Tarjetas de crédito en personas de ingresos medios y bajos en Colombia: ¿qué determina su uso?

Borradores de Economia
Número:
1089
DOI:
https://doi.org/10.32468/be.1089
Publicado:
Miércoles, 21 Agosto 2019
Authors:
Luis E. Arango,
Lina Marcela Cardona-Sosa
Clasificación JEL:
D12, E29, E50, G21, L67, L68
Palabras clave:
tarjeta de crédito, cupo de crédito, probabilidad de uso
Descargar documento

Lo más reciente

Estimación de densidad estacionaria para modelos ARCH con aplicaciones en regresión cuantílica
Manuel Darío Hernández-Bejarano, Zhibiao Zhao
Geopolitical risk and emerging market sovereign risk premia
Fredy Gamboa-Estrada, José Vicente Romero
Assessing the effects of recent provisioning rules on consumer credit allocation in Colombia
Fredy Gamboa-Estrada, Diego Cuesta, Camilo Sanchez-Quinto
Otras Publicaciones

Enfoque

Este artículo estudia los determinantes de tres aspectos fundamentales de la tarjeta Crédito Fácil Codensa (CFC), utilizada para realizar compras de bienes semidurables y no durables. Dichos aspectos son: *i*) el cupo de crédito asignado a los clientes; *ii*) la probabilidad de utilización de la tarjeta, y *iii*) el monto de las compras.

La información corresponde a más de un millón de tarjetahabientes entre 2010 y 2015. Esto representa una cuarta parte de la población ocupada de Bogotá.

Entre los determinantes del cupo otorgado, el ingreso de las personas es el más importante. Sin embargo, la tasa de intervención del

BanRepública y la de desempleo, resultaron significativas y con los signos esperados. Hay efecto de la política monetaria: en la medida en que es más laxa, mayor es el cupo de las tarjetas otorgadas. A mayor tasa de desempleo, menor el cupo a nuevos clientes.

Contribución

El documento contribuye al entendimiento de los determinantes del crédito de consumo y del consumo de las familias en Colombia, donde hay poca literatura sobre el tema. También ilustra una de las formas en que la política monetaria afecta el consumo, que es uno de sus objetivos esenciales.

Es el primer artículo en Colombia sobre una tarjeta de crédito no tradicional (*retail*) utilizando las características observables de los clientes como son su edad, sexo, educación, ingreso, número de personas a cargo, etc.

Resultados

La tarjeta CFC es altamente demandada por personas jóvenes: el 43% de los registros corresponde a personas menores de 35 años. La proporción de mujeres con la tarjeta (52,4%) supera a la de hombres. Un alto porcentaje de clientes tiene bachillerato como máximo nivel educativo (34,7%), su residencia corresponde a estrato 2 y habita en vivienda familiar en lugar de alquilada o propia. El ingreso mensual de los tarjetahabientes es cercano a $1.000.000.

El artículo divide el ingreso de las personas en sus componentes permanente y transitorio. El primero corresponde a la parte de los ingresos de las personas asociada con su educación, edad, sexo y tenencia de vivienda. El componente transitorio, responde al ciclo económico y otras características no observables de las personas.

Entre los determinantes del cupo otorgado (la oferta de crédito), el ingreso total de las personas es el más importante. Sin embargo, la tasa de intervención del Banco de la República (aproximada por la tasa interbancaria, TIB) y la tasa de desempleo resultaron significativas y con los signos esperados. Se observa, por tanto, un claro efecto de la política monetaria. En la medida en que, *ceteris paribus*, la postura de política monetaria reciente es más laxa (menores tasas de intervención), mayores son los cupos de las tarjetas otorgadas por la entidad financiera. Una tasa de desempleo más alta, reduce –con todo lo demás constante– el cupo asignado a los nuevos clientes.

La probabilidad de uso de la tarjeta se ve afectada por la magnitud del cupo. Los jóvenes y las mujeres tienen mayor probabilidad de realizar compras, pero, en la medida en que el componente permanente del ingreso aumenta, dicha probabilidad se reduce. El ciclo económico, representado por realizaciones pasadas (pero recientes) del Índice de Confianza del Consumidor y la tasa de desempleo, es un determinante importante de la probabilidad de compra. El efecto de la tasa de usura, aunque pequeño, es significativo.

El valor de las compras depende del sexo de los clientes (las mujeres realizan compras de

menor valor) así como de su ingreso, aunque el componente permanente pesa menos en la adquisición de bienes a crédito que el transitorio, lo cual valida la teoría del ingreso permanente. No obstante, hay grupos poblacionales que enfrentan restricciones de liquidez. Estos utilizan ampliaciones de cupo en mayores compras. La tasa de interés que cobra la entidad de crédito reduce el valor de las compras. Por lo tanto, esta última, la TIB y la tasa de usura son cruciales para entender el proceso de compras de los clientes de la tarjeta CFC.