LAS MICROFINANZAS Y LA GESTIÓN DE CENTRALES DE RIESGO

II Encuentro Anual de Banca

• Arizmendi • Ballón • Bertini • Best • Chávez • Fornari
• Heysen • Marthans (compilador) • Montoya • Morales
• Nicolini • Protasi • Rivera • Vásquez • Vogel

UNIVERSIDAD DE LIMA • FONDO DE DESARROLLO EDITORIAL

UNIVERSIDAD DE LIMA

Texto digitalizado con fines educativos y de preservación de la memoria académica, científica y cultural de la Universidad de Lima en el marco de la adaptación a la educación virtual.

Lima, diciembre de 2021

Las microfinanzas y la gestión de centrales de riesgo

II Encuentro Anual de Banca

• Arizmendi • Ballón • Bertini • Best • Chávez • Fornari • Heysen
• Marthans (compilador) • Montoya • Morales • Nicolini
• Protasi • Rivera • Vásquez • Vogel

Universidad de Lima
Fondo de Desarrollo Editorial
1998

93580

UNIVER... D
BIBLIOT... A
DE LIMA

Colección Encuentros
Primera edición 1998

© Fondo de Desarrollo Editorial
Universidad de Lima
Av. Javier Prado Este s/n, Lima 33
Apartado postal 852, Lima 100
Teléfono 437-6767
Fax 437-8066
E-mail fondo_ed@ulima.edu.pe
Internet http://www.ulima.edu.pe

Diseño y edición Fondo de Desarrollo Editorial

Impreso en el Perú

Se prohíbe la reproducción total o parcial de este libro por cualquier medio sin permiso expreso del Fondo de Desarrollo Editorial.

ISBN 9972-45-063-5

Índice

Presentación 9

SESIÓN I
Situación del sistema bancario nacional y perspectivas de la supervisión bancaria

Coyuntura actual y mecanismos para fortalecer el desarrollo de la banca 13
Juan José Marthans
La banca frente a la apertura de capitales 25
José Nicolini
La regulación en un contexto de competencia bancaria 35
Socorro Heysen
La banca y la problemática en torno a la microempresa 45
Jorge Chávez

SESIÓN II
Ventajas y posibilidades de desarrollo de las microfinanzas en el sistema bancario

La microfinanza como alternativa de desarrollo de la banca. 55
Robert Vogel
Alternativas institucionales para el desarrollo de los microcréditos 59
Manuel Vásquez Perales
Mesa redonda: 71
Perspectivas de las microfinanzas en el sistema bancario peruano
Eugenio Bertini
Manuel Montoya
Silvio Rivera

SESIÓN III
La administración de centrales de riesgo en los sistemas bancarios de países emergentes

Mecanismos e instrumentos en el proceso de evaluación del riesgo crediticio en la banca 83
Juan Carlos Protasi
Canales de información y riesgo crediticio en la banca comercial 91
Eduardo Morales
Mesa redonda:
Impacto de las centrales de riesgo en la gestión bancaria 97
Oscar Ballón
Julio Best Morla
Javier Fornari
Luis Felipe Arizmendi

Expositores 115

Presentación

Durante los últimos años la banca peruana ha enfrentado retos propios de la globalización, internacionalización y apertura de mercados. Hoy en día la dinámica del mercado financiero requiere, entre otros aspectos, que se desarrollen esfuerzos tendentes a cubrir, de manera eficiente, la demanda de fondos prestables de las microunidades productivas que por su dimensión, operatividad y caracterización legal e institucional, durante años no han encontrado adecuados mecanismos de financiamiento. De otro lado, es claro que los mecanismos que permiten observar un salto cualitativo en los canales de información de los que disponen los bancos para otorgar sus créditos, no se han presentado aún con la fuerza y con las características propias de los mercados financieros desarrollados.

Ante la creciente operatividad de las alternativas de intermediación en el marco de las microfinanzas y frente al rol que le toca desempeñar al nuevo marco institucional orientado a mejorar los canales de información que permitan administrar mejor los riesgos inherentes al crédito, es que la Facultad de Economía, en coordinación con el Departamento Académico de Economía de la Universidad de Lima, decidió titular el II Encuentro de Banca –llevado a cabo en los tres primeros días de diciembre de 1997– "Las microfinanzas y la gestión de las centrales de riesgo".

Durante el primer día se realizó un balance acerca de "La situación del sistema bancario nacional y perspectivas de la supervisión bancaria"; en la segunda jornada de trabajo se realizaron un conjunto de conferencias en las que se evaluó las "Ventajas y posibilidades de desarrollo de las microfinanzas en el sistema bancario" y se concluyó, el tercer día, con el tema "La administración de centrales de riesgo en los sistemas bancarios de países emergentes".

La calidad de los expositores –tanto nacionales como extranjeros, ligados a los ámbitos académico, bancario, de supervisión y consultoría internacional– permitió ofrecer a los participantes una idea integral acerca de la viabilidad de las microfinanzas dentro de la banca y la pertinencia, características y utilidad de las recientemente creadas centrales de riesgo en el país.

Al igual que en el I Encuentro Anual de Banca, con el propósito de difundir lo más ampliamente posible el contenido e intercambio de opiniones dentro de los tres días de trabajo, hemos creído conveniente publicar las exposiciones de los participantes del II Encuentro, las cuales han sido debidamente revisadas y ampliadas por los mismos conferencistas.

Finalmente, reiteramos nuestro agradecimiento a cada uno de los expositores, profesionales e instituciones que hicieron posible este encuentro, así como al conjunto de estudiantes y egresados que apoyaron en la logística, coordinaciones y elaboración de la presente documentación, demostrando con ello que forman parte activa de los eventos organizados por nuestra Facultad y consolidando así, aún más, su formación profesional.

JUAN JOSÉ MARTHANS
DIRECTOR
DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE ECONOMÍA

Sesión I

Situación del sistema bancario nacional y perspectivas de la supervisión bancaria

Coyuntura actual y mecanismos para fortalecer el desarrollo de la banca

Juan José Marthans

Introducción

Es notorio que las grandes bonanzas y deficiencias en el accionar de las economías emergentes, una vez corregidos los desequilibrios en el sector fiscal y comercial, dependen cada vez más de aspectos de carácter financiero. A diferencia de lo que ocurría hace algunos años, nadie puede dudar hoy de que conceptos tales como estabilidad económica, crecimiento y desarrollo sostenible estén cada vez más ligados a consideraciones de carácter bancario.

En nuestro país hubiera sido difícil revertir parte importante de las restricciones experimentadas a inicios de los años noventa si no se hubiese apreciado un saludable proceso de recuperación en el dimensionamiento de nuestro mercado bancario, reducidos los costos operacionales y, entre otros factores, si no se hubiese encontrado un aceptable manejo en el riesgo de los activos. Sin embargo, así como hemos experimentado tendencias favorables en el comportamiento de nuestra banca, nadie puede negar que en el camino por recorrer nos encontraremos con nuevos retos.

En dicho contexto resulta interesante reflexionar acerca de algunos aspectos puntuales:

- Primero, acerca de los posibles riesgos que se generarían a partir de un entorno dolarizado.
- Segundo, preguntarnos si existen posibilidades de incrementar el negocio bancario más allá del redimensionamiento en el tamaño del mercado.
- Tercero, cómo podría compatibilizarse el crecimiento del crédito con una adecuada administración de su riesgo y, por último, cuál es el papel de la transparencia y desarrollo de las nuevas tecnologías bancarias.

Dolarización, reservas internacionales y adeudos con el exterior en la banca

En general, un proceso de estabilización se alcanza cuando los agentes económicos expresan confianza en su signo monetario. Más allá de la estadística sobre la dinámica inflacionaria, la dolarización es sinónimo de desconfianza en nuestro signo monetario, por lo tanto ello debe llevarnos a una necesaria moderación acerca de la percepción de los resultados que estamos viviendo en materia económica.

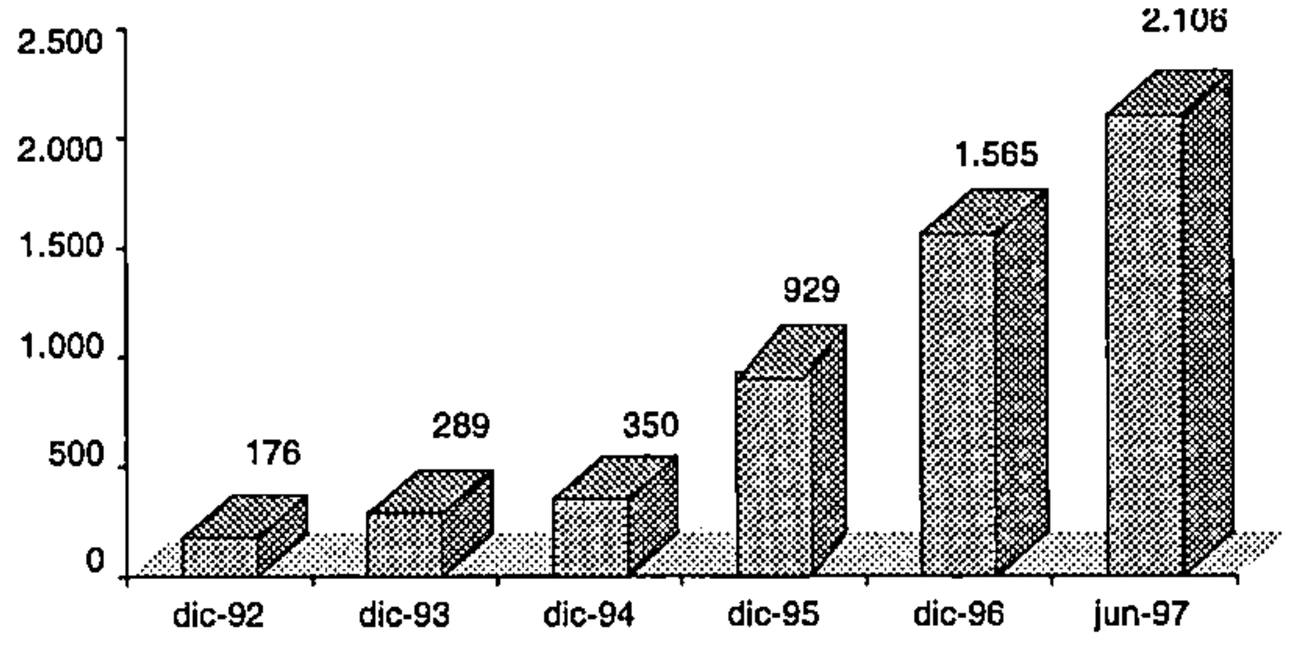
Desenvolverse dentro de un sistema de intermediación financiera, crecientemente dolarizado, genera un conjunto de retos en la banca que no son experimentados en otros contextos. Usualmente un banquero que trabaja en un sistema como el peruano tiene la necesidad de evaluar permanentemente la presencia de un saludable calce de monedas y, adicionalmente, tomar las medidas necesarias para equilibrar la cartera de prestatarios a nivel transable y no transable, puesto que un comportamiento brusco en el mercado cambiario podría comprometer parte importante de la calidad de los créditos, poniendo en riesgo la necesaria estabilidad bancaria.

No obstante podemos aceptar que en el corto plazo estamos lejos de enfrentar este tipo de limitaciones, debido a que disponemos de un importante *stock* de reservas internacionales netas (RIN); por lo tanto resulta necesario tomar en consideración tres aspectos fundamentales:

- El primero: que la economía peruana sí está expuesta a la importación de inestabilidades del exterior. Una prueba de ello es lo que todos estamos observando, tanto en la bolsa como en el ámbito cambiario, lo que no debe llamarnos la atención puesto que nuestro sistema monetario es uno de los que presenta mayor proclividad a la unificación monetaria con el dólar y, además, porque nos desenvolvemos en uno de los mercados de capitales más abiertos de América Latina.
- Segundo: que las reservas internacionales netas del Banco Central de Reserva no han crecido como consecuencia de la presencia de un sector exportador sólido y claramente competitivo. No es un secreto que debido a la misma dolarización, acompañada de fuertes encajes en los depósitos en moneda extranjera, las reservas internacionales crecen cada vez que se incrementan los depósitos en dólares. En tales circunstancias, al enfrentar un *shock* externo, no podría emplearse la parte de las reservas internacionales que tienen su origen en el encaje, sin que lleve a deteriorar gravemente la confianza del público en el actual programa económico. Por tal razón resultaría necesario observar un mayor cuidado al contabilizar este segmento de las RIN dentro de los estimados de nuestra capacidad de importación y de servicio de deuda.
- Tercero: que existe un aspecto que no debe ser descuidado y es el relacionado con la dinámica de los adeudos de los bancos con entidades financieras del exterior.

Estos adeudos se han incrementado a un nivel tal que a junio de 1997 comprometen alrededor de 2.100 millones de dólares, cifra que representa el 125% del patrimonio de la banca, financia casi el 20% del crédito total y equivale al 26% de los depósitos. Todos estos indicadores eran sustancialmente menores hace tres años y lo cierto es que hoy denotan un incremento que explica la tendencia ne-

Sistema bancario comercial
Evolución adeudos en M.E. con el exterior
(millones de dólares)



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros

gativa en el comportamiento de las RIN que mantiene la banca comercial.

Es por ello que a setiembre de 1997 las reservas internacionales de la banca comercial llegaban a los US$-1.531 millones con tendencia a hacerse más negativas.

Justamente este comportamiento es el que, incluso, está dando origen a que las RIN del sistema bancario total (no sólo las del BCR) desde julio a la fecha, se hayan contraído en algo más de US$100 millones.

De continuar el proceso de endeudamiento acelerado de la banca comercial con el exterior, este comportamiento podría acentuar la tendencia a la baja de las reservas internacionales del total del sistema bancario, y desde ahora debemos preguntarnos: ¿qué podemos hacer para

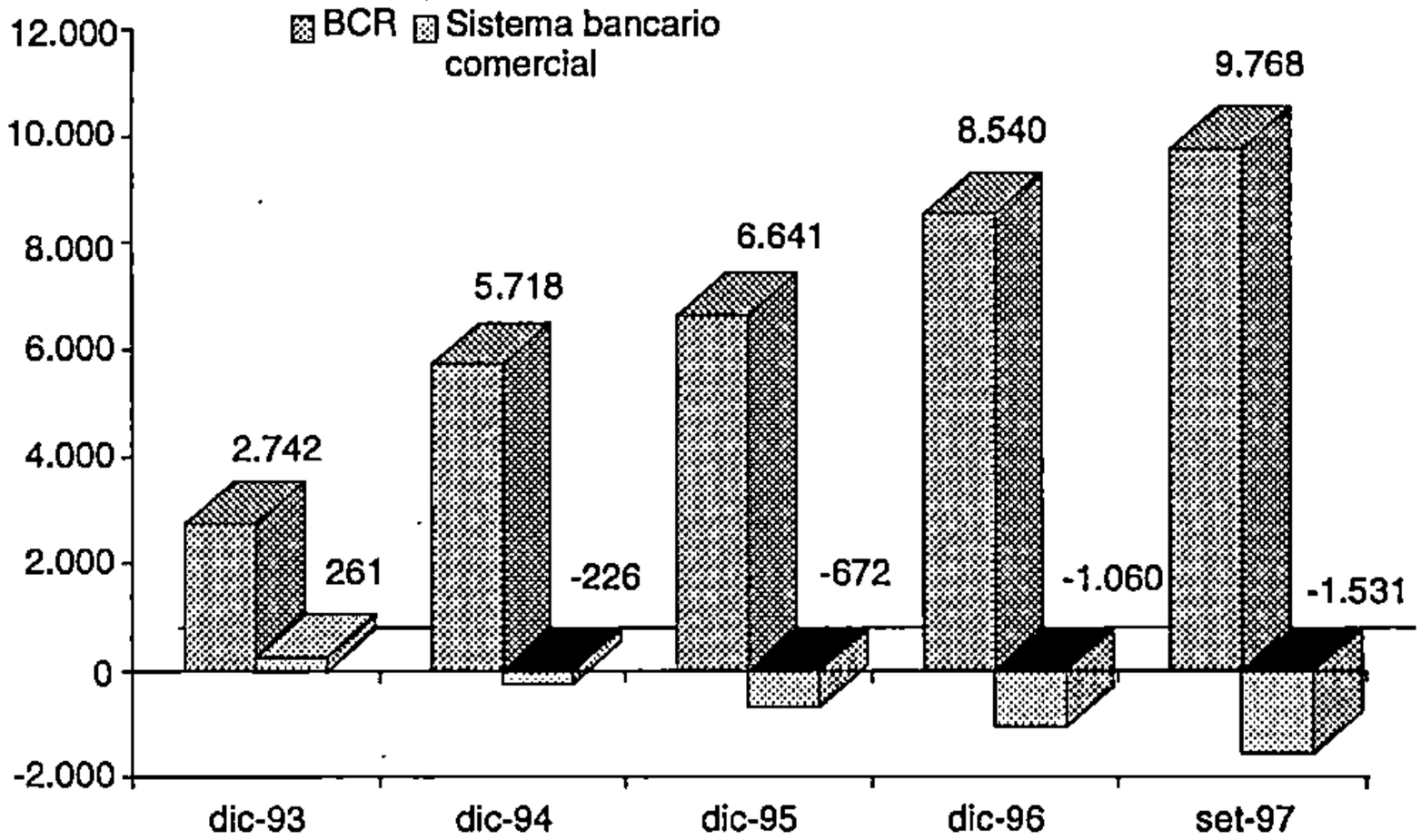
Evolución de los adeudos en M.E. con el exterior
Principales indicadores
(en porcentajes)

	dic-93	dic-94	dic-95	dic-96	dic-97
adeudos * patrimonio	44,5	36,8	76,7	101,8	123,5
adeudos* total pasivo	4,5	3,9	7,8	10,1	11,7
adeudos* depósitos en M.E.	6,8	6,2	13,5	21,5	26,3
adeudos* adeudos totales	86,8	52,5	61,5	64,6	64,3
adeudos* crédito total	9,5	6,6	12,4	15,6	18,4

* En M.E. con el exterior

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros

Reservas internacionales netas
Banco Central de Reserva
sistema bancario comercial
(US$ millones)



Fuente: Banco Central de Reserva

revertir, en condiciones de mercado, esta tendencia?

