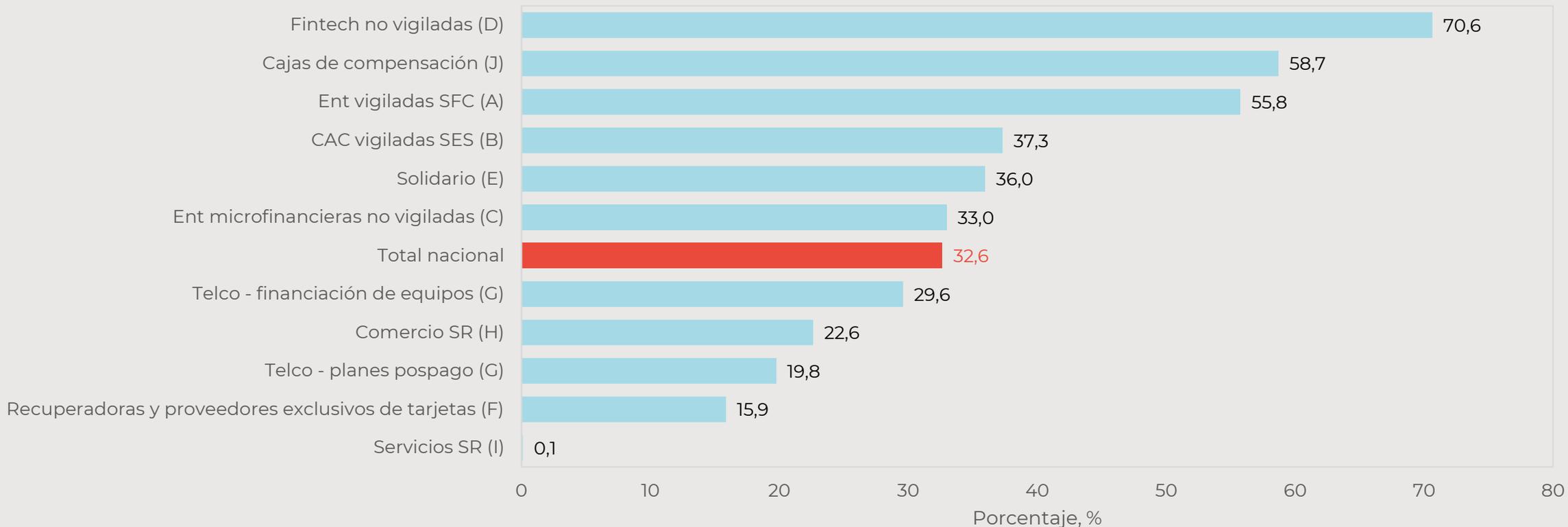


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion.

7.1. Cuatro años después, el 32,6% de la población castigada en 2019 se recuperó, con diferencias importantes por grupo de entidad



Porcentaje de clientes de 2019 que pagan al menos una de las obligaciones castigadas dentro de los 48 meses siguientes (Porcentaje, %)

