

Un credit bureau no es una calificadora de riesgo (afortunadamente)

Por José Manuel Aguirre,
economista y director comercial de AIS

Después de Enron, Parmalat y otros casos tristemente célebres, las entidades calificadoras de riesgo han caído en un cierto descrédito. En este mundo donde todo se deprecia, se trivializa y globaliza, por suerte, tenemos los credit bureau que sirven de apoyo a las decisiones de crédito que toman distintos usuarios. Si bien son de creación relativamente reciente, han ocupado un lugar de importancia en el arsenal de herramientas con que cuentan las áreas de riesgos para tomar sus cruciales decisiones.

Un poco de historia

EEUU es el país donde estas organizaciones se desarrollaron y estructuraron inicialmente a escala nacional.

En la década de los ochenta, estaban desperdigadas por el territorio norteamericano decenas y aun centenas de pequeñas organizaciones regionales que “guardaban” información, tanto positiva como negativa, de todos los usuarios de los sistemas crediticios formales.

Así bancos, financieras, instituciones crediticias y tarjetas cerradas eran los principales proveedores de esta información crítica a las pequeñas empresas regionales, que informaban sobre el historial de actividad de cada deudor individual, tanto personas físicas como jurídicas.

El principal inconveniente en esa época era la falta de concentración de la información. Si una persona se mudaba de un estado a otro, debía recuperarse la información de una institución a miles de kilómetros de distancia, con las consiguientes demoras y trámites entre empresas proveedoras de informes.

La limitación en la capacidad de cómputo, la escasa operatividad de las redes y la poca capacidad de los archivos de datos hacía que se necesitara esta red de pequeños bureau, que naturalmente se fueron fusionando a medida que las limitaciones técnicas se fueron salvando,

ya que tenía cada vez más sentido la concentración de la información.

El proceso de fusión de estas organizaciones se aceleró notablemente en la década de los noventa. Actualmente, existen en USA menos de diez credit bureau de alcance nacional en los que se concentra toda la información de los actores crediticios del país.



Situación actual

Existen grandes diferencias entre la situación y servicios ofrecidos por los credit bureau en diferentes países.

En algunos de los estados iberoamericanos, y como consecuencia de las diferentes crisis financieras que les han afectado, se dan situaciones bastante atípicas. En algunos se producen “blanqueos”, es decir, falta de información negativa correspondiente a algunos periodos y años donde han ocurrido crisis que afectaron a gran parte de la población.

Éste es el caso, por diferentes razones, de Argentina y Chile.

En otros, el grado de información es limitado, ya sea porque sólo se cuenta con información negativa o porque la profundidad, en años de la misma, es limitada. También encontramos casos donde no todas las entidades aportan información o existen limitaciones legales para la obtención de esta información.

Más allá de las diferencias que afectan las diferentes economías, probablemente lo mejor sería que la información positiva y negativa de los operadores del sistema estuviera disponible y se compartiera entre los

otorgantes de crédito y otros integrantes del sistema, como una garantía de transparencia, equidad y justicia del sistema financiero de un país. De lo contrario, las ineficiencias e inequidades en este sentido las pagan todos los operadores del sistema.

Cómo optimizar la información del *credit bureau*

La capacidad de cómputo y de distribución de información hace que hoy tengamos mucha más información de la que necesitamos y podemos procesar.

La información que proporcionan los *bureau* es muy abundante y rara vez es un *sí* o un *no* a una propuesta de crédito. Por el contrario, la abundante información que obtenemos como respuesta a un pedido hace necesario un mayor refinamiento en el tratamiento de esos datos, a fin de que ese input sirva para tomar decisiones más acertadas.

Así es que con las actuales técnicas de tratamiento de la información podemos obtener datos muy valiosos, que incorporamos al proceso decisorio. Éste se da en la forma del conocido *scoring de bureau*, que es, ni más ni menos, que convertir la gran cantidad de datos y variables que nos da un *bureau* en la materia prima que nos permite definir los perfiles de riesgo que puntuarán o calificarán la historia de un deudor para incorporar esos datos en la decisión de otorgar o no un crédito.

Estos sistemas de medición del riesgo, en base a la historia de cumplimiento de un deudor permiten, estimar la probabilidad de *default* o probabilidad de que una deuda sea impagada. El horizonte de predicción es de 24 meses. No obstante, el modelo permite hacer la misma estimación a 12 meses. Vale decir que la puntuación de la variable comportamiento, elemento clave en la evaluación, será incorporada al modelo de aprobación ya existente.

Con las mismas técnicas que se utilizan para producir un *scoring* reactivo, se construye el *scoring de bureau*. Éste nos da unos puntos o medidas que son el producto de tratar estadísticamente las variables que se definen en la construcción del modelo.

En AIS, hemos desarrollado varios *scorings de bureau* en México, Chile y Argentina con los que hemos mejorado la prestación de estas organizaciones de una manera importante y evidente. No sólo se están utilizando estos *scorings* para fines de aprobación de créditos, sino también para

fines de utilización comercial en campañas de captura de clientes, de ofertas comerciales combinadas y, en definitiva, para definir mejores ofertas de productos.

El enriquecimiento de modelos de *scoring*

Como aportación adicional a los modelos proactivos cabe mencionar el enriquecimiento de los mismos con la incorporación de tipologías socioeconómicas que permiten, justamente, hacer más valiosos e informativos a estos modelos mediante la incorporación de datos ciertos sobre el ciclo vital, situación económica, tipos de consumo y hábitos que posibilitan refinar mucho más la oferta, perfil, monto y variedad de servicios.

Las bases de datos de tipologías que desarrolla AIS, como *Habits®* en España, permiten su incorporación a modelos reactivos, comportamentales o de *bureau*, así como localizar segmentos o nichos de mercado, que pueden ser targets u objetivos comerciales para estrategias comerciales o campañas de marketing. ■

El modelo SINACOFI

Son varias las experiencias de AIS en los últimos años desarrollando *scorings* de buró para entidades de países como Perú o México. Pero si un proyecto destaca sobre el resto es el que se ha realizado para SINACOFI en Chile. Esto es así por el hecho de que el modelo creado por AIS para esta asociación no es únicamente para una entidad, sino que pueden trabajar con él todas las entidades clientes de Sinacofi.

El origen de SINACOFI, tal como explica la entidad en su web, parte de 1987, cuando *“la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile A.G., con el respaldo de todos sus asociados, formó la empresa SISTEMA NACIONAL DE COMUNICACIONES FINANCIERAS S.A. - SINACOFI, cuyo objetivo principal fue la administración, operación y desarrollo de una red electrónica, para apoyar en forma eficiente la acción comercial y operativa de las instituciones financieras de nuestro país, mediante el intercambio de información de valor.”*

La asociación también afirma que *“el área de mayor crecimiento de SINACOFI es la Central de Riesgos, desde la cual la industria Bancaria, Financiera y el mercado extrabancario en general, accede a servicios de información financiera y comercial, con importantes ventajas en cuanto a oportunidad, completitud y calidad de la información.”* Es precisamente en esta área donde se ha instalado el *scoring de bureau*.

El modelo, que se presentó a la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile el pasado 6 de marzo, está ya operativo para recibir las consultas de las entidades que lo requieran.