Bancarización y calidad del servicio bancario

Vale la pena ahora meditar un tanto acerca del grado de relación existente entre la banca y el público potencialmente usuario del servicio bancario. Uno de los aspectos más saltantes que experimenta nuestro sistema bancario está dado porque el fuerte crecimiento en su dimensionamiento no se explicaría por un mayor acercamiento entre la banca y el público.

Asimismo, resulta aleccionador que la relación depósitos por empleado haya mostrado un incremento sustancial que va de US$22 mil hacia mediados de 1990 a casi US$600 mil hoy en día, también resulta preocupante apreciar que aún los niveles de bancarización se mantienen bastante bajos.

Sistema bancario comercial
Evolución depósitos /Nº de empleados
(miles de dólares)

	depósitos/número de empleados
jun-90	22
jun-91	104
jun-92	178
jun-93	258
jun-94	367
jun-95	496
jun-96	541
jun-97	583

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros

De acuerdo con estimaciones que hemos efectuado, de cada mil personas mayores de edad, localizadas en zonas urbanas y no involucradas en el segmento de población pobre, únicamente 200 personas están vinculadas al sistema bancario, siendo esta situación aún más delicada en el interior del país.

Bancarización por departamentos
Número de personas vinculadas de cada mil

Total	212
Lima	430
Resto del país	
Alta bancarización	
Tacna	151
Moquegua	136
Arequipa	135
Baja bancarización	
Huancavelica	25
Amazonas	12
Apurímac	9

Fuente: INEI-SBS
Elaboración propia

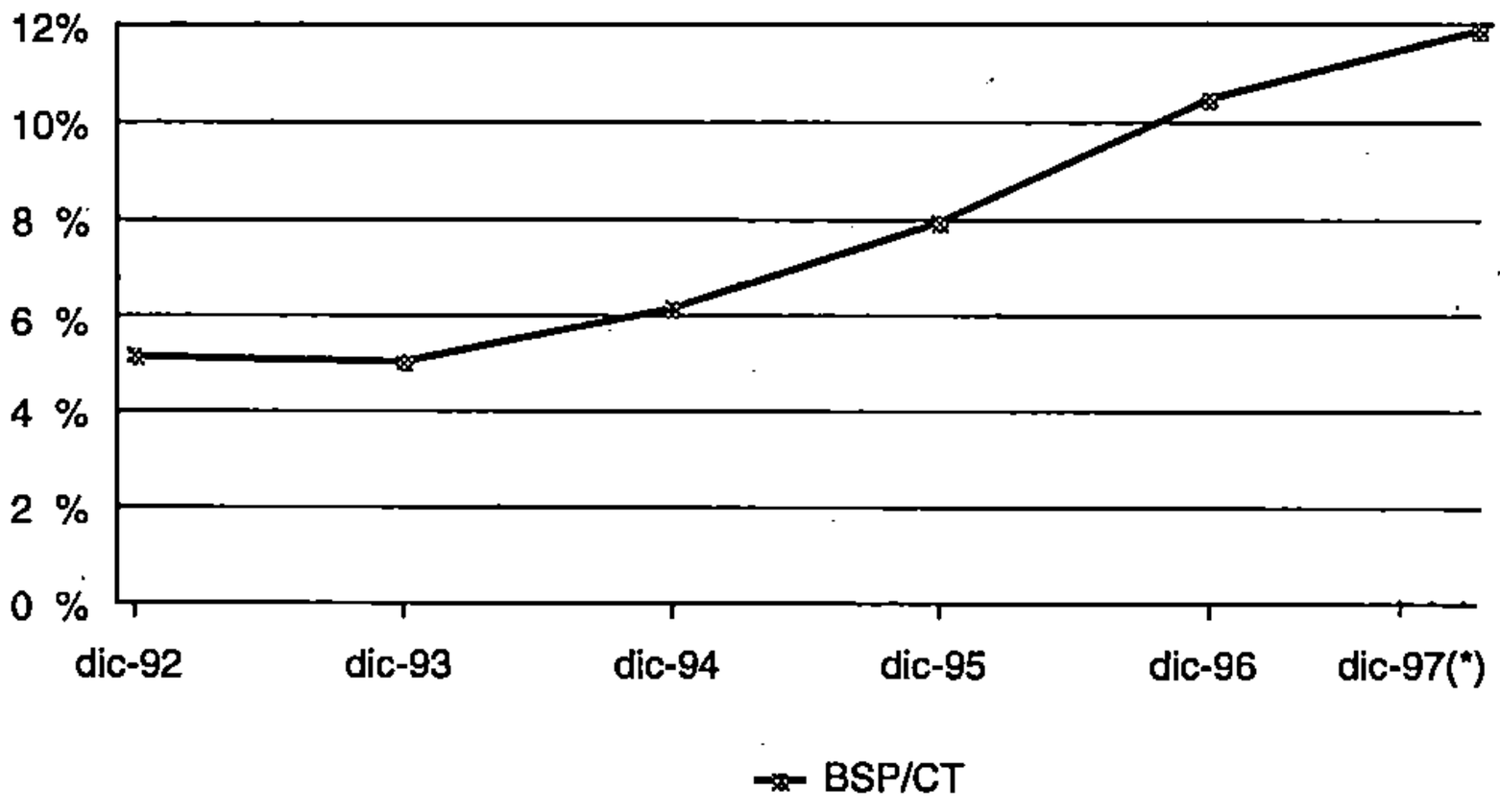
¿Qué es lo que sucede? En realidad la escasa bancarización de una economía no se soluciona a través del argumento del éxito relativo en la lucha contra la inflación. Ello es condición necesaria pero no suficiente. Para iniciar una solución a esta limitación se requiere que la banca tome mayor conciencia de que hoy se encuentra en una pugna permanente por los clientes de siempre sin tener en cuenta que, paralelamente, existe un potencial importante de población que debemos acercar a los servicios bancarios. Los factores que explican esta limitación son variados: la inadecuada localización de agencias (muchas de ellas establecidas sin un apropiado estudio técnico); el establecimiento de ciertos cargos, portes y comisiones que tienden a discriminar a los pequeños ahorristas, y la escasa relación que existe entre el depósito y el crédito con garantía solidaria en ciertos segmentos del mercado.

Ciertamente todos vamos a coincidir que recientemente parte de estos factores que explican la escasa bancarización son superados por un conjunto importante de entidades bancarias.

Sin embargo, existen tendencias en el mercado que tienen que ser, desde ahora, enfrentadas con una perspectiva de mediano plazo.

Todos somos testigos de cómo el surgimiento de las alternativas de financiamiento directo mediante la emisión de títulos de deuda, que hoy en día representa más del 10% del crédito bancario, está llevando a que la banca se oriente más a satisfacer la demanda de financiamiento de la mediana y pequeña empresa.

Desintermediación bancaria
Bonos del sector privado / crédito total
(porcentajes)



* Estimado
Fuente: Banco Central de Reserva

En dicho contexto no debería sorprender que en un futuro cercano se busque articular más el crédito a la pequeña empresa con nuevas modalidades de captación, lo que, a su vez, propiciará que se incrementen los bajos niveles de bancarización que se presentan actualmente.

De otro lado, somos testigos de cómo en ciertos bancos se están realizando claros esfuerzos en lo que se refiere a la mejora de atención en ventanilla. Hace algunos años era evidente qué el tiempo medio de atención al público y la calidad de servicio contrastaba con la necesidad de los clientes bancarios. La banca, frente a la necesidad de mejorar su servicio, ha tomado varios caminos; uno de ellos, por ejemplo, distingue tres tipos de usuarios del servicio en ventanilla: el no cliente, el cliente y, por último, aquel cliente de servicio exclusivo.

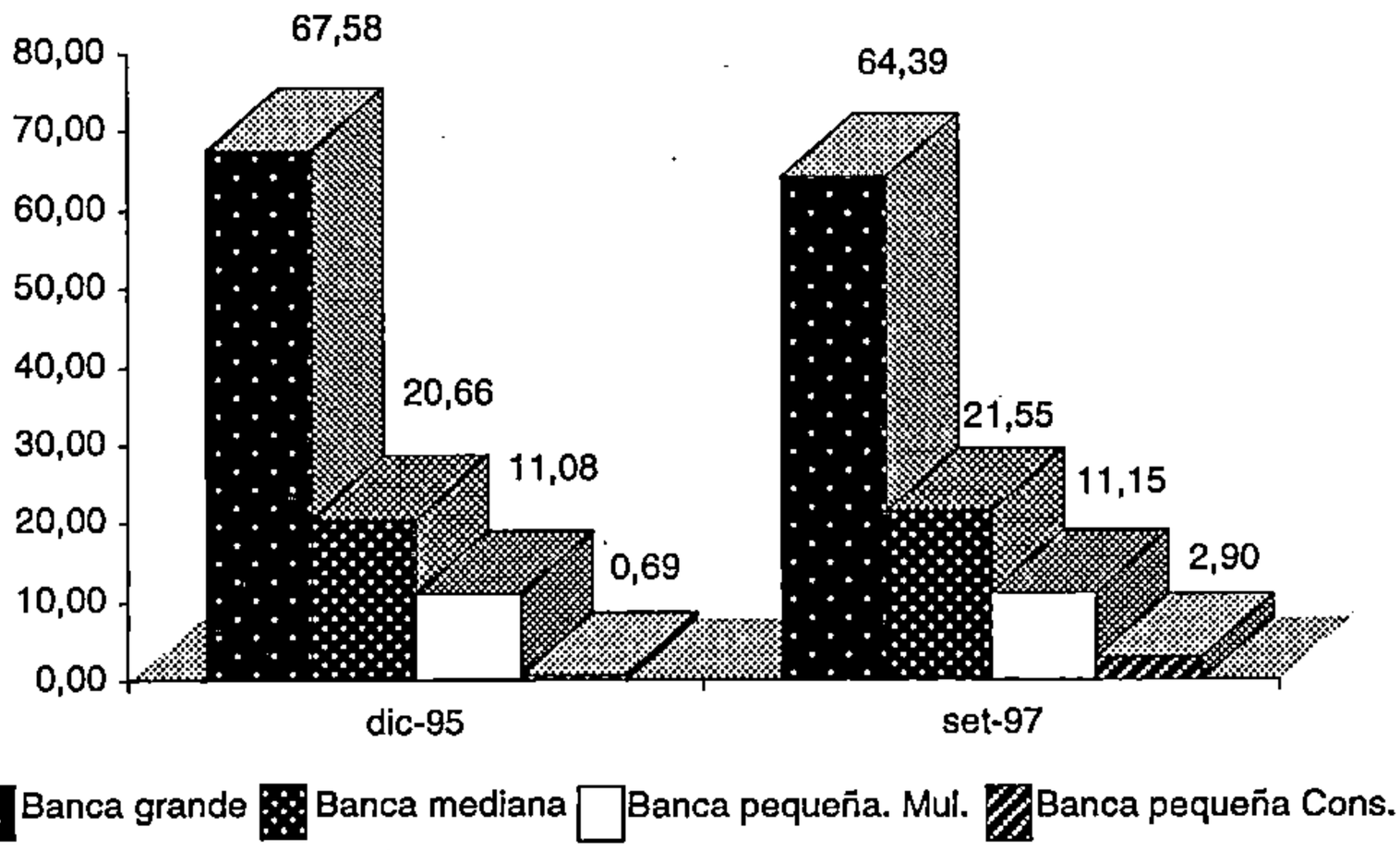
Si bien es cierto que la atención ha mejorado en la medida que han desaparecido las colas y han sido sustituidas por confortables asientos, debe considerarse que la atención a los clientes exclusivos viene desplazando a los clientes llamados convencionales, lo que induce a pensar que la fidelidad de este último segmento puede deteriorarse rápidamente, motivando un redimensionamiento en los niveles de participación en el mercado de depósitos. Por ejemplo, los tres bancos más grandes del país, mientras concentraban el 68% del total de los depósitos hacia fines de 1995, hoy explican únicamente el 64%.

Claro está que ello es producto de la competencia creciente, de la libre inserción de entidades bancarias y de la apertura del mercado de capitales, pero también puede ser resultado de una no siempre adecuada definición de la política de segmentación de los clientes. Lo que se creó para solucionar un problema, puede estar engendrando la pérdida no deseada del mercado en ciertas entidades bancarias.

Expansión del crédito, calidad de información y riesgos

Tampoco es un secreto que durante los últimos cuatro años el crédito se ha

Sistema bancario comercial
Concentración de los depósitos
(porcentajes)



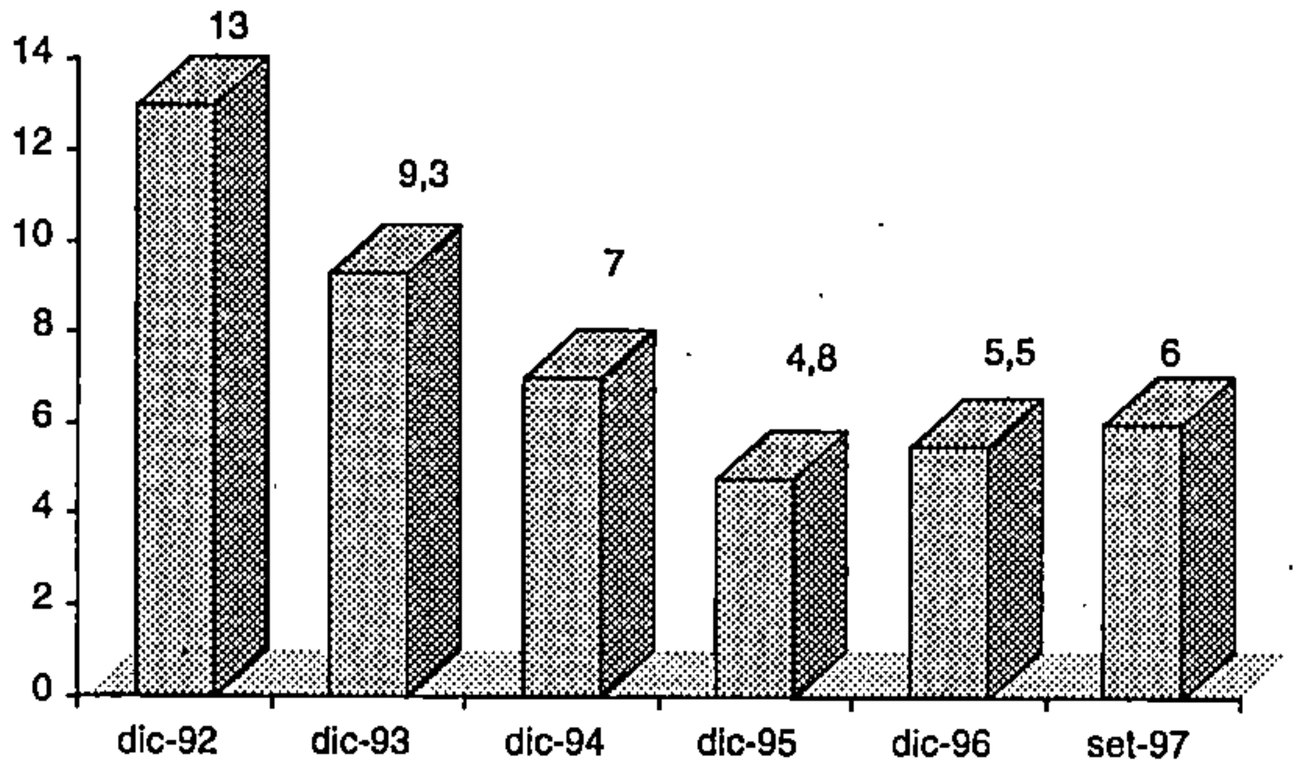
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros

expandido agresivamente en nuestro país. El ritmo de expansión real del 40% anual puede resultar lógico si se toma en cuenta los niveles deprimidos de monetización con los cuales desde mediados de 1990 la banca inició su actual desarrollo. Sin embargo, independientemente de la base sobre la que se crezca, este ritmo de expansión del crédito resulta ser sinónimo de mayores riesgos y nos lleva a plantearnos la siguiente pregunta: ¿conviene continuar creciendo aceleradamente en materia crediticia? Si bien la respuesta a esta pregunta podría ser negativa, debemos remarcar que en lo que va del presente año la banca ha mostrado una especial cautela, pues el crédito ha crecido en alrededor del 1,5% real, lo que denota una suerte de moderación crediticia que permitiría reducir los riesgos en nuestra banca.

Pero esto último no nos libera del todo de ciertas consecuencias en materia de morosidad derivadas de la fuerte expansión crediticia de los últimos años. La regla en banca es simple: "es muy difícil mantener la calidad de los activos cuanto más rápidamente crecen los créditos". Aunque se ha apreciado una saludable mejora en los índices de morosidad crediticia en la banca, ésta tiene un componente contable puesto que en la medida en que más rápido crezca el crédito, a corto plazo la fracción morosa tenderá a caer y si a esto le adicionamos el proceso de compra de cartera con problemas que han realizado una buena cantidad de entidades bancarias, entonces podremos concluir que no toda la tendencia a la baja en la morosidad está acompañada de una mejor performance crediticia derivada del nuevo entorno económico.

En contraste, ahora que tiende a aminorar la tasa de expansión de los créditos, resultará natural observar que la tendencia a la morosidad suba algo, no por lo que cautelarmente viene ejecutando ahora la banca, sino por lo que se hizo en materia crediticia hasta el año pasado. Sin embargo, esto no debería ser motivo de preocupación en la medida en que el entorno económico no denote mayores contratiempos, pero tampoco nos debe llevar a subestimar estas limitaciones.

Sistema bancario comercial
Evolución de la cartera morosa
(porcentajes)



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros

Mecanismos de información al público y autorregulación

Uno de los mejores mecanismos para generar condiciones de estabilidad y robustecimiento de la banca está dado por la transparencia de información que debe fluir en favor de los usuarios del servicio bancario. La lógica en este caso también es simple: "cuanto más transparente es el sistema, hay mayores posibilidades de que se identifique a tiempo políticas inadecuadas en la administración de un intermediario financiero y que se demande una solución rápida". Esto es lo que ha venido sucediendo con excelentes resultados en algunas experiencias en economías emergentes. Cuando todos disponemos de una información homogénea respecto del desempeño de la banca, el sistema tiende a autorregularse porque en el fondo ningún banco está dispuesto a que su posición se deteriore, menos aún cuando podría ser automáticamente conocido por buena parte de sus clientes. La banca es confianza y la confianza depende de la plena información. Esto es parte de lo que, con buen criterio, también se ha anunciado oficialmente en la Superintendencia de Banca y Seguros.

Las clasificadoras de riesgo están ad portas de enfrentar el mayor de sus retos al ser responsables de estimar el riesgo ya no sólo de productos financieros, sino de cada uno de los bancos. Sin embargo, hay tres condiciones que respetar; primero, que en ningún caso esto motive la generación de ideas distorsionadas en las señales que se le empiezan a brindar al público; segundo, que clasificadoras internacionales tengan la oportunidad de que con su participación se motive la mejora de las metodologías de clasificación existentes en el mercado y; tercero, que no exista relación alguna entre clasificadoras y empresas consultoras. En este caso la gradualidad en la ejecución de la medida y la imparcialidad resultan vitales para arribar a buenos resultados.

Otro aspecto de la transparencia está ligado a la información que debe fluir a los depositantes y prestatarios. El problema fundamental en este caso está dado porque hasta hace poco tiempo no existían adecuadas normas con respecto a la información que debe canalizarse a los clientes de la banca, hoy sí existen y se debe esperar que éstas motiven una mejor asignación de recursos por parte del público.

No obstante el progreso señalado, existen otros casos donde aún es necesario tender a mejorar la calidad de información. Esto se puede apreciar en los balances que mensualmente ciertos bancos hacen llegar a sus clientes. De los 25 bancos existentes en el país, no erraríamos si concluimos que existe un similar número de modalidades de presentación de los estados de cuenta. Propender a una homogeneización de los mismos no constituye un contrasentido a las leyes del mercado; todo lo contrario, puesto que el mercado funciona de manera más fluida cuando no existen problemas de entendimiento de la información que se proporciona.

De otro lado, generar adecuada información también demanda una permanente revisión de los sistemas de cómputo. Algunos de ellos, por ejemplo, cargan intereses no sobre la deuda pendiente sino sobre el total de una cuota parcialmente pagada. Si por casualidad en una cuota pendiente de cuatro dígitos usted se olvidó de pagar los céntimos correspondientes a la misma, podría encontrar que luego de un mes, en su balance le carguen intereses sobre el monto total de la cuota y no sobre el saldo pendiente. Esto puede ser lícito siempre que se

comunique al cliente ex ante, pero nunca debe estar determinado unilateralmente sin adecuados canales de información.

Otro caso se da cuando, por ejemplo, un cliente decide cancelar el servicio de una tarjeta de crédito y, luego de saldar y anular la cuenta, se sorprende al recibir a fin de mes un balance donde por concepto de portes y comisiones le comunican que todavía existe una deuda de un servicio que supuso canceló totalmente con anterioridad.

Al consultar sobre este lamentable error, funcionarios de una entidad mencionaron que éste era el resultado de las deficiencias de cómputo e informática. Me pregunto si hoy esa entidad solucionó tal problema, si ha calculado los sobreingresos que percibió por este tipo de errores, y si funciona adecuadamente el proceso interno de auditoría de sistemas.

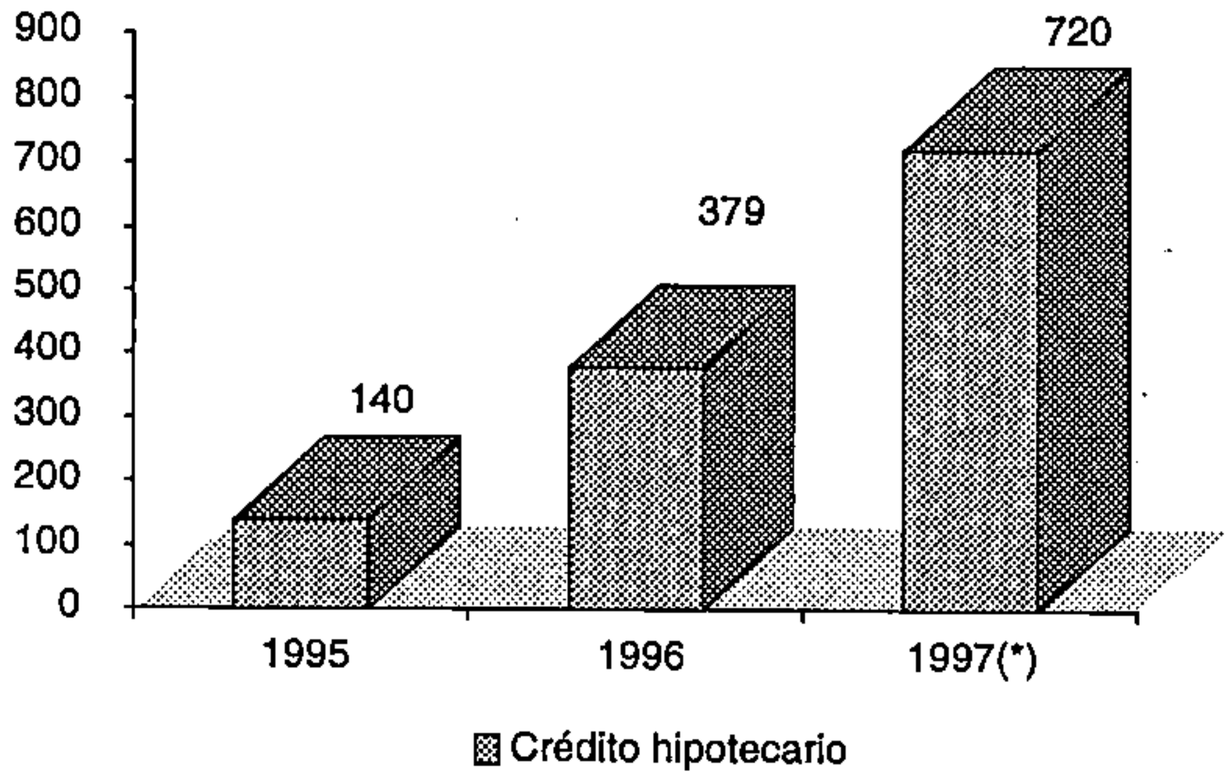
Es verdad que en otras experiencias también se encuentran imperfecciones como las señaladas, pero lo cierto es que una vez identificadas tienden a solucionarse.

El crédito hipotecario y el crédito a la agricultura: dos muestras de la creatividad y competencia en la banca.

Hoy en día difícilmente podríamos aseverar que no existe un creciente y sano nivel de competencia en la banca a nivel de ciertos productos específicos, éste podría ser el caso del financiamiento hipotecario. Hace dos años el crédito hipotecario en nuestro sistema bancario no superaba los US$140 millones, este año debemos cerrarlo en no menos de US$700 millones y de continuar esta tendencia, el próximo año la banca debe estar en más de US$1.000 millones.

El crédito hipotecario y su desarrollo reciente en nuestra banca es una muestra clara de los beneficios de la inserción de bancos del exterior de primer orden, pero, sobre todo, es una excelente demostración de la capacidad de respuesta y creatividad de un segmento importante de la banca peruana. Hace poco tiempo se estableció una tasa de interés efectiva por debajo del 14% y se ampliaron los plazos máximos de financiamiento. Paralelamente los dos bancos que concentraban más del 80% del total del crédito hi-

Sistema bancario comercial
Crédito hipotecario directo
(millones de dólares)



* Estimado
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros

potecario vieron reducir su participación a menos del 50%, producto de la estrategia agresiva seguida por un banco extranjero y la decisión de un banco nacional de incursionar en este segmento que hace algunos años había dejado de lado este mercado. Lo que hoy día observamos es una saludable respuesta en términos de tasas de interés, plazos y otras condiciones de los dos bancos que inicialmente perdieron participación.

Claro está que aún es amplio el camino a seguir debido a que el mercado presenta alrededor de sólo nueve productos especializados. No dudamos de que, en los próximos meses, a través de una adecuada identificación del segmento poblacional que se desee atender, nuevas entidades bancarias decidan también insertarse en el financiamiento hipotecario.

De otro lado, conviene también reseñar la experiencia de nuestra banca en el financiamiento al sector agrícola. Hoy en día nadie puede dudar que, con todas las limitaciones que el Banco Agrario mostró, su liquidación dejó un vacío en la atención financiera de uno de los sectores más importantes de nuestra actividad productiva. Automáticamente surgió la idea de que mediante los fondos rotatorios como el Fondeagro y el Frasa se podría cubrir parte del déficit generado. Los recursos con los que se financiaron estos fondos fueron del Tesoro y los resultados en cuanto a recuperación de los mismos, por decir lo menos, han sido lamentables.

Ante esta situación ha surgido, con especial éxito, la alternativa del financiamiento bancario a favor del agro. Mientras que en 1990 la banca comercial únicamente orientaba alrededor de US$30 millones a la agricultura, hoy la banca cerrará este año habiendo canalizado algo menos de US$400 millones, estimándose que la tercera parte de este crédito se orienta directamente al mediano y pequeño agricultor.

Sin embargo, lo más rescatable está dado por el hecho de que progresivamente la banca peruana ha visualizado el potencial desarrollo de este sector lo que ha generado un proceso de adecuación a las actuales circunstancias legales y económicas. Se han encontrado, en algunos casos, creativos mecanismos para administrar adecuadamente los riesgos y apoyar a la agricultura.

Como para nuestra banca sería imposible, así como para cualquier otra banca en el ámbito internacional, canalizar directamente préstamos al pequeño agricultor por los ingentes costos operativos que ello le reportaría, lo que se ha hecho es encargar la asesoría técnica, la distribución y parte de la evaluación del crédito a ciertas ONG o intermediarios que gozan de un buen historial crediticio. Las garantías que se solicitan en este tipo de crédito están constituidas por el mismo

Sistema bancario comercial
Apoyo al sector agrario
(millones de dólares)

Bancos	1990	1992	1994	1996	jun-97
Banco de Crédito	19	34	54	121	134
Banco Wiese	-	15	33	38	53
Banco Sudamericano	-	-	2	18	27
Banco Continental	2	20	29	20	21
Interbank	4	-	3	17	20
Otros bancos	5	17	21	41	43
Total	30	86	142	255	298

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros

terreno cuando no hay problemas de titulación o, en todo caso, son de naturaleza solidaria. Aunque este tipo de crédito recoge la experiencia de otros países, lo cierto es que el mito de que la banca no otorga préstamos a la agricultura ni al pequeño empresario es particularmente lejano de la realidad, sobre todo en la costa peruana.

A modo de conclusión

Finalmente, y luego de haberles presentado un esbozo de los aspectos que hoy consideramos fundamentales para que nuestra banca continúe en la senda de un saludable desarrollo, es conveniente tener en claro que no hay economía sólida que haya logrado su despegue sin el aporte fundamental y transparente de su banca y Perú no va a ser la excepción a esta regla.

La banca frente a la apertura de capitales

José Nicolini

Presentación

A principios de los 90 Perú inició un drástico proceso de cambios en sus lineamientos de política económica, los que comprendían medidas de estabilización macroeconómica y la apertura de la economía hacia la comunidad internacional.

En términos generales los objetivos de estabilización y control de la inflación se han logrado, así como la integración a la comunidad internacional y la consecuente apertura de nuestra economía a los mercados del mundo, lo que ha exigido de las empresas una mayor competitividad.

En este proceso, el flujo de capitales, estimulado a raíz de la apertura del mercado, cumplió y continúa cumpliendo un rol fundamental, pues no sólo se convierte en el pulso de la economía sino en el catalizador y multiplicador de la confianza que tienen los inversionistas extranjeros en el Perú. En el caso particular del sistema financiero y la banca, la apertura de capitales ha tenido una clara incidencia a través de la disponibilidad de líneas de crédito con mejores condiciones de negociación en términos de tasas y plazos, lo cual ha redundado en la disminución del costo que debe asumir el receptor final del financiamiento. No se puede dejar de mencionar la incorporación de la deuda externa peruana en el Plan Brady como un elemento fundamental para favorecer una mayor credibilidad y confianza en nuestro país de parte de la comunidad financiera internacional.

En un escenario económico en proceso de estabilización, la disminución del riesgo-país está haciendo más atractiva la inversión local y extranjera de mediano y largo plazos, la cual se ha visto reflejada en el sector bancario a través del proceso de privatización de entidades anteriormente administradas por el Estado, así como en la compra de participación accionaria en bancos privados.

Contexto macroeconómico

El logro de los objetivos económicos así como la consolidación de las principales variables macro son elementos esenciales en la configuración de un marco estable y estimulante para la inversión, así como del eficiente desarrollo de las instituciones financieras.

En ese sentido, el panorama de la economía peruana es bastante alentador. El PBI registró una tasa de crecimiento de 11,7% en setiembre; estimándose una de más de 7% para 1997; con lo cual se ubicaría por encima de las proyecciones de crecimiento de la mayoría de países latinoamericanos (ver cuadro N° 1).