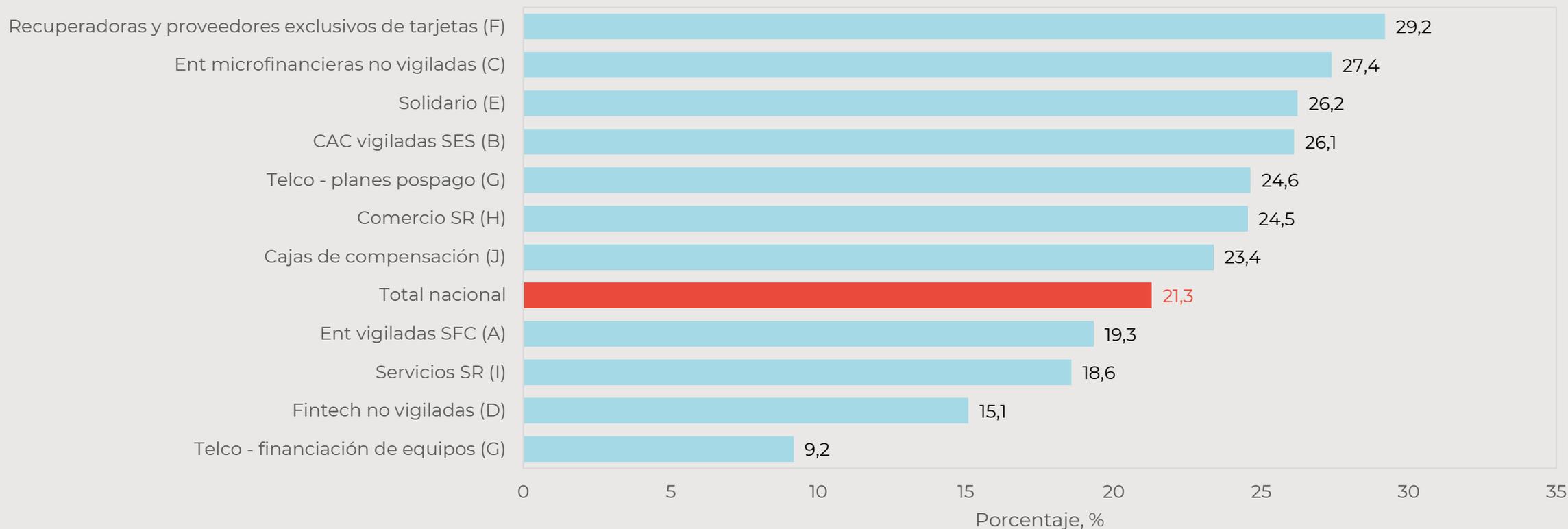


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion y el DANE.

7.2. El tiempo promedio de recuperación de los castigados fue de aproximadamente dos años, aunque aquellos en *fintech* y TELCOS (equipos) tardan menos en recuperarse



Tiempo promedio en meses hasta la primera recuperación presentada entre 2019 y 2023 (Meses)



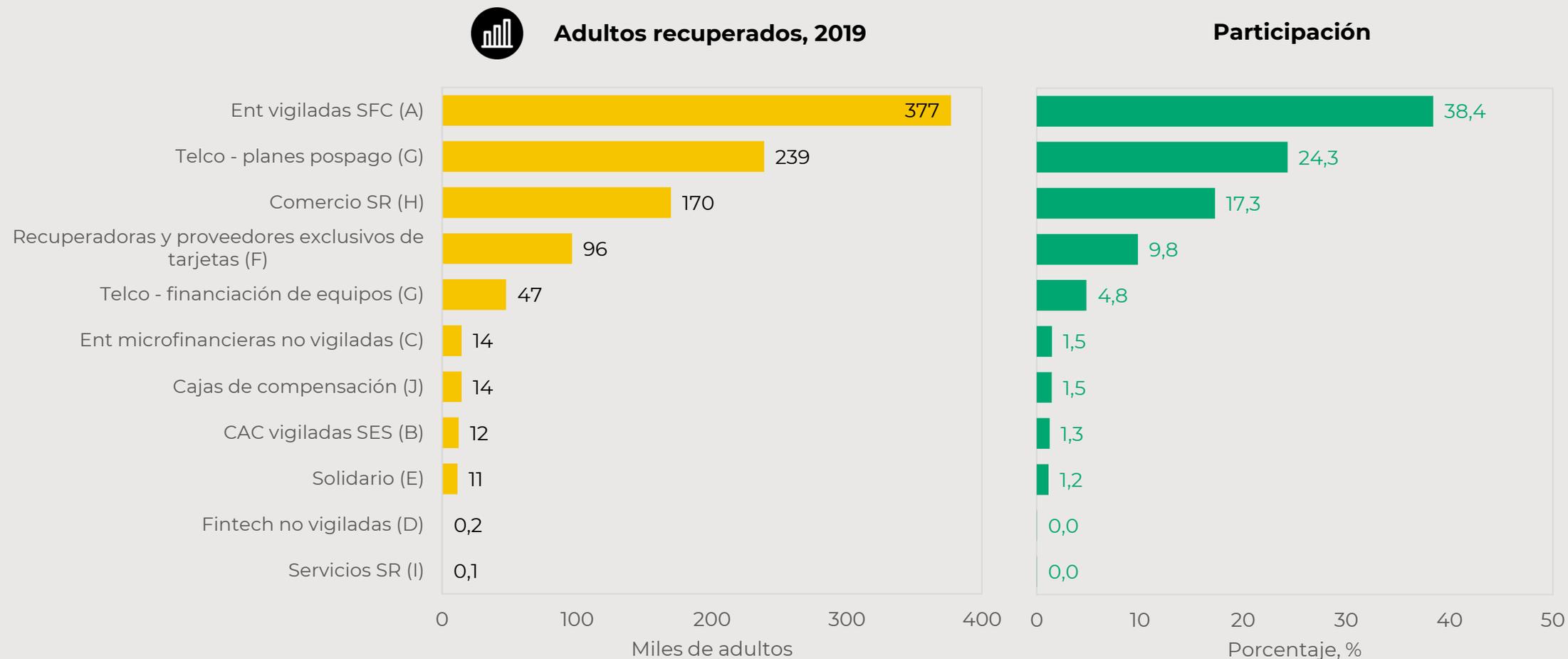
Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion.

2.2.

TRAYECTORIAS DEL CRÉDITO

RECUPERADOS

8. En 2019, cerca de un millón de adultos con carteras castigadas se recuperaron, principalmente en entidades vigiladas por la SFC, del sector de telecomunicaciones (planes pospago) y del sector real comercio

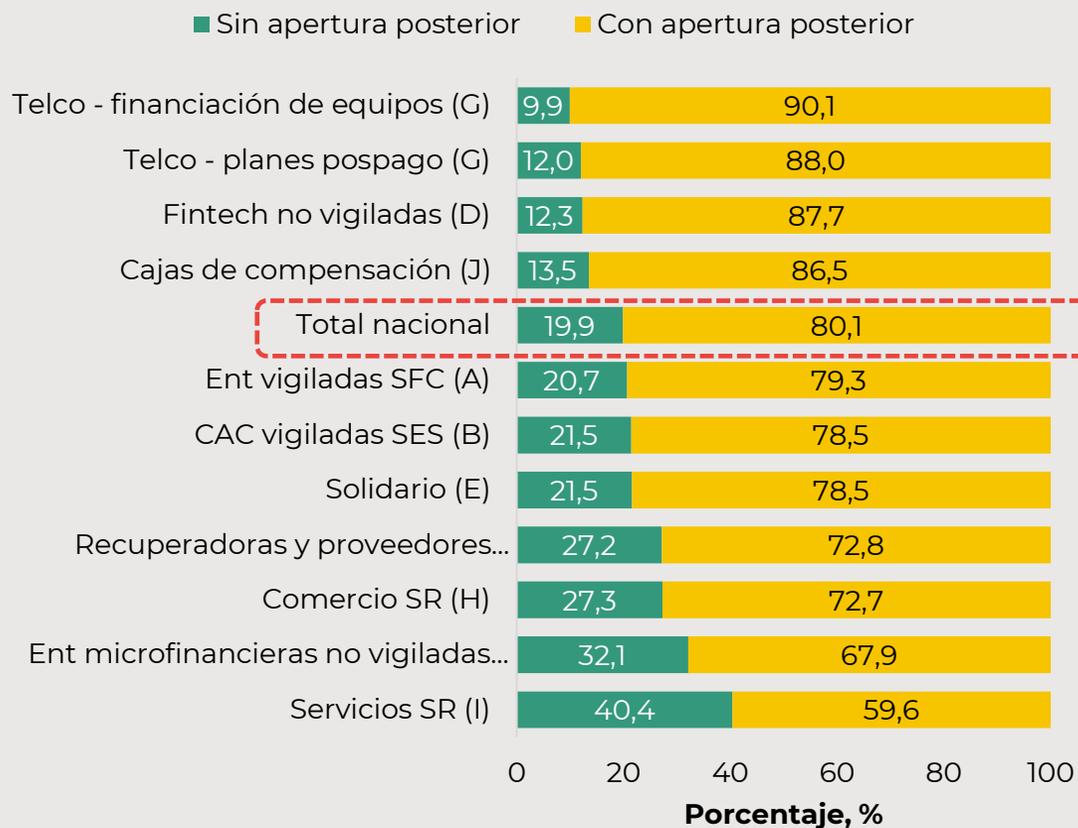


Fuente: elaboración propia Banca de las Oportunidades, con base en datos de TransUnion.

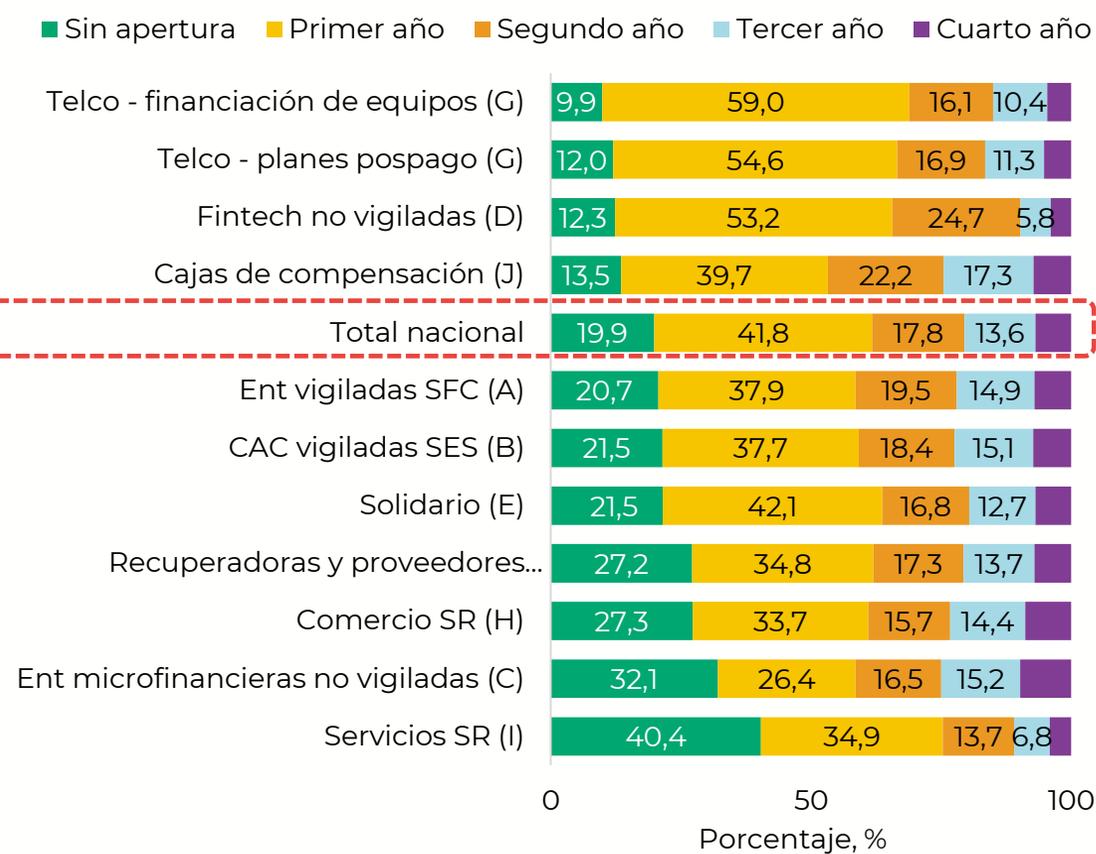
8.1. En los cuatro años posteriores a la recuperación, ocho de cada 10 acceden nuevamente al crédito. Sin embargo, en el primer año, menos de la mitad lo logra.