Cuadro Nº 1
Países latinoamericanos
Crecimiento estimado del PBI
(tasa anual)

	A diciembre 97
Perú	7,3%*
Argentina	7,3%
México	5,8%
Chile	5,6%
Venezuela	4,1%
Brasil	3,3%
Colombia	1,7%

* Crecimiento confirmado al cierre de 1997
Fuente: Estimaciones de Salomon Brothers

En términos de la inflación, para el cierre de año se superaron las proyecciones macroeconómicas alcanzándose niveles de 6,46% (ver cuadro N° 2).

Cuadro Nº 2
Inflación anual (Perú)

1991	139,2%
1992	56,7%
1993	39,5%
1994	15,4%
1995	10,2%
1996	11,8%
1997	6,46%

Fuente: INEI, IPE

La inversión extranjera en la economía al 31 de octubre alcanzó los US$ 6.977 millones, significando un aumento de más de US$ 5.000 millones con respecto a lo registrado en 1993 (ver cuadro N° 3).

Cuadro Nº 3
***Stock* de inversión extranjera**
(en millones de dólares)

dic-90	1.302
dic-91	1.335
dic-92	1.502
dic-93	1.640
dic-94	4.448
dic-95	5.542
dic-96	6.604
oct-97	6.978

Fuente: Conite

Las reservas internacionales netas superan los 10.000 millones de dólares, lo que permite contar con un respaldo importante frente a cualquier contingencia.

Marco legal

La permanencia de normas claras y estables ha jugado un rol fundamental en el fomento de la inversión. El marco legal para la inversión extranjera incluye entre sus principales disposiciones:

- Un tratamiento igualitario para el inversionista nacional y extranjero.
- La inexistencia de límites en la participación de inversionistas extranjeros en el sector bancario.
- El acceso de inversionistas extranjeros a créditos de corto, mediano y/o largo plazos bajo las mismas condiciones que los inversionistas locales.
- El libre flujo de capitales desde y hacia el país.

En el caso particular del sector bancario, el marco regulatorio ha sido fortalecido con la emisión de la nueva Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia, decreto legislativo 26702.

Dicha legislación, que ha sido destacada como una de las más exigentes en

el contexto latinoamericano, ha incorporado cuatro elementos de regulación financiera que considero oportuno destacar:

- Los niveles de solvencia de las entidades: se ha reducido el límite de apalancamiento (activos ponderados por riesgo/patrimonio efectivo), de 12,5 veces a 11 veces.
- Fomento de una mayor transparencia del mercado: a través de los mecanismos de la supervisión consolidada y la clasificación periódica de los bancos por parte de empresas clasificadoras de riesgo privadas.
- Prevención del lavado de dinero: a fin de evitar la utilización del sistema financiero como un medio para legitimar dinero o activos provenientes de actividades ilícitas. Sobre este tema, la SBS viene trabajando coordinadamente con otras entidades para la emisión de los reglamentos correspondientes.
- Regulación especial para las microempresas: en el tema de calificación de cartera y provisiones se han establecido criterios de evaluación y calificación específicos para este tipo de empresas.

Impacto de la apertura del capital en la banca

La apertura del mercado de capitales ha tenido significativos efectos en el sector bancario, entre los cuales podemos citar los siguientes:

a) En la estructura del sistema

Desde el año 1990, el sector bancario ha recibido considerables niveles de inversión directa extranjera, las que han ido en aumento.

Esto se ha manifestado a través de la aparición de nuevos bancos, de la adquisición de entidades financieras vía los procesos de privatización; por la fusión entre bancos locales y por la búsqueda de socios estratégicos, dotados de amplia experiencia en el negocio financiero, con la finalidad de fortalecer las áreas ya consolidadas y emprender políticas orientadas a alcanzar nuevos mercados frente a la incursión de capital extranjero.

Como consecuencia de ello, el sistema bancario de hoy está conformado por 25 instituciones con capitales nacionales y extranjeros que, a la fecha, suponen el 6,4% del total de la inversión extranjera en el país, lo que significa cerca de US$450 millones en recursos que provienen de diferentes países americanos y europeos, entre los cuales cabe destacar a España, Chile y el Reino Unido como aquéllos que cuentan con las inversiones más significativas para el sector (ver cuadro N° 4).

Cuadro Nº 4
***Stock* de inversión extranjera**
(en miles de dólares)

	bancos	total	part.%
dic-90	41.013	1.302.040	3%
dic-91	42.751	1.334.917	3%
dic-92	55.213	1.501.729	4%
dic-93	63.599	1.639.652	4%
dic-94	89.293	4.447.787	2%
dic-95	324.507	5.541.922	6%
dic-96	435.923	6.603.811	7%
oct-97	448.824	6.977.512	6%

Fuente: Conite

De ese modo se han hecho presentes en el sistema bancario los más importantes grupos financieros internacionales, los que han inyectado competitividad en la banca y han confirmado la confianza en la estabilidad y perspectivas de nuestro país como destino de capitales (ver cuadro N° 5).

b) En los niveles de competitividad

Las empresas bancarias han puesto en marcha importantes cambios en sus es-

Cuadro Nº 5
Participación extranjera en la banca 1/

Institución	Inversionista	Procedencia	Particip.
Banco Continental	Banco Bilbao Vizcaya	España	34,3%
Extebandes	Standard Chartered	Inglaterra	69,0%
	Fondo de Inversión de Venezuela	Venezuela	31,0%
Bancosur	O´Higgins-Central Hispano	Chile-España	98,4%
Banco de Lima-Sudameris	Banque Sudameris	Francia-Italia	63,1%
Banco Santander	Santander Peru Holding	España	100,0%
Interbank	Osorno Financial Investments	Chile	13,7%
Banco Sudamericano	The Bank of Nova Scotia	Canadá	25,0%
Banco del Trabajo	Grupo Financiera Condell	Chile	100,0%
Serbanco	Banco Bhif-Cruz Blanca	Chile	100,0%
Banco Banex	Newcastle / Blue Point	Estados Unidos	16,4%
Banco República	Grupo Errázuriz	Chile	100,0%
Banco Solventa	Grupo Yaconi - Santa Cruz	Chile	97,5%
Banco del País	Sociedad Empresas Conosur	Chile	100,0%
Citibank	Citicorp Inc.	Estados Unidos	100,0%
BIF	Grupo Fierro	España	n.d.
BankBoston	BankBoston Corporation	Estados Unidos	100,0%
Banco Financiero	Banco de Pichincha	Ecuador	58,0%

1/Participación accionaria directa e indirecta de socios estratégicos y propietarios mayoritarios
Fuente: *Semana Económica*, octubre 97

trategias de marketing, ingreso en nuevos mercados, así como su fortalecimiento patrimonial, lo cual ha estimulado el que hoy en día el Perú cuente con un sistema financiero moderno, en constante innovación y desarrollo competitivo, capaz de ser elegido sujeto de crédito por importantes bancos e instituciones financieras del mundo.

Asimismo, estos elementos han favorecido una mayor eficiencia en la canalización de recursos hacia los diferentes agentes económicos y una mayor competencia en la calidad de servicio.

En ese sentido, se han implementado sistemas interactivos que permiten al cliente realizar sus operaciones con más comodidad y en tiempo real: *home-banking,* banca telefónica, puntos de venta activados con tarjetas de crédito y débito, así como cajeros automáticos, son algunos ejemplos.

c) Diversificación de fuentes de recursos. Participación en el mercado de capitales

Otro aspecto es la diversificación de las fuentes de fondeo. Actualmente, además del fondeo procedente de depósitos del público, la banca cuenta con otras modalidades de pasivos, que han puesto a disposición del sistema recursos líquidos alternativos para dinamizar el proceso de intermediación:

- Depósitos de instituciones financieras y organismos internacionales.
- Créditos sindicados concedidos por instituciones internacionales.
- Adeudados a instituciones financieras locales y a organismos internacionales:

Es importante señalar que la presencia de estos capitales en el sistema bancario son un indicador de la imagen de solvencia que proyecta nuestro sistema financiero.

Se han hecho distintos comentarios respecto de las características de estos

capitales que incluso han sido calificados como "especulativos". Al respecto, creo que es oportuno indicar que no puede calificarse un capital como especulativo en referencia al período por el cual es pactado. Los plazos por los cuales se pactan compromisos de ahorro-inversión en la banca así como la decisión de ampliarlo o no depende básicamente de los fundamentos económicos de nuestro país y la percepción que éstos tengan respecto de nuestro sistema financiero en general. No significa que se va a generar una corrida que pueda desestabilizar el sistema.

Como una muestra puede señalarse que los recientes acontecimientos de crisis en los mercados asiáticos que generaron la salida de inversionistas de algunos mercados, no han tenido el mismo impacto en el caso de la banca peruana.

De otro lado, cabe indicar que dichos adeudados han permitido el acceso a líneas de financiamiento con tasas de niveles internacionales favorecidas por el menor riesgo-país, lo cual viene incidiendo en la disminución gradual del costo del crédito.

- Emisión de valores

A lo largo de los últimos años se ha ido gestando un significativo crecimiento del mercado de capitales como contrapartida al proceso de estabilización, las reformas emprendidas y las políticas directamente orientadas a estimular su desarrollo.

La inversión extranjera ha sido un importante elemento de estímulo para el crecimiento del mercado de valores. La banca, asimismo, ha venido participando activamente en este mercado a través de la constitución de fondos mutuos de inversión y la emisión de obligaciones de corto y largo plazos, como bonos de arrendamiento financiero BAF y bonos subordinados, entre otros valores, que han contado con una gran aceptación en el mercado, permitiendo de un lado obtener recursos para canalizarlos a los diferentes sectores económicos y, del otro, coadyuvar al dinamismo del mercado de capitales.

En este mismo sentido, las instituciones están fortaleciendo sus áreas de banca de inversión, a través de las cuales prestan asesoría financiera para la participación directa de las empresas en los mercados de capitales –ya sean locales o del exterior– como alternativa de financiamiento que viene impulsando un proceso de desintermediación financiera.

Intermediación financiera en el Perú

Uno de los aspectos más importantes al referirnos a la expansión de las colocaciones bancarias, es que los servicios financieros alcanzan cada vez a más personas y empresas.

Para diciembre de 1997, las colocaciones bancarias ascendieron a US$12.700 millones, con lo cual el índice de intermediación alcanzó el 21% del PBI, mostrando una significativa recuperación en términos comparativos a 1991, cuando se registraron niveles de sólo 5% del PBI.

No obstante, el índice de profundización financiera de otros países latinoamericanos se ubica por encima de los registrados en nuestro país, esto es, entre 30% y 40% del PBI, lo cual propone un reto para la banca en términos de acercar los recursos a los sectores necesitados de financiamiento (ver cuadro N° 6).

Cuadro Nº 6
Intermediación financiera
(en términos del PBI)

	jun-97
Chile	50%
Colombia	35%
Brasil	31%
México	30%
Argentina	23%
Perú*	20%

* A diciembre 97, el índice se ubicó en 21%
Fuente: Estimaciones de Salomon Brothers Inc.

En particular, los bancos han diseñado productos destinados a cubrir las necesidades de financiamiento hipotecario y de consumo que han tenido un importante crecimiento en los últimos años (ver cuadro Nº 7).

Cuadro Nº 7
Banca comercial peruana
modalidades de crédito 1/
(millones de dólares)

	mar-97	dic-97	Var.%
Crédito comercial	13.572	15.433	14%
Crédito de consumo	1.170	2.148	84%
Crédito hipotecario	442	699	58%
TOTAL	15.184	18.280	20%.

1/ Incluye créditos directos e indirectos
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros

Actualmente los créditos hipotecarios otorgados por la banca al cierre de 1997 ascendieron a casi US$700 millones, 58% más que los colocados en marzo del mismo año, y se prevé un crecimiento mayor estimulado por los nuevos productos crediticios y el surgimiento de fondos mutuos de inversión en el sector bancario, asociados con el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Se ha desarrollado también una banca especializada en créditos de consumo, modalidad que también es cubierta por el resto de entidades, las que han facilitado el acceso a financiamientos con menores costos frente a las alternativas existentes en el mercado. Dichos créditos totalizan US$2.148 millones, reportando un crecimiento de 84% en menos de un año.

Por otro lado, es preciso señalar el interés de la banca por apoyar el crecimiento de un importante sector empresarial en la economía como es la pequeña y microempresa, por su potencial de desarrollo y su vinculación a fases importantes del ciclo industrial y el comercial.

El financiamiento de la banca a estos empresarios ha ido en tendencia creciente, proyectándose en corto plazo la implementación de una propuesta concreta orientada a impulsar el desarrollo de este sector, como es el Fondo de Respaldo a la Pequeña Empresa (Fonrepe), constituido con aportes del Gobierno y de los bancos, cuya finalidad es garantizar los créditos que sean otorgados a estas empresas. Se espera que, en el marco de este programa, la oferta crediticia para las Pyme alcance los US$50 millones aproximadamente.

Desafíos

Para propiciar el desarrollo de la intermediación financiera y lograr que los beneficios de la banca alcancen a más sectores, es preciso realizar esfuerzos de coordinación entre las autoridades supervisoras del sector y las propias entidades financieras, en los siguientes temas:

a) Disponibilidad de información

Para las entidades financieras en general, es imprescindible contar con información clara y oportuna sobre la situación crediticia de los prestatarios actuales y potenciales, a fin de identificar el nivel de riesgo real del cliente y facilitar un proceso de intermediación eficiente.

No obstante la presencia de centrales de riesgo privadas, aún persisten vacíos en la información particularmente en el caso de personas naturales sobre las cuales aún no existe un registro consolidado de deudas a nivel de todo el sistema.

En la actualidad, algunas personas se encuentran sobreendeudadas y no siempre es posible identificar este problema, lo que hace que se generen altos índices de morosidad y, por tanto, mayores costos en el proceso de recuperación, aumentando el riesgo implícito en la canalización de recursos e impidiendo la reducción de las tasas de interés.

b) Pyme

En el caso de las Pyme, uno de los problemas principales se refiere a la constitución de garantías en favor de un acreedor, debido a que en algunos casos el bien no es registrable o no está registrado. Al respecto, es necesario que se implementen mecanismos apropiados a fin de que dichos bienes constituyan un respaldo crediticio real para estos empresarios.

El tema de la formalización de dichas empresas constituye otra limitación para el acceso al crédito.

c) Globalización

El tema de la globalización de los mercados financieros ha tenido su mayor expresión recientemente con la transmisión de la crisis financiera asiática hacia los diferentes mercados europeos, estadounidenses y latinoamericanos, en particular sobre Brasil.

Los acontecimientos y la información se trasladan ahora en cuestión de segundos y los efectos pueden ser tanto positivos como desastrosos.

Los fundamentos de la economía peruana han ayudado a que el efecto en nuestro país haya sido coyuntural y finalmente se esté recuperando la tendencia.

Por ello, es preciso el fortalecimiento de las instituciones y la consolidación de nuestros mercados, tomando en cuenta el alto costo que para la sociedad implicaría una crisis de este tipo, tal como se viene evidenciando en algunos países latinoamericanos. La globalización nos plantea un reto grande en cuanto al grado de madurez que deben alcanzar nuestros mercados.

d) Cultura financiera

Un tema fundamental, al tratar lo referente al crédito, se refiere a los esfuerzos que es preciso desplegar en el campo educativo.

Es imprescindible que las personas que toman un crédito sean conscientes de la importancia que tiene el acceder a un financiamiento y el cumplir con los pagos, tomando en cuenta que un buen historial crediticio queda registrado en el sistema, facilitando su acceso a nuevos financiamientos en el futuro.

En la medida en que estos aspectos sean mejorados, se coadyuvará a un mayor desarrollo de la función de la banca en el proceso de intermediación y en el sistema de pagos, de forma tal, que responda oportunamente a los cambios que se vienen dando en el contexto mundial.

Perspectivas de la banca

Para el año 1998 se prevé un crecimiento de las colocaciones bancarias entre 16% y 18% anual, sujeto a la incidencia que factores externos –la crisis asiática y la caída en la cotización de minerales– así como internos –el fenómeno de El Niño– causen en la economía y puedan incidir en los resultados de los bancos.

Es así que, ante la presencia del fenómeno de El Niño, las entidades están reforzando sus políticas de otorgamiento crediticio y seguimiento de la cartera, en razón del mayor riesgo que representan algunos sectores económicos ante estos cambios climáticos.

Para el siguiente año se espera una mayor inversión extranjera en la banca,

atraída por las perspectivas de crecimiento económico de nuestro país así como la existencia de segmentos de mercado con demanda de financiamiento aún no satisfecha.

Sobre este tema sería interesante que las autoridades competentes coordinen el tratamiento recíproco de la inversión peruana en los países de donde procede ésta, de modo que se configure un marco adecuado que facilite la internacionalización de la banca peruana.

Se estima también un mayor dinamismo en las operaciones en moneda nacional, debido a las diversas alternativas de ahorro y de inversión que se irán gestando en el mercado.

Se puede anticipar, además, una mayor consolidación y participación de la banca en el sistema financiero internacional y el mercado de capitales, mediante la emisión de valores y alianza con grupos estratégicos, lo que permitirá disponer de recursos y líneas de crédito del exterior a menores tasas de interés; dinamizando el comercio exterior y los diferentes sectores económicos en general.

No obstante, cabe indicar que la crisis financiera asiática ha generado incertidumbre respecto de su repercusión en las economías latinoamericanas, lo cual ha llevado a que algunos inversionistas extranjeros se muestren cautos y restrinjan la oferta de líneas de crédito hacia estos mercados.

Sin embargo, esta percepción de riesgo irá disminuyendo progresivamente conforme se aprecien resultados positivos de las medidas correctivas que vienen aplicando los países más afectados por el denominado "efecto dragón".

En el caso peruano es importante destacar que, a diferencia de los países en los que se han producido estas crisis derivadas de ataques especulativos a sus monedas, el Perú no cuenta con un sistema de tipo de cambio fijo. Adicionalmente, su nivel de reservas y sus cuentas fiscales equilibradas, lo hacen poco vulnerable, como lo han destacado bancos de inversión de prestigio internacional.

Cabe indicar que en una reciente evaluación sobre la vulnerabilidad de las economías latinoamericanas ante los ataques especulativos, nuestro país ha sido calificado como el segundo con menor riesgo por la firma Socimer International.

Conclusión

Podemos concluir, entonces, que la apertura de capitales ha traído como consecuencia una importante presencia de bancos extranjeros en el sistema financiero peruano, en un entorno que se hace cada vez más competitivo.

La respuesta de la banca nacional ha sido muy positiva. El acelerado proceso de modernización en el que se encuentra actualmente, apoyado por continuos aportes de capital y por el saneamiento de sus carteras, ha permitido que tanto los bancos grandes como los pequeños compitan con éxito en este exigente mercado y que algunos estén iniciando ya su proyección internacional.

La historia, sin embargo, recién comienza, en la medida en que la estabilidad económica continúe y que nuevos bancos sean atraídos hacia nuestro país. La globalización así lo impone. La competencia se hará cada vez más exigente, y los principales beneficiados serán los clientes, en especial aquéllos que hoy son poco atendidos.

En este ambiente tan cambiante, de gran competencia, pocos márgenes y búsqueda continua de ventajas competitivas, la supervisión bancaria juega un rol primordial, no sólo para mantener la es-

tabilidad del sistema y proteger al ahorrista sino también para velar por el mantenimiento de un sistema financiero competitivo, en el cual, los actores tengan las mismas prerrogativas y nadie goce de ventajas inadecuadas.

La regulación en un contexto de competencia bancaria

Socorro Heysen

Como ya es sabido, la liberalización que experimentó la economía peruana después de 1990, junto con la estabilidad macroeconómica y la reinserción en el mercado financiero internacional, han producido nuevas oportunidades para el desarrollo del sistema financiero, y han dado lugar a una mayor competencia en dicho sistema.

Entorno más competitivo

Esta mayor competitividad se hace evidente en los siguientes aspectos:

- Mayor intermediación financiera, que se manifiesta en un aumento del ratio del crédito al sector privado sobre el Producto Bruto Interno, de menos de 3% en 1990 a alrededor de 18% a mediados de 1997. Este proceso es conocido como bancarización.
- Aumento de la inversión, tanto doméstica como extranjera en el sistema financiero, que se expresa en el crecimiento del patrimonio del sistema de más de US$1.000 millones entre 1993 y mediados de 1997.
- Reducción de la concentración de activos, depósitos y colocaciones. La participación de los cuatro mayores bancos en el total de colocaciones del sistema bancario se ha reducido de 69% en 1993 a 66% a mediados de 1997.
- La mayor competencia ha incentivado mejoras en la eficiencia del sistema financiero. Así, puede observarse que los costos operativos como porcentaje del activo total han bajado sostenidamente, de 8,5% en 1993 a algo más de 5% a mediados de 1997.
- Acceso al crédito de segmentos de la población que anteriormente no tenían acceso a él. Este desarrollo se está dando en forma gradual. Es así que en los dos últimos

años se ha visto un crecimiento significativo del crédito de consumo y del crédito a la pequeña empresa.

Marco apropiado para un sistema financiero estable

Para que el crecimiento experimentado por nuestros sistemas financieros en los últimos años sea sostenido, y continuemos con un sano proceso de bancarización, tenemos que mantener un marco adecuado para un sistema financiero estable.

Las quiebras de bancos, ocurridas recientemente en varios países demuestran que las nuevas oportunidades que trae la innovación financiera vienen acompañadas de algunos riesgos y de nuevos retos a la supervisión bancaria.

Los riesgos están asociados a la variabilidad de tasas de interés, tipos de cambio y precios de activos, que puede resultar del aumento de operaciones con productos derivados de la fuerte interconexión entre mercados, lo que hace que las perturbaciones se transmitan con rapidez; y de la posibilidad de contagio que resulta de la identificación de algunos indicadores como señales de peligro en un país.

Aunque nadie tiene la receta infalible contra una crisis financiera, es necesario buscar elementos que contribuyan a generar un sistema financiero sano, que pueda enfrentar los retos de la volatilidad de capitales externos y de los contagios.

Hemos avanzado mucho en esa dirección en la década del noventa, pero todavía nos queda una larga agenda pendiente para estar a la par con los avances recientes en los sistemas financieros.

Creo que podemos identificar cinco elementos que dan lugar a un marco apropiado para un sistema financiero estable. Éstos son:

- *Un entorno macroeconómico estable*: inflación baja y crecimiento sostenido (sin mucha variabilidad). Un entorno macroeconómico inestable es la principal fuente de vulnerabilidad en el sistema financiero. Elevada variabilidad en la tasa de crecimiento real, tasa de inflación, tipo de cambio, tasas de interés o precios de activos dificulta la tarea de medir adecuadamente los riesgos que están asumiendo los bancos. La volatilidad de los capitales del exterior es un elemento que amplía estas fluctuaciones. Ésta es la responsabilidad monetaria y fiscal que corresponde a las autoridades. En general, no hay crisis sistémica sin un problema de manejo macroeconómico.
- *Un manejo bancario competente y adecuado:* El rol de los accionistas y de los administradores de los bancos es fundamental para garantizar un sistema financiero estable. Un buen manejo bancario es la primera línea de defensa contra las crisis bancarias. Tenemos que reconocer que la mayor parte de quiebras de bancos a nivel mundial pueden ser atribuidas a un manejo inadecuado que permite que el banco adquiera activos de baja calidad, tome riesgos excesivos, o que falle en detectar y corregir un deterioro en la calidad de activos o posiciones descubiertas. Es fundamental que los bancos tengan políticas de manejo de riesgo prudentes, y controles internos efectivos para asegurar que estas políticas y procedimientos sean aplicados, y que intereses específicos no influyan en las decisiones. Ésta es la responsabilidad de los accionistas, directores, gerentes y auditores de los bancos.
- *Información transparente y oportuna sobre el sistema financiero:* Una in-

formación transparente sobre la situación del sistema financiero es fundamental para que los accionistas y directores puedan ejercer un control efectivo sobre sus bancos, para que el mercado cumpla su rol de incentivar la disciplina financiera, y para que los supervisores puedan cumplir con su rol de garantizar la estabilidad del sistema financiero. Hay por lo menos cuatro aspectos relacionados con la transparencia de información que tenemos que tomar en cuenta:

- Los balances deben reflejar lo más cerca posible el valor de mercado de los portafolios bancarios: para ello es necesario que tengamos estándares contables internacionalmente aceptados y conservadores, incluyendo aquéllos para consolidar las operaciones de grupos o conglomerados financieros. Uno de los problemas en los sistemas financieros asiáticos es que sus criterios contables hacen imposible medir el valor real de los activos bancarios, al esconder portafolios deficientes como cartera vigente y al continuar devengando intereses sobre cartera atrasada. Ambas cosas producen resultados artificiales (una sobreestimación de las utilidades). Lo peor ocurre cuando los bancos se creen esas utilidades ficticias. Porque si estas utilidades ficticias son distribuidas descapitalizan al banco, y si son capitalizadas generan una capacidad de apalancamiento artificialmente alta, elevando los riesgos que toma un banco con capital ajeno. En casos extremos, el banco puede pagar impuestos sobre utilidades ficticias. En la mayoría de casos es difícil hallar el valor de mercado de los portafolios de los bancos. Este problema es más agudo cuando no existen mercados secundarios profundos en los que se transen estos activos. Los principios contables internacionales son como una banda elástica; tienen un extremo conservador y un extremo muy laxo. A fin de evitar la toma excesiva de riesgos lo recomendable es pegarse al extremo conservador de los principios contables internacionales (NIC) al elaborar el plan contable de las empresas financieras.

  En ausencia de mecanismos directos para valuar los balances de los bancos a precios de mercado, esto puede ser complementado con un esquema conservador de clasificación de deudores y de aprovisionamiento. Se establece una provisión mayor para los créditos más riesgosos, buscando que las provisiones reflejen el monto estimado de las pérdidas que experimentará un banco como resultado de la imposibilidad de recuperar parte de sus activos. Para ello pueden aplicarse provisiones específicas y provisiones genéricas. La provisión genérica busca reflejar la probabilidad de que un crédito normal devenga en "crédito pérdida". Esto es lo que ha buscado hacer el reglamento de provisiones que emitió la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).
- Difusión oportuna y completa de la información financiera completa de las empresas del sistema financiero. Esto incluye necesariamente balances, resultados, información sobre la estructura ac-

cionaria, indicadores financieros. Sin embargo, en algunos países la información difundida al público es mucho mayor, especialmente en aquéllos que descansan en sistemas de supervisión basados en la autorregulación. El caso más conocido es el de Nueva Zelandia, donde el organismo supervisor no ejerce su función *in situ* sino que descansa en la difusión de información integral del sistema financiero, incluyendo una evaluación sobre sus políticas de riesgos, para que el mercado autorregule el sistema financiero. Este esquema autorregulatorio todavía no ha sido puesto a prueba, y sus críticos sostienen que puede funcionar en Nueva Zelandia, porque allí la mayor parte de los bancos son extranjeros, por lo que este país importa supervisión financiera gratis.

– Que las empresas del sistema financiero tengan información buena y oportuna sobre sus clientes y potenciales clientes, incluyendo su historia crediticia. Éste es el rol que deben cumplir las centrales de riesgos. En el caso peruano, las centrales de riesgos han cumplido este rol para créditos mayores a S/.13.000 y para deudas con empresas del sistema financiero doméstico. Sin embargo, aún no tenemos información sobre la mayoría de deudores que acceden a créditos de consumo, o sobre los créditos a las microempresas. Tampoco contamos con información de deudas a casas comerciales o a sucursales de bancos peruanos en el exterior. Esto impide tener una estimación del endeudamiento global de un potencial cliente, y del riesgo que un conglomerado financiero doméstico está asumiendo con un cliente particular. Para enfrentar estas carencias la SBS está ampliando su central de riesgos para incluir todos los créditos, hasta los más pequeños y se han iniciado contactos para suscribir convenios con organismos supervisores en otros países, lo que permitirá contar con información sobre créditos otorgados por sucursales de bancos peruanos en el exterior. Correspondería a las centrales de riesgo privadas el desarrollo de información de deudores fuera del sistema financiero.

– Que los clientes tengan una buena información sobre las implicancias de las transacciones y contratos que celebran con los bancos. Esto supone una campaña de transparencia de información por parte de los bancos, y de educación a los clientes.

• Que haya *pocas distorsiones introducidas por el sector público*: El rol del sector público es dejar que los mercados funcionen suficientemente bien para que los costos de fondeo de las empresas del sistema financiero reflejen adecuadamente la calidad de sus activos. Si los mercados han de jugar un rol importante para fomentar la disciplina de las empresas del sistema financiero, debe existir la seguridad de que el sector público no proveerá automáticamente de asistencia a los bancos en problemas, que el marco regulatorio en el que se desenvuelve el sistema financiero es un marco estable y que el sistema de justicia funciona de manera que existen mecanismos para hacer que los contratos se cumplan.

En todos los países del mundo, en algún momento, el sector público dicta normas que buscan proteger a los participantes del sistema.

Estas normas tienen el efecto positivo de proteger a los depositantes, pero a la vez podrían tener el efecto de neutralizar alguno de los incentivos que tiene el sistema financiero para autorregularse y autocontrolarse. Es por ello que estas normas deben ser aplicadas con mesura. Por ejemplo:

- Las facilidades de prestamista de última instancia que administra el Banco Central cumplen una función valiosa para garantizar la continuidad del sistema de pagos, cuando se aplican para resolver problemas temporales de liquidez. En cambio, desincentivarían las prácticas sanas y prudentes de administración bancaria si se aplicaran para resolver problemas de solvencia. Es por ello que debe quedar claro que las facilidades de prestamista de última instancia que tiene el BCR se otorgan de manera limitada. Se utilizan para resolver problemas de liquidez en el muy corto plazo (de uno a tres días) pero no para atender problemas de solvencia. Ése fue un cambio que se introdujo en los años noventa en el sistema monetario peruano.
- Un segundo elemento de intervención estatal en el sistema financiero es la creación de un fondo de seguro de depósitos. El Fondo de Seguro de Depósitos también tiene un rol fundamental: el de proteger a los depositantes en caso de que se presente una situación de quiebra en una institución financiera. Sin embargo, si la cantidad total de depósitos está protegida, no habría incentivo para que los depositantes grandes o inversionistas importantes ejerzan cierto control complementario de supervisión sobre el sistema financiero. Entonces, es necesario tener un fondo de seguro de depósitos, pero también me parece necesario que la cobertura de este fondo de seguro de depósitos sea limitada como lo es en Perú, en donde sólo están cubiertos los depósitos hasta US$4.000.
- Por último, debe haber una política clara de salida de los bancos en problemas, que permita que las empresas del sistema sepan que el sector público no va a rescatar a bancos que entren en estado de insolvencia. De otra manera se incentivaría una toma excesiva de riesgos por parte de algunas empresas.
- El encaje a la moneda extranjera, aunque estrictamente hablando es una distorsión introducida por el sector público, cumple a la vez un rol precautorio. Permite que el Banco Central mantenga un elevado nivel de RIN (alrededor de US$10.200 millones), que posibilitarían enfrentar una salida brusca de capitales.

• Un sistema bancario estable requiere de una *buena regulación y supervisión bancaria*: Tenemos una legislación bancaria que nos coloca a la vanguardia en el ámbito internacional. La ley N° 26702, de diciembre de 1996, garantiza los principios de no discriminación y libre mercado, y refleja las 25 recomendaciones del Comité de Basilea para el mantenimiento de un sistema financiero sano, incluyendo aspectos nuevos en el campo de la regulación internacional,

como son la supervisión consolidada y el requerimiento de capital para cubrir riesgos de mercado.

Elementos para la regulación bancaria

Entrando en el tema de la regulación bancaria, podemos identificar los cuatro tipos de normas que tiene todo esquema de regulación bancaria: en primer lugar están las normas que regulan la entrada en el sistema. En segundo término están las normas que regulan la operatividad del sistema y los riesgos que pueden tomar las instituciones. En tercer lugar, hay normas que regulan la información que se proporciona a los agentes que participan en el sistema; incluso hay normas que regulan la salida del sistema y, finalmente, las normas que buscan corregir los problemas, tales como las sanciones .