Proporción de recuperados con aperturas posteriores en los primeros 48 meses



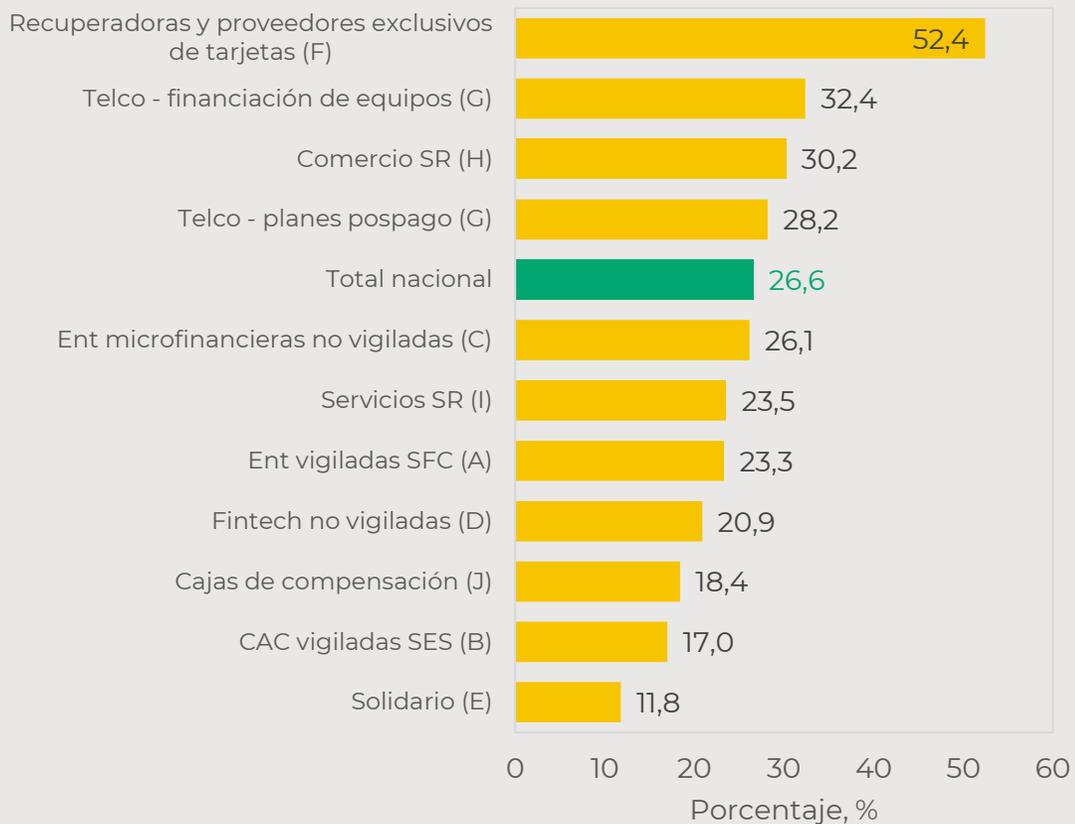
Tiempo desde el momento en que es recuperado hasta la primera apertura