- Entre las normas de entrada en el sistema tenemos que en todo sistema bancario hay un nivel de capital mínimo. Ese nivel de capital mínimo es una barrera a la entrada. Hay entonces –en el sistema bancario– una cierta sustituibilidad entre mayor competencia y mayor prudencia. Si no hubiera el requerimiento de capital mínimo, cualquier persona podría tener un banco y captar depósitos del público, tomando riesgos con dineros no propios. Otro de los requisitos de entrada es tener una gerencia y accionistas apropiados; accionistas que sean honrados y tengan experiencia en el manejo financiero, igualmente gerencias calificadas para la institución financiera. El tercer elemento limita la entrada de instituciones en el sistema pues se solicita a los accionistas, o a los organizadores de una institución financiera, que tengan una estructura corporativa transparente; es decir que se pueda llegar, desde las empresas que constituyen una institución financiera, hasta todos los accionistas finales de la misma. También se requiere de algunos requisitos mínimos de organización y control interno para formar la institución financiera. En el caso de bancos del exterior se requiere que el banco esté adecuadamente supervisado por organismos de su país de origen, de modo que se pueda hacer un convenio que garantice la existencia de una autoridad responsable de revisar la situación consolidada de un conglomerado financiero.
- En segundo lugar están las reglas que se utilizan para que un banco opere en el sistema financiero. En general son límites que pueden tomar las instituciones financieras frente a los riesgos. El límite más conocido es el ratio de adecuación de capital, que en Perú se conoce como palanqueo. Éste es el monto del activo ponderado por riesgo del sistema financiero sobre el patrimonio efectivo de una empresa peruana. Este ratio de apalancamiento sirve en realidad para posibilitar que los bancos tengan suficiente capital para enfrentar los riesgos, a fin de poder absorber pérdidas inesperadas. En nuestra legislación este ratio es 11 veces y media el patrimonio efectivo y es más estricto que las normas mínimas recomendadas por el Comité de Basilea. El Comité de Basilea habla de un nivel de activos ponderados por riesgo de 12 veces y media el patrimonio efectivo. En el caso peruano se optó por tener un ratio de activos ponderados por riesgo más exigente que en el caso de Basilea, en consideración a que la volatilidad de economías como la pe-

ruana hace que la variabilidad de los *shocks* y su magnitud sean superiores a las que enfrentan las economías europeas. Estas últimas son las que se utilizaron como base para el número de 12 veces y media el patrimonio efectivo que se utiliza y se recomienda en el Comité de Basilea. Además del ratio de adecuación de capital, existen límites a la concentración de riesgos. Están, por ejemplo, los límites a los créditos vinculados, a los créditos a un solo grupo o a un solo sector económico. Lo que buscan estos límites en realidad es que el sistema financiero mantenga un portafolios diversificado de riesgos, de modo que en un contexto, cuando un determinado sector económico esté sujeto a un *shock* negativo, el sistema financiero esté protegido ante esos riesgos. Se busca evitar la exposición del sistema a riesgos individuales. Entre los límites están los requerimientos de provisiones que son diferenciados de acuerdo con los riesgos del cliente, la cobertura y garantía que tiene el deudor.

- En tercer lugar, se busca establecer reglas para que las empresas tengan sistemas contables transparentes. Es necesario tener un plan de cuentas así para todas las instituciones financieras, que sea aceptable internacionalmente y que permita que las cuentas que están vencidas sean efectivamente clasificadas como cuentas vencidas, que las cuentas contingentes estén clasificadas como tales, y así se puedan identificar claramente los riesgos a los que está sometida la institución financiera.
- Finalmente, el cuarto tipo de regla que se utiliza en las actividades del sistema financiero es la que busca corregir los problemas. En este sentido, son reglas que sancionan o restringen las diversas actividades de las empresas que tienen problemas. Hablamos de sanciones o, en casos más extremos, de régimen de vigilancia, intervención, y en un caso final de liquidación. Éstos son los cuatro tipos de normas que tiene cualquier sistema regulatorio de un sistema financiero y están contenidas en nuestra ley de bancos.

El rol de la supervisión bancaria

El rol de la supervisión bancaria es proteger los intereses del público depositante, salvaguardando la solvencia de los sistemas bancarios.

La supervisión bancaria verifica el cumplimiento de la regulación bancaria y además busca identificar problemas o riesgos. Para eso desarrolla una labor de análisis y una labor de inspección. La supervisión moderna toma en cuenta los siguientes aspectos:

- Se busca realizar una supervisión prospectiva basada en la evaluación de riesgos. La supervisión moderna pone mucho énfasis en aspectos cualitativos que anteriormente eran secundarios. En una supervisión basada en la evaluación de riesgos los supervisores deben conocer los riesgos que enfrentan los bancos, las políticas de administración de esos riesgos, la forma en que los bancos miden esos riesgos, qué límites internos establecen para controlarlos, y verificar a través de la supervisión *in situ* cómo es que todas estas políticas son conducidas.

  Entre los riesgos por evaluar está el crediticio y diversos riesgos de mercado (cambiario, tasa de interés, liquidez y de variación del precio de

activos). La importancia de los elementos cualitativos parte del reconocimiento de que con los avances recientes en el sistema financiero (con los nuevos instrumentos financieros) los resultados de un banco pueden pasar de azul a rojo en cuestión de horas. La información financiera mensual, semanal o aun diaria puede ser insuficiente para detectar –antes de que se produzca– una quiebra, que puede tener consecuencias sistémicas. En este sentido, la función del supervisor no es sólo revisar los balances financieros de las empresas; ésta es parte importante del rol, pero va más allá de él. El supervisor debe poder mirar las políticas y los procedimientos, y sobre la base de esas políticas y esos procedimientos podrá ver si esta institución financiera va o no en la dirección correcta.

- La supervisión es costosa: tanto para el supervisor como para las empresas supervisadas. Se deben sopesar los costos que supone la supervisión bancaria, con los beneficios que supone la protección de los intereses del público. En tal sentido, se deben asignar más recursos de supervisión a las empresas que captan depósitos del público; más recursos a las empresas que implican un mayor riesgo para los depósitos del público: mayor tamaño o más débiles.

La supervisión se debe basar en reglas simples: que sean fáciles de entender, fáciles de supervisar, fáciles de cumplir. La razón es muy sencilla: si yo hago reglas difíciles de entender, difíciles de aplicar y difíciles de supervisar, entonces he creado un sistema en el que todo el mundo va a tratar de incumplir la regla, porque nadie la entiende; y segundo, como yo no la puedo supervisar, tampoco puedo detectar violaciones en la norma. Es claro que las reglas deben ser lo más claras posibles y lo más sencillas posibles.

- La supervisión es participativa y se apoya en la autorregulación. En el proceso de supervisión, la Superintendencia de Banca y Seguros no actúa sola, el proceso de supervisión es compartido por varias instituciones. El primer agente del proceso de supervisión son los propios departamentos de auditoría interna de las instituciones financieras. Éstas tienen sistemas de control y mecanismos para verificar si los procedimientos que han diseñado se cumplen. Entonces un elemento fundamental del proceso de supervisión es el papel que cumple la auditoría interna del banco. Ellos están todos los días en la empresa financiera y por ello tienen ventajas para detectar problemas y evitar que se produzcan. Otro agente importante del proceso de supervisión son los auditores externos. Éstos no se limitan a mirar los balances o estados financieros de los bancos y así ponerle la firma, sino que deben complementar su labor con una evaluación de la calidad del activo del banco. Por ejemplo, la calidad de los sistemas de control que tiene el banco a través de actividades para el control de sus clientes. Un tercer participante del proceso de supervisión, son las clasificadoras de riesgo. De acuerdo con la nueva ley del sistema financiero y de seguros, las empresas financieras deben tener por lo menos dos veces al año la clasificación de riesgo de empresas privadas. Las clasificadoras de riesgo son parte fundamental en el proceso de supervisión. El cuarto participante del proceso de supervisión es la Superinten-

dencia de Banca y Seguros, aparte de los otros supervisores del país y del exterior que permiten, en caso de instituciones que tienen operaciones en varios mercados y países, la supervisión efectiva de un conglomerado financiero o mixto.

Los proyectos para el desarrollo de la supervisión

La Superintendencia de Banca y Seguros está elaborando un conjunto de normas para que contribuyan a dar forma a los principios de supervisión antes mencionados.

Una de las primeras normas limitadas es la de clasificación de empresas, que requiere que las clasificadoras de riesgo presenten su metodología a la Superintendencia de Banca y Seguros.

Las clasificadoras de riesgo ya operan en el Perú. Hay cuatro clasificadoras de riesgo que se crearon a raíz de que los fondos de pensiones invertían en instrumentos de empresas.

Las clasificadoras de riesgo actúan sobre estos instrumentos: bonos de arrendamiento financiero, bonos subordinados o depósitos a plazo.

Lo que busca la Superintendencia de Banca y Seguros es una clasificación del emisor, no propiamente de los instrumentos; y para clasificar un emisor hay que hacer una evaluación no sólo de los indicadores financieros que salen publicados en el boletín mensual de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Al hacer una evaluación de los procedimientos de control interno que tienen las instituciones financieras, debemos tener en cuenta que existe un requerimiento: mostrar e inscribir su metodología en la Superintendencia de Banca y Seguros.

Una vez inscrita la metodología, las empresas clasificadoras pueden ejercer su labor y la Superintendencia de Banca y Seguros no comenta su clasificación por la sencilla razón de que las empresas clasificadoras deben ser totalmente independientes de aquélla. Porque de lo contrario se podría interpretar que la clasificación de las clasificadoras de riesgo es la de la SBS. Esto podría poner en riesgo a cualquier institución financiera, sobre todo si se da un error en la clasificación.

Otra de las normas que se han aprobado es sobre oficinas y locales compartidos. Anteriormente, cuando un banco quería abrir o cerrar oficinas debía hacer un estudio de factibilidad y entregarlo a la SBS, que lo evaluaba y le decía si podía abrir o cerrar su oficina.

Por ahora, si una empresa del sistema financiero está clasificada como A o como B por las clasificadoras de riesgo, puede abrir, cerrar o trasladar sus oficinas con sólo comunicarlo a la Superintendencia. La Superintendencia expide automáticamente una autorización para trasladar, abrir o cerrar.

La tercera norma que se ha emitido tiene que ver con el fondo de seguro de depósitos.

La ley de bancos estableció que la prima que las instituciones financieras pagan al fondo de seguro de depósitos depende de la clasificación de riesgos de las instituciones financieras.

Lo que se ha hecho es establecer un reglamento que permita hacer que esa norma sea operativa; entonces, ahora las empresas financieras que cuentan con una mejor clasificación tienen que pagar menos al fondo de seguro de depósitos, porque hay menor posibilidad de que recurran a esos recursos.

Otra de las normas importantes es la norma de transparencia de información, en la cual se solicita a las instituciones financieras que cuando hagan un contrato

de crédito con una persona y por medio de cuotas, entonces debe haber un calendario o programa de pagos, asumiendo que la persona va a pagar puntualmente.

Ese programa de pagos debe indicar cuál es el costo efectivo anual para el cliente; además debe indicar cuáles son las consecuencias de un atraso en los pagos; es decir, cuál es la tasa de mora que se cobraría. También se deben indicar las condiciones de prepago, si es que se da.

Cuando las operaciones activas no están organizadas por cuotas no es tan fácil organizar un cronograma de pagos, entonces lo que se solicita es que haya una cartilla que indique los intereses, comisiones, portes, etc., que se pagan por el crédito.

La misma información se requiere para las operaciones pasivas. Cuando una persona hace un depósito a plazos también debe tener una información clara acerca de cuál va a ser la tasa de interés efectiva que va a percibir por ese depósito e igualmente cuáles van a ser las condiciones que va a tener ese depósito.

Éstas son las normas que la Superintendencia ha aprobado recientemente. Adicionalmente tenemos en cartera reglamentos sobre riesgo de mercado, supervisión consolidada, lavado de dinero y el registro de operaciones sospechosas.

Además estamos en un proceso de ampliación de la central de riesgos. Las centrales de riesgo, como ustedes saben, cubren créditos que van de S/.13.000 para arriba.

Esta central es muy útil cuando hablamos de créditos comerciales; pero en los últimos años, con el gran desarrollo que ha tenido el crédito de consumo y el crédito a pequeñas y microempresas, se han otorgado gran cantidad de préstamos menores de S/.13.000 en el sistema financiero, por lo que se ha hecho necesaria una ampliación de las centrales de riesgo.

Finalmente, para continuar con el proceso de transparencia de información estamos desarrollando, en coordinación con el Instituto de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), una campaña educativa orientada a los potenciales clientes de los bancos.

Esta campaña abarcará, en primer lugar, a los maestros en las escuelas, de modo que puedan informar a los futuros clientes de los bancos acerca de cuáles son los compromisos que uno asume cuando adquiere un crédito bancario, qué preguntas son las que uno tiene que hacer a un sectorista de crédito de un banco para obtener un crédito, y cuáles son las preguntas que se deben formular cuando se va a abrir una cuenta de depósitos.

Por ejemplo, si un banco cobra dos soles mensuales de comisión, y uno tiene un depósito de 100 soles, los intereses van a ser menores a las comisiones que se cobra; y a veces por un depósito de 100 soles no se pagan intereses, entonces hay muchas personas que se sorprenden cuando ponen su depósito de 100 soles y a los seis meses encuentrann que tienen solamente 90 soles.

Por eso es muy importante que se difundan este tipo de casos, para lo cual junto con Indecopi se ha empezado a desarrollar una campaña de educación con el fin de prevenir situaciones que afecten principalmente al cliente.

La banca y la problemática en torno a la microempresa

Jorge Chávez

Las microfinanzas o financiamiento a la microempresa se está convirtiendo en los últimos años en toda una revolución a nivel mundial. La pobreza, que normalmente era tema de debate y preocupación de las organizaciones de ayuda de cooperación internacional, hoy en día está formando parte del diálogo con la banca. Entonces, ¿qué es lo que ha sucedido?, ¿por qué este cambio tan radical? Hasta hace unos años, e incluso hoy, gran parte de los banqueros –no sólo en el Perú sino en todo el mundo– pensaba que los pobres no eran de por sí sujetos de crédito. Si no se le puede conceder un crédito a un pobre entonces, por extensión, un pobre no puede pagar un crédito. En segundo lugar, también se pensaba que un pobre no puede pagar una tasa de interés suficiente como para poder cubrir los costos operativos del crédito. Por lo tanto, mayor razón aun para no darle crédito.

Un tercer mito se refiere a que las instituciones que se dedican a dar crédito a la microempresa son instituciones que no deberían acceder a líneas comerciales sino más bien a algunos ciertos tipos de donaciones por cuanto es más que nada una ayuda para los pobres.

Por último, como cuarto mito, a nadie se le ocurría invertir dinero en una unidad de negocios dedicada a dar financiamiento a la microempresa, pues sería un fondo perdido.

De la experiencia obtenida en estos últimos años se ha venido demostrando, en primer término, que los pobres sí pueden ser sujetos de crédito y, a su vez, pueden cumplir con las obligaciones de los mismos. En segundo lugar, los pobres pueden pagar tasas de interés posibles de solventar los gastos operativos que de por sí son más costosos en términos unitarios que los de la banca empresarial en general, dado que son créditos pequeños. En tercer término, buena parte de las instituciones que se dedican a dar créditos a las microempresas en diversos países, y también en el Perú, ya

acceden a líneas comerciales de financiamiento.

Lo que sí está faltando es la aplicación de capital privado a este tipo de negocio, que es muy atractivo y rentable, pero para que lo sea realmente requiere del dominio de toda una tecnología crediticia, que por definición se diferencia bastante de la que se utiliza normalmente en la banca comercial, aunque también tiene rasgos similares.

Diremos, entonces, que la microfinanza no es una actividad de ayuda o de subsidio sino una actividad de crédito, por lo tanto es una actividad bancaria. Tenemos, por un lado, los fondos depositantes; el fondeo de la institución que realiza el crédito entra en una caja negra de igual forma como en una fábrica; ése es el insumo; de ahí sale como resultado el producto, que son los préstamos que van dirigidos a un conjunto de prestatarios. Esta operación de captar recursos e inyectarlos a la economía de los prestatarios se realiza sobre la base de unos coeficientes legales o no, porque también todas estas instituciones están supervisadas. Y como consecuencia de esos coeficientes tenemos que nuevamente se recuperan esos créditos y los fondos vuelven a entrar en el sistema. De esta manera el sistema se retroalimenta.

En las microfinanzas sucede lo mismo. ¿En qué puede haber diferencias? Primero veamos cuál es el mercado de las microfinanzas en el Perú. En Maximixe se ha estimado que la demanda de financiamiento de la pequeña y microempresa asciende a alrededor de US$4.500 millones. Si hoy la liquidez o las colocaciones del sistema están en alrededor de los US$12.500 millones, estamos hablando de una porción muy interesante y podríamos pensar si se sigue monetizando la economía por intermediación, que en parte puede ser sobre la base de esta demanda –que no es una demanda medida como necesidad de los pobres, sino que se ha medido la necesidad que puede ser sujeto de crédito– o sea es una demanda potencial que sí puede pagar esos créditos. Esta demanda la podemos situar en tres grandes segmentos de mercado: un primer segmento de demanda de microempresas; muchas veces a la microempresa se la define como la empresa de 0 a 5 trabajadores que son el 90% de las denominadas Pyme. En el Perú hay alrededor de 1.500.000 Pyme, de las cuales el 90% son microempresas y de ese 90% el primer segmento –el más bajo: C– demanda montos que van desde los 50 a 100 dólares y 150 hasta los 500 dólares. Estamos hablando por ejemplo de las mujeres que comercian con la cochinilla en Ayacucho, fruteras cuyos montos de financiamiento requeridos son de ese nivel, o también en las zonas circundantes del Cusco, pequeñas comunidades en donde hay actividades de corte de ganado o comercio de productos artesanales que son de ese tipo de demanda.

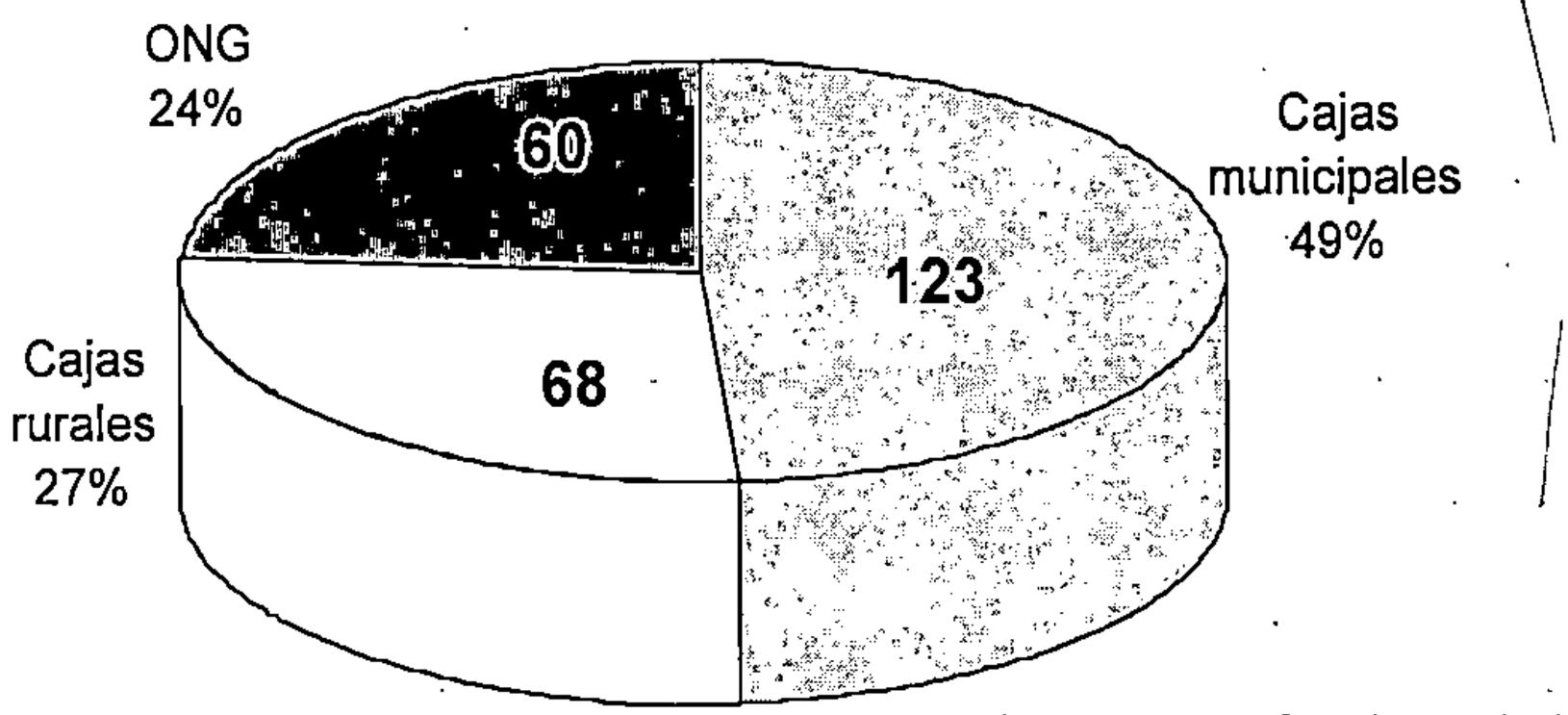
Luego tenemos un segmento que va de los 500 a los 3.000 dólares, donde encontramos actividades típicas de las cajas municipales y una demanda de aproximadamente 1.500 millones de dólares contra 2.700 millones del segmento C. Y por último, una demanda del segmento de demanda mayor a US$3.000 dólares, donde se concentran US$450 millones. Esta demanda es atendida por el sistema bancario o, en todo caso, es un mercado potencial inmediato que tiene a la mano el sistema bancario, dado que éste todavía no está prestando mucho a este tipo de empresas.

La concentración en términos porcentuales se muestra en el cuadro adjunto y en el siguiente se muestra cómo se atiende esta demanda. Como vemos, la mayor

Oferta y demanda de microcréditos por segmentos de mercado

segmentos de mercado		oferta	demanda	oferta demanda
		(millones de US$)		en %
A >	US$3.000	135	450	30,0
B	US$500-3.000	75	1.500	5,0
C <	US$500	40	2.700	1,5
	Total	250	4.500	5,6

Estructura de la oferta de microcréditos (millones de US$)



oferta proviene en este momento de las cajas municipales que prestan US$123 millones, que representan un 49% de la oferta total a la microempresa; por otro lado, las cajas rurales con US$68 millones, y las ONG con US$60 millones. Lo interesante aquí son las ONG, porque siendo tantas, muchas de ellas han alcanzado un importante desarrollo en los últimos años en términos de eficiencia, en mejora en sus sistemas de control de operaciones y de asignación de créditos.

De esta base institucional creemos que es posible tener un embrión para el desarrollo de un sistema de microfinanzas que se conjugue con el de las cajas municipales y las cajas rurales. Pero para que este desarrollo se pueda dar es necesario cumplir con algunos factores fundamentales en el desarrollo de estas empresas; podemos hablar de un conjunto de factores críticos que se requiere para que un sistema de microfinanzas pueda funcionar.

Es decir, que debe funcionar la bancarización, a la cual hizo referencia Socorro Heysen, y no aceptar, como en el pasado, sistemas como la banca de fomento o cooperativo sin base sólida.

Estoy seguro de que esto puede ser una palanca extraordinaria para conciliar el crecimiento económico dentro de una economía de mercado con igualdad distributiva. Es muy importante no cometer errores en la construcción de este sistema; es por eso que debemos repasar muy bien cuáles son las condiciones para que este sistema funcione.

En primer lugar el posicionamiento como factor crítico; en segundo lugar, la tecnología crediticia; en tercer lugar, la estructura organizativa de los sistemas de control y, en cuarto lugar la supervisión, que por tratarse de buen número de instituciones y a la luz de la existencia de costos de la supervisión, yo propondría un sistema descentralizado con presencia

de instituciones de índole privada, que se encarguen de la labor de una especie de supervisión o calificación de riesgo.

Los objetivos estratégicos de cualquier institución bancaria son similares en el caso de las microfinanzas; en primer lugar, la autosuficiencia financiera: no depender de fuentes subsidiadas por donaciones para poder salir adelante con los créditos. En segundo lugar, se necesita tener una escala, alcanzar un nivel, un tamaño que permita llegar a un punto crítico de costos unitarios para poder hacer rentables las operaciones, y eso quiere decir que necesitamos que estas instituciones germinales lleguen a ese punto crítico que muchas de ellas no han alcanzado. En tercer lugar, otro objetivo importantísimo es la supervivencia.

Puede parecer contradictorio –en el papel– proponer como objetivo crecer y al mismo tiempo supervivir, pero si ya crecemos también supervivimos. En la práctica toda institución bancaria debe tener estrategias o políticas defensivas, digamos para el caso de ciertos cambios súbitos en el entorno, y poder contar con una situación de defensa.

Hay estrategias defensivas que se orientan a tal fin y al mismo tiempo deben ser consistentes con otras estrategias que permitan crecer adecuadamente; es decir, el equilibrio. Justamente lo que un buen banco debe poseer para alcanzar dichos objetivos simultáneamente.

¿Cómo se evalúa esto? A través de una serie de indicadores de solvencia, activos, liquidez, rentabilidad y eficiencia, aunque no basta con mirar los indicadores.

Superintendencia de Banca y Seguros. En el pasado se ha visto la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú –igual que en otros países– como una institución que tiende a ser muy mecanicista, muy pegada a ciertos ratios o a cuestionar si una entidad es pequeña o por qué su capital es pequeño. Es decir, han habido ciertos prejuicios del producto, la ignorancia de las nuevas tendencias en los enfoques del *Risk Management* (la administración de riesgos), que es un tema sumamente complejo, porque para poder hacer una regulación, una supervisión preventiva que realmente funcione, se requiere de un conocimiento teórico muy sólido, del manejo de carteras consolidadas; en el Perú estamos todavía lejos de eso. Sin embargo, hay una preocupación notable en los bancos y hoy se han creado gerencias especializadas en control de riesgos.

La Superintendencia viene calificando a sus técnicos, y se espera que en muy corto plazo se esté consolidando y poniendo a la par con lo que está sucediendo en otros países.

Posicionamiento. El posicionamiento de los bancos y de las Ifipyme (intendencias financieras de las Pyme), es efectivamente diferente; es decir, los bancos prestan a las corporaciones, medianas y pequeñas empresas; tambien a personas naturales en el caso de la banca de consumo y en general al sector formal, porque ante la presencia de informalidad el banco rehúye, no entra a tallar y se concentra en las grandes ciudades comerciales. La clientela debe poseer garantías reales, ése es el posicionamiento de la banca personal.

La banca de microempresas, la microfinanza, tiene un posicionamiento diferente. Básicamente se orienta también a la pequeña empresa, pero sobre todo y principalmente a la microempresa, que es una empresa muy pequeñita, constituida por una o dos personas, dirigida a actividades de autoempleo y a personas naturales del segmento de más bajos recursos y por lo general las actividades que se financian son actividades informales.

Si uno ve el mapa de todas las oficinas que tienen los bancos en el país, se puede dar cuenta de que los bancos están concentrados en las ciudades más grandes y en el resto de las provincias no hay presencia de los bancos. En el caso de las instituciones de microfinanzas éstas se ubican en pequeñas ciudades, poblados, incluso en zonas rurales, villas o comunidades, para cubrir sus necesidades. Por lo general esta clientela carece de garantías reales y por lo tanto la tecnología crediticia ha desarrollado de hecho toda una metodología para trabajar con una garantía de otra naturaleza, que vamos a ver más adelante.

Tecnología crediticia. Hay diferencias de posicionamiento dentro de las microfinanzas. Por ejemplo, yo me puedo posicionar en la costa, en segmento C (de 500 dólares); en zona urbana o en zona rural, (puede ser en la sierra) en segmento de 1.000 a 1.500 dólares, puede ser crédito, por ejemplo a profesores de colegio que están organizados de alguna manera, es decir, pueden haber diversos estilos de posicionamiento, que pueden ser comunidades campesinas en el Cusco o pequeños grupos de mujeres que reciben, ellas solas, los montos de crédito. El posicionamiento varía, pero hay que tener muy claro que cuando uno entra en este negocio no es tan sencillo decir "voy a hacer microfinanzas". Hay que estudiar muy bien para no fracasar, porque también son muy frecuentes por falta de claridad en el posicionamiento.

Respecto de la tecnología crediticia, hay una diferencia también muy importante. Se puede decir que la actividad de microfinanzas se adelantó a la banca en cuanto a la orientación óptica cliente-producto; la banca recién está empezando a preocuparse en estos últimos años por la óptica cliente-producto; es decir, el banquero que sale a buscar al cliente, no el banquero que está sentado esperando que llegue el cliente. En las microfinanzas, desde el inicio de su desarrollo, ésa ha sido la óptica normal de ver el negocio financiero que es ahora.

En banca sigue dominando aún la óptica producto-cliente donde la tecnología crediticia recoge la información preparada por el cliente, a diferencia de la tecnología crediticia en microfinanzas, donde la información se prepara en conjunto y es muchas veces más o menos informal, no necesariamente se llega a un balance de los estados financieros de la empresa y no tiene la relevancia que sí tiene la banca formal en cuanto a los estados financieros.

Más importante es capturar la voluntad de pago que la capacidad de pago; por lo tanto, la banca se concentra en la evaluación de la capacidad de pago. En cambio en las microfinanzas se concentra la evaluación en la voluntad de pago y se realiza en el campo, se visita no sólo la empresa, se visita el hogar de la persona que forma esa empresa, se ve si la casa es ordenada o no es ordenada, cómo educa a sus hijos; ese tipo de detalles entran a tallar en la evaluación. En el caso de la banca se utiliza básicamente garantías reales; en cambio en las microfinanzas se utilizan garantías no convencionales, y esto es así porque básicamente los pobres no tienen patrimonios, entonces sería absurdo pensar que tengan garantías sólidas que puedan utilizarse de esa manera.

En buena medida las garantías son solidarias, en ese sentido las normas reguladoras para las microfinanzas tienen que considerar esta particularidad, que es una realidad y que tiene que reflejarse en alguna norma de nivel especial, la que se verá al final de la exposición.

La condicionalidad está referida, en el caso de la banca, básicamente a performance financiero. Si se quiere ese crédi-

90580
UNIVERSIDAD
BIBLIOTECA
DE LIMA

to, está bien, pero no se van a apalancar más bienes de liquidez; es sobre todo un acondicionamiento tipo financiero. En cambio en el caso de las microfinanzas la condicionalidad no es de tipo financiero sino que es la obligación de tener una buena exigencia técnica. Por ejemplo, si se va a producir pallares alguien que realmente sepa producir pallares debe enseñar a producirlos; si se va a producir alguna concesión, es necesario saber que el producto puede alcanzar realmente un mercado, porque sino sería una burocratización innecesaria en ese asunto.

Cómo generar entonces un equilibrio entre descentralización y control. Éste es un tema importante en las microfinanzas, para lo cual se requiere de una tecnología, un conjunto de procedimientos finos adecuados al tipo de posicionamiento por el cual ha optado esa institución.

El seguimiento en el caso de los bancos es de tipo automatizado; en cambio el de las microfinanzas en el campo es básicamente una relación de persona a persona. Y la recuperación en el caso de la banca se hace bajo presión legal, y en el de las microfinanzas se hace sobre todo bajo presión social.

Es muy importante el tema de la presión social, del compromiso social; es decir, mientras mayor grado de cohesión hay entre el grupo social y las microfinanzas entonces hay más probabilidad de recuperación del crédito, por lo tanto el oficial de crédito de una institución que se dedica a estos créditos pequeños requiere tener una formación no solamente en economía y finanzas, sino que requiere obtener un conocimiento hasta cierto punto sociológico o antropológico, que le permita hacer una evaluación de este tipo.

Estructura organizativa. Un factor crítico es el tema de la estructura organizativa, además del posicionamiento y tecnología crediticia. Tenemos ahora estructura organizativa y sistemas de dirección, como en la banca en general, es decir, las instituciones de microfinanzas necesitan consolidar cuatro sistemas básicos que son el sistema de planeamiento, de control interno, de motivación y retribución; este último es fundamental en microfinanzas.

Sin un sistema de motivación y retribución es muy difícil alcanzar la productividad por oficial de crédito que permita llegar a cubrir el punto de equilibrio y arrojar rentabilidad.

Por último, tenemos el sistema de información y comunicación, se requiere de un *software* adecuado que permita procesar información y cerrar automáticamente la contabilidad diaria. Por ser una institución que da microcrédito no puede darse el lujo de decir que está dedicada a los pobres. Las instituciones de crédito y microfinanzas necesitan dar ese paso importante en cuanto a sistemas de información, porque la base de una buena institución bancaria, en este caso de microfinanzas, es contar con una buena información contable que permita tomar diariamente decisiones correctas.

Entonces estos cuatro subsistemas están permanentemente interactuando como una estructura organizativa que debe tener como base recursos humanos adecuadamente capacitados y un ingrediente de liderazgo, pero no uno tradicionalmente vertical, sino más bien un liderazgo horizontal, donde vale mucho la persuasión de los gerentes o de los mismos oficiales de crédito, porque en este tipo de instituciones la labor es básicamente de equipo.

Para tener más o menos una idea, midiendo una especie de *benchmarking* de lo que actualmente podrían ser algunas ONG que se vienen dedicando a este negocio, algunas de ellas ya cuentan inclu-

so con autorización de organización para ser Edpyme o están cerca de obtenerla, y hay algunas que ya han obtenido la autorización de funcionamiento.

Tomando una cartera promedio, tenemos que estas instituciones cuentan con ingresos financieros y comisiones que representan un equivalente al 51% de la cartera promedio, teniendo como costos financieros el 8%. Considerando que el fondeo de estas instituciones sigue subsidiado en cierta medida, porque existen ciertas líneas que son baratas, por ejemplo la línea del BID, el margen financiero llega a un 43%, los costos operativos 25%, provisiones 2%, lo que deja una utilidad bruta del 16%, lo que hace que esta institución sea rentable, no obstante que los costos operativos son altos. Lo ideal sería, como ya sucede en otros países, que éstos sean de un 15%, lo que llevaría a un incremento de la rentabilidad (véase cuadro sobre *Benchmarking*).

Para efectos de comparación hemos incluido la banca de crédito de consumo, con el fin de tener una idea de los niveles de eficiencia relativos. Las ONG representan aproximadamente el 50% del total de la oferta por parte de estas instituciones en el Perú, muestran un nivel de eficiencia superior a muchas entidades del sistema, y al mismo tiempo una rentabilidad sorprendente. Por ejemplo, las ONG, comparadas con las cajas rurales, muestran un resultado muy superior (véase cuadro sobre Principales intermediarios de microfinanzas).

Por último, algunos criterios para una supervisión prudencial de las microfinanzas bajo tres objetivos básicos: primero la creación de un mercado competitivo en las microfinanzas, que es la base para que bajen las tasas de interés que llegan al usuario, o sea las tasas de interés no deben bajar porque pobrecitos los pobres, sino porque la competencia ha llevado a esto, mientras tanto, si pueden tener las mejores tasas en buena hora, porque eso va a permitir que esas instituciones crezcan más rápido. El segundo objetivo es la protección de la calidad de la cartera de los microcréditos, y el tercero el suministro de una adecuada supervisión.

Para que se cumplan estos tres objetivos con el fin de crear un mercado competitivo se requiere de un número determinado de instituciones dedicadas a las microfinanzas. Ésta será en cierto modo la tendencia de la banca en general. Es posible afirmar que dentro de 10 o 20 años lo que ahora conocemos como banca va a ser banca de inversión y una serie de servicios colaterales que se van a parecer muchísimo a lo que actualmente se conoce como consultoría y asesoría, porque la mediación financiera va a tender a desaparecer. Pero a la par con esta tendencia existe otro tipo de banca, que es la de las microfinanzas, que va a ser del es-

Benchmarking

cartera promedio	100 %
ingresos financieros y comisiones	51
costos financieros	8
margen financiero	43
costos operativos	25
provisiones	2
utilidad bruta	16
ingresos operativos netos	100 %
costos operativos	61
provisiones	5
margen operativo	34

Principales intermediarios de microfinanzas (millones de US$)

	Crédito de consumo	Cajas municipales	Cajas rurales	ONG	Total
Activo total	463,4	108,4	60,2	12,7	644,7
Ingresos financ. coloc. netas %	49,8	52,7	34,0	37,9	48,5
Margen financiero %	71,7	71,2	59,1	72,8	70,8
Margen operativo %	8,9	21,8	16,4	14,9	12,1
Utilidad ingresos %	8,2	12,4	8,3	10,8	9,1
Utilidad patrimonio %	27,8	28,2	10,2	20,8	25,1
Utilidad activo total %	2,9	5,2	2,1	4,5	3,2
Índice de morosidad %	4,2	8,7	13,6	5,3	6,3
Cartera atrasada patrimonio %	26,6	32,8	46,0	18,0	30,6

tilo de lo que pasa en Alemania, donde en todas las ciudades se ven pequeños bancos populares o cajas de crédito popular. Éste será entonces el futuro de las instituciones que ahora llamamos intermediarias de microfinanzas en el Perú.

Y el sistema de las Pyme puede ser una base importante para ello, aunque es posible que surjan bancos especializados o unidades de negocio en algunos bancos, que dentro de sus estrategias incluyan una unidad especializada en microfinanzas, que pueden ser muy rentables si se sabe concebir esa tecnología crediticia como algo totalmente diferente a la que se viene aplicando normalmente. Luego cada una de estas instituciones debe tener un tamaño óptimo. Tampoco se deben regar instituciones demasiado pequeñas.

Hay que ver asimismo qué tipo de instituciones son las que deben entrar, el requerimiento de capital mínimo, autorización para movilizar depósitos, etc. En este momento, por ejemplo, existe una incongruencia: en las cajas municipales, rurales y las Pyme se exige el mismo capital; sin embargo, las primeras pueden captar depósitos pero las Pyme no. El costo de dar crédito es mayor para las Pyme, y esto es una desventaja. Habría que esperar que Cofide resuelva dicha incongruencia con una reducción en sus líneas de financiamiento a estas instituciones, o que la Superintendencia revise este tipo de actividad.

Luego viene la pregunta ¿quién debe ser supervisado?, porque algunas ONG pueden –por su actividad– seguir haciendo labores de financiamiento en estas zonas muy pobres, en donde si el usuario tiene muy poca capacidad de pago, es tan pobre que de repente gran parte de este préstamo lo utiliza para comer, antes de pensar a futuro sobre algo que sea rentable y productivo. Mientras tanto, se podría pensar en algún tipo de subsidio. En este sentido podría tomarse en cuenta que la supervisión debería ser de otra naturaleza, y para el caso de otras instituciones, si se puede formalizar el tipo de Pyme, se pensaría que se requiere de un sistema de calificación de riesgos especializado, porque claramente los costos para la Superintendencia haría imposible el tener un buen control de estas instituciones, sin que exista una institucionalidad que lo haga.

Sesión II

Ventajas y posibilidades de desarrollo de las microfinanzas en el sistema bancario

La microfinanza como alternativa de desarrollo de la banca

Robert Vogel

En mi exposición trataré acerca del microcrédito, es decir, aquél que otorga una entidad prestataria informal, que no está registrada, que no tiene estados financieros auditados, no paga impuestos y otorga préstamos por menos de mil dólares, con plazos en general muy cortos –de entre uno y tres meses o máximo un año–. Trataremos de este tipo de préstamos y de si pueden ser rentables para la banca comercial. En realidad hay muchos ejemplos de instituciones que lo están haciendo rentablemente. Mencionaré dos casos del vecino país de Bolivia: el Banco Sol, que tiene casi la mitad de los clientes del sistema y ha estado entre los dos o tres más rentables en Bolivia durante los últimos dos o tres años; y la Caja de Los Andes, que es una figura jurídica no bancaria similar a las Pyme peruanas. Mientras Los Andes dirige sus préstamos sobre todo al sector rural, el Banco Sol lo hace mayormente al sector urbano.

Estrella Mar en Panamá es una institución que tiene una manera muy interesante de trabajar: brinda préstamos de entre 100 y 200 dólares pidiendo nada más que los números de teléfono de los clientes y unas tres referencias; es un sistema completamente computarizado. Antes de dar un préstamo Estrella Mar verifica la autenticidad de los datos proporcionados por el solicitante; se comunica incluso con amigos y parientes, y tiene todo registrado en computadora. Posteriormente, de ocurrir un retraso en el pago, llama telefónicamente al cliente indicando que está en deuda; de esta forma reduce la cantidad de morosos.

El Banco del Café de Nicaragua también es una experiencia interesante por razones que vamos a explicar después. También tenemos un buen ejemplo en el Perú; me refiero a Acción Comunitaria del Perú (ACP), que tiene buena rentabilidad y que ahora va a transformarse en banco. En suma, tenemos muchos ejemplos de éxitos, y en el resto

del mundo hay muchos más. El ejemplo más llamativo es el BRI, en Indonesia, que está sobrefinanciado. Ha otorgado más de 1.000 millones de dólares en préstamos y cuenta con más de 2.000 millones de dólares en depósitos, que son el soporte de los demás departamentos del BRI y la parte más rentable.

Lo interesante es que generalmente estas instituciones no son bancos privados, podemos ver que el Banco Sol sí es banco pero tiene su origen en las ONG, así como la Caja de Los Andes. Estrella Mar es como una financiera informal; el Banco de Café es banco pero trabaja como si no lo fuera y ACP hasta ahora no es banco. BRI sí lo es pero la parte que corresponde a los microcréditos está completamente separada en las operaciones del resto del banco. La gran mayoría de los programas, a pesar de ser exitosos y rentables, no tienen lugar en los bancos privados comerciales.

El primer punto es que el microcrédito ha sido visto, tradicionalmente, como un programa social de beneficio, no como un negocio rentable. Cuando viajo, en diversos países los banqueros dicen que quieren ayudar, pero antes verifican si la fundación del banco puede dar una donación para ayudar a los pobres microempresarios. Esta visión hace que la banca no entienda que esa actividad puede ser rentable. Segundo, han existido restricciones históricas sobre las tasas de interés aunque se tiene que cobrar tasas bastante altas, porque los microcréditos son sumamente costosos, y por lo tanto hay que cobrar para cubrir los costos. Se debe considerar que el crecimiento del microcrédito está ligado al sector de las ONG, las cuales atienden las mismas necesidades y comparten algunas formas de hacerlo con los informales. Entonces hay un entendimiento que quizá no existe con la banca y vamos a revisar si esos factores todavía son barreras o son obstáculos para la banca comercial.

¿Cuáles son los elementos clave para el éxito? Primero, hay que tener un costeo apropiado, porque se tiene que cobrar tasas de interés que efectivamente cubran todos los costos: los costos administrativos, los riesgos del pago, el costo de fondos, el valor del capital. Segundo, se necesita una tecnología apropiada, y no voy a tocar este punto porque como hemos visto de los ejemplos de América Latina, las metodologías son muy variadas, según las oportunidades que ofrece un país o un nicho del mercado. Por ejemplo, se pueden hacer préstamos individuales o préstamos grupales, y en este sentido hay gran cantidad de metodologías que se pueden usar. Pero hay un elemento importante en todo esto, y es lograr un bajo costo para el prestatario y para el prestamista; esto es lo que llamamos "costos de transacción". Los costos de transacción son aún más importantes para el microempresario cuando se trata de un préstamo pequeño a corto plazo. Se puede calcular fácilmente si los costos de transacción bordean los 50 dólares, pero es sumamente alto en comparación con los intereses que se tienen que pagar sobre un préstamo pequeño a corto plazo.

Entonces, ¿qué es lo que debe hacerse en cuanto a las tecnologías apropiadas?, ¿cuál es el problema para la banca? Como hemos dicho, en la evaluación de préstamos se deben bajar los costos buscando formas de llegar a los clientes que no son típicos, respondiendo rápido, porque si una persona quiere un préstamo de un monto pequeño por un período corto, lo va a necesitar en el momento, no el mes entrante, y, por eso, las lecciones de los mismos prestamistas informales indican la importancia de los bajos costos y la rapidez del servicio.

Hay algunas pautas que deben considerarse con respecto a las tecnologías a aplicarse para dar un préstamo a un microempresario. Es importante saber que para tener numerosos clientes y llegar a las economías de escala, se debe contar con oficiales de crédito con suficientes operaciones cada uno, y por eso la responsabilidad tiene que ser descentralizada. Para tomar una decisión en un banco no puede haber un comité de crédito conformado por pocos oficiales de crédito del más alto nivel, además, como se puede ver en los ejemplos, es importante mantener los costos bajos.

Las instituciones con más éxito siempre pagan incentivos a su personal según los resultados, número de préstamos hechos y baja morosidad. Es importante tener sistemas de información y control adecuados, en un doble sentido: uno, para los oficiales de crédito, para que sepan las condiciones de sus clientes; y otro, para un sistema de control general de oficiales, ya que al no poder controlar cada uno de los préstamos, hay que controlar a los oficiales de crédito. Esto se hace difícil para la banca tradicional porque no se pueden usar tecnologías tradicionales, debido a que los microempresarios no tienen garantías formales ni estados financieros, ni los requisitos que siempre buscan los oficiales de crédito de la banca tradicional. Es otro mundo, no muy conocido por los banqueros y que puede ser muy parecido al *consumer lending*, que son los préstamos que se otorgan a los consumidores con montos reducidos para períodos cortos. El problema es que estos clientes son especiales ya que casi siempre no son asalariados y por tanto hay pocas medidas para verificar el salario y el tiempo de empleo, entre otros indicadores que son utilizados para poder saber si una persona sería un buen cliente o no.

Con los microempresarios es algo más complejo porque estamos hablando de una persona que tiene su propio negocio y éste generalmente se desarrolla en la casa, y está todo vinculado: la casa y el negocio. Siempre hay una sola cuenta, por lo que generalmente es importante, antes de otorgarle un préstamo, visitarlo y conocer su ambiente, aparte de que resultaría adecuado que quien lo visite pertenezca al mismo ambiente. Un graduado universitario con mucha experiencia en la banca tradicional no va a entender nada o muy poco de la vida y la importancia de ciertas actitudes de un microempresario, lo que que sí comprendería alguien de un medio social parecido al del microempresario. Entonces, es muy difícil que la banca con sus oficiales de crédito y tecnologías tradicionales pueda hacerlo. También las estructuras son sumamente descentralizadas en las organizaciones más exitosas. Aún no se puede definir si es importante tener una institución totalmente separada dentro del banco, si se debe incorporar al nivel de las sucursales o tener agencias separadas. Lo que sea es muy difícil, porque tenemos pocos ejemplos de esto.

También otro problema para la banca pueden ser las altas tasas de interés. A pesar de no haber controles oficiales, muchos ven como inconveniente cobrar altas tasas de interés. Por otro lado, hay mucha competencia de las ONG, así como de otras instituciones que no tienen fines de rentabilidad o que tienen fondos blancos o pueden prestar a tasas de interés mucho más baratas. Esto puede ser una competencia para la banca a pesar del número de clientes, que en estas instituciones son pocas personas. También la imagen de la banca juega un rol importante en algunos casos. Éste es el caso del Banco del Café de Nicaragua. No hay referencias sobre las agencias que tiene el

Banco del Café para dar los microprés-tamos, ya que esto dañaría su imagen. Así, el Banco del Café tiene una pequeña oficina muy segura para captar depósitos en la plaza mayor de los pueblos de Nicaragua, y a tres o cuatro cuadras funciona otra, en el mercado, donde están trabajando todos los vendedores y es totalmente distinta para otorgar micropréstamos. Para el público son dos instituciones totalmente separadas.

El otro tema interesante para la banca es que unos de los problemas más difíciles para las ONG es que no pueden captar depósitos del público, por lo tanto no pueden ser intermediarias financieras. Cuando quieren crecer siempre tienen problemas para conseguir fondos, problemas de liquidez muy típicos, aunque siempre hay formas de pedir préstamos a los bancos comerciales. Sin embargo, como las ONG están prohibidas de captar depósitos, no han desarrollado tecnologías paralelas para captarlos y para esto también se necesita una metodología distinta. El ejemplo nuevamente es el BRI en Indonesia, que ha tenido bastante éxito. Lo interesante radica en que el primer ejemplo era un proyecto piloto aquí en el Perú en la sierra central y ceja de selva, donde una institución sumamente débil pero aplicando una tecnología adecuada captó depósitos muy rentables. Esto tiene otras ventajas, porque generalmente la forma de establecer una relación entre el banco y los clientes es por el lado de los depósitos. Así, la banca tiene una ventaja tratando de fortalecer su metodología de captar depósitos pequeños porque puede hacerse rentable y además se puede abrir la puerta para muchos prestatarios. Lo otro es que las ONG y las otras instituciones que prestan a los microempresarios van a tender a perder a sus mejores clientes, porque cuando los clientes crecen necesitan otros productos o servicios financieros que no ofrecen las ONG. En esto la banca tradicional tiene una gran ventaja, porque el banco puede dar una serie de servicios mucho más completos, sin correr el riesgo de perder a sus mejores clientes. Por lo visto, algunos de los rendimientos más interesantes para la banca lo constituyen los clientes que crecen, dejando de ser microempresarios aspirando a ser pequeños y medianos. Hay que recordar que Bill Gates en el pasado fue microempresario y ahora es uno de los hombres más ricos del mundo.

Alternativas institucionales para el desarrollo de los microcréditos