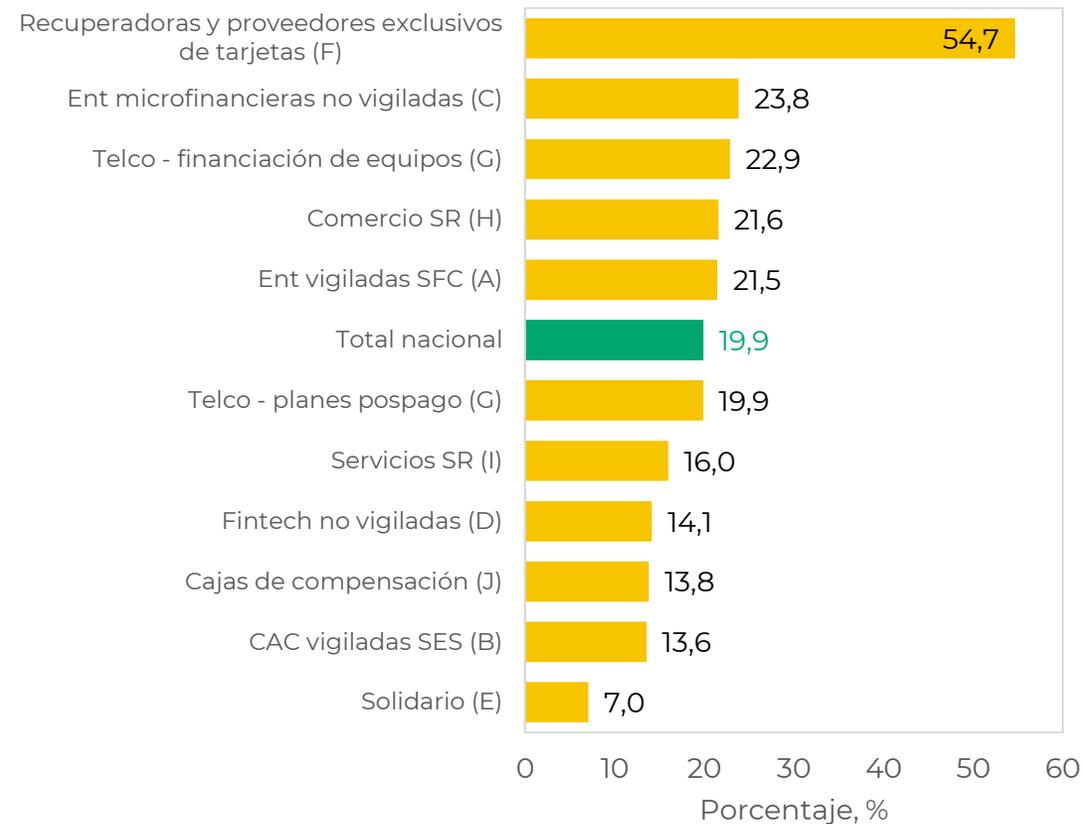
8.2. Tras la recuperación, las nuevas obligaciones caen en mora en tres de cada 10 casos, mientras que las aperturas posteriores lo hacen en dos de cada 10



Porcentaje de mora ≥ 30 días de la primera obligación abierta posterior a la recuperación por grupo de apertura (2019-2023)

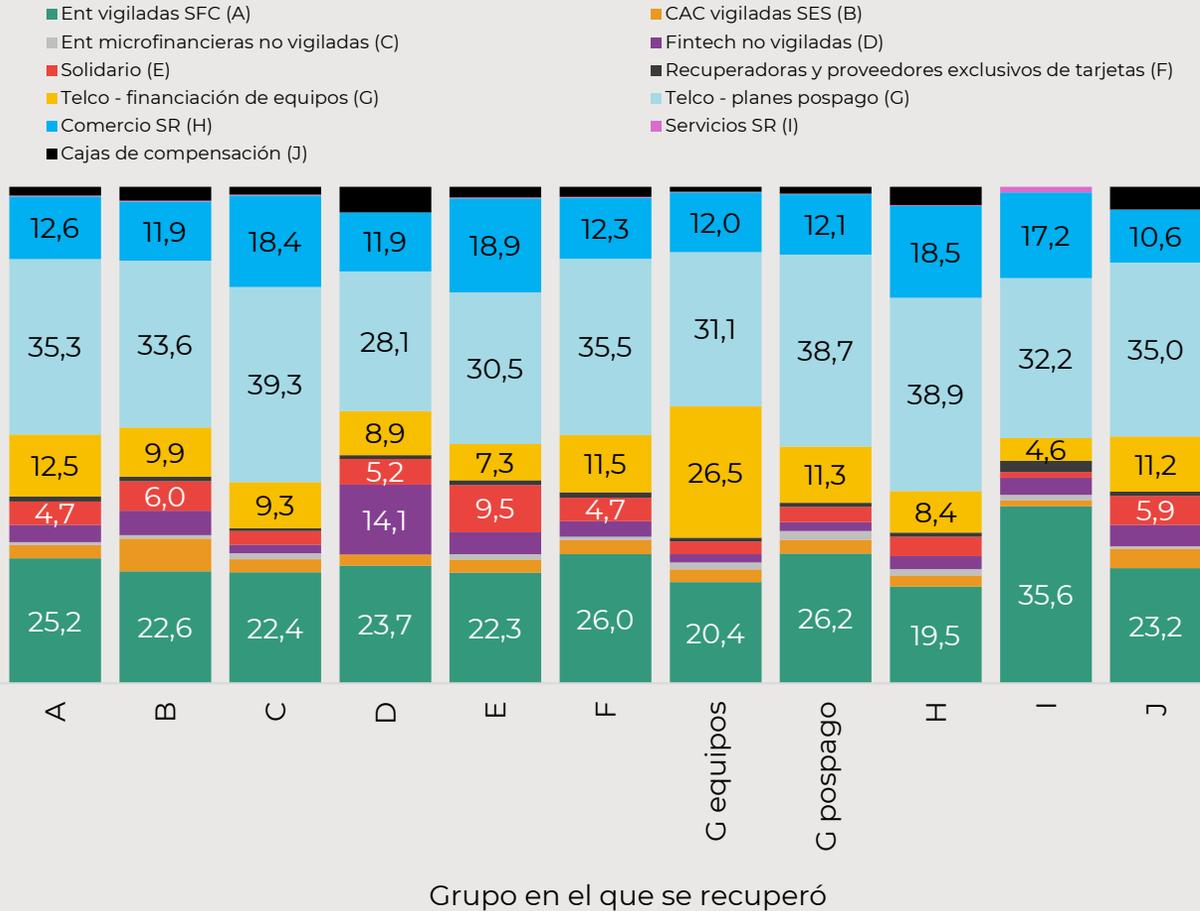


Porcentaje de obligaciones abiertas posteriores a la recuperación en mora ≥ 30 días por grupo de apertura (2019-2023)

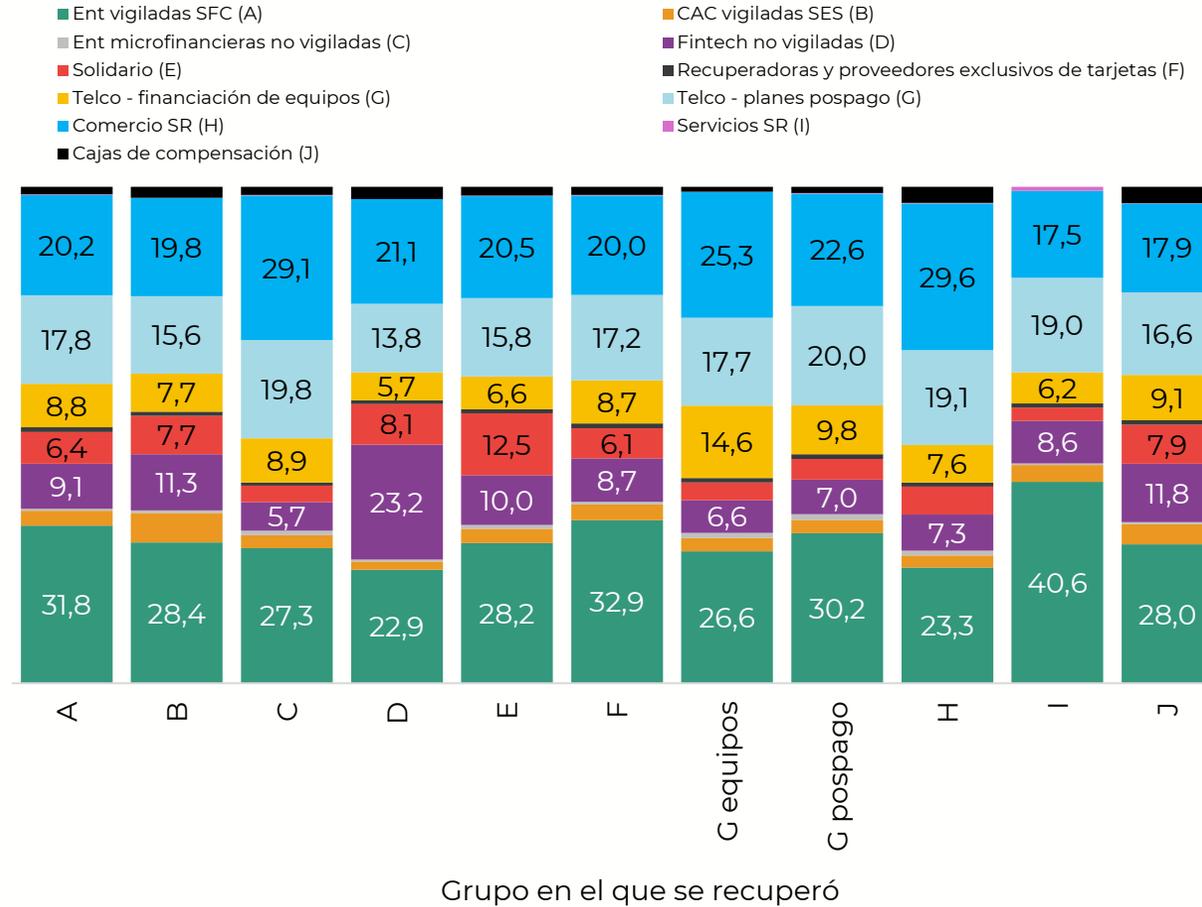


8.3. Los recuperados suelen recurrir primero al sector telecomunicaciones, entidades vigiladas por la SFC y el sector comercio. Con el tiempo, su trayectoria se diversifica.

Obligaciones de los recuperados: grupo de recuperación vs grupos de primera apertura posterior en una ventana de 4 años 2019 - 2023 (Porcentaje, %)



Obligaciones de los recuperados: grupo de recuperación vs grupos de apertura posterior en una ventana de 4 años 2019 - 2023 (Porcentaje, %)



3

CONCLUSIONES

Principales hallazgos

- 1 La mitad de los adultos en Colombia tiene crédito formal, sea con el sector financiero o el no financiero.
- 2 La otra mitad, que no cuenta con créditos formales, requiere enfoques diferenciados desde la rebancarización, la autoexclusión y la ausencia de historial crediticio.
- 3 Los sectores financiero, comercial y de telecomunicaciones son aquellos con los que más adultos en Colombia tienen obligaciones y los que lideran la vinculación de nuevos usuarios al crédito.
- 4 En efecto, las obligaciones derivadas de planes pospago permiten a los adultos sin trayectoria crediticia formal dar sus primeros pasos en la construcción de su historial financiero en las centrales de información.
- 5 En general, la importancia del sector real en el mercado de crédito y en la trayectoria financiera de los adultos resalta la relevancia de la agenda de datos abiertos y el papel clave de la información de este sector en su desarrollo.
- 6 Se mantienen múltiples brechas sociodemográficas al incorporar a la medición del indicador de acceso los nuevos grupos de entidades.
- 7 La vinculación neta al mercado de crédito fue limitada, con un reducido número de nuevos usuarios.
- 8 La mayoría de los nuevos en crédito adquiere nuevas obligaciones, reabre crédito en las mismas entidades donde obtuvo el primero y, con el tiempo, migra a otras.
- 9 Un tercio de los castigados logra recuperarse y en un promedio de dos años.
- 10 Sin embargo, la mora limita la inclusión crediticia en diversos segmentos: clientes con créditos vigentes, personas que acceden por primera vez a financiación y aquellas que se recuperan de una obligación castigada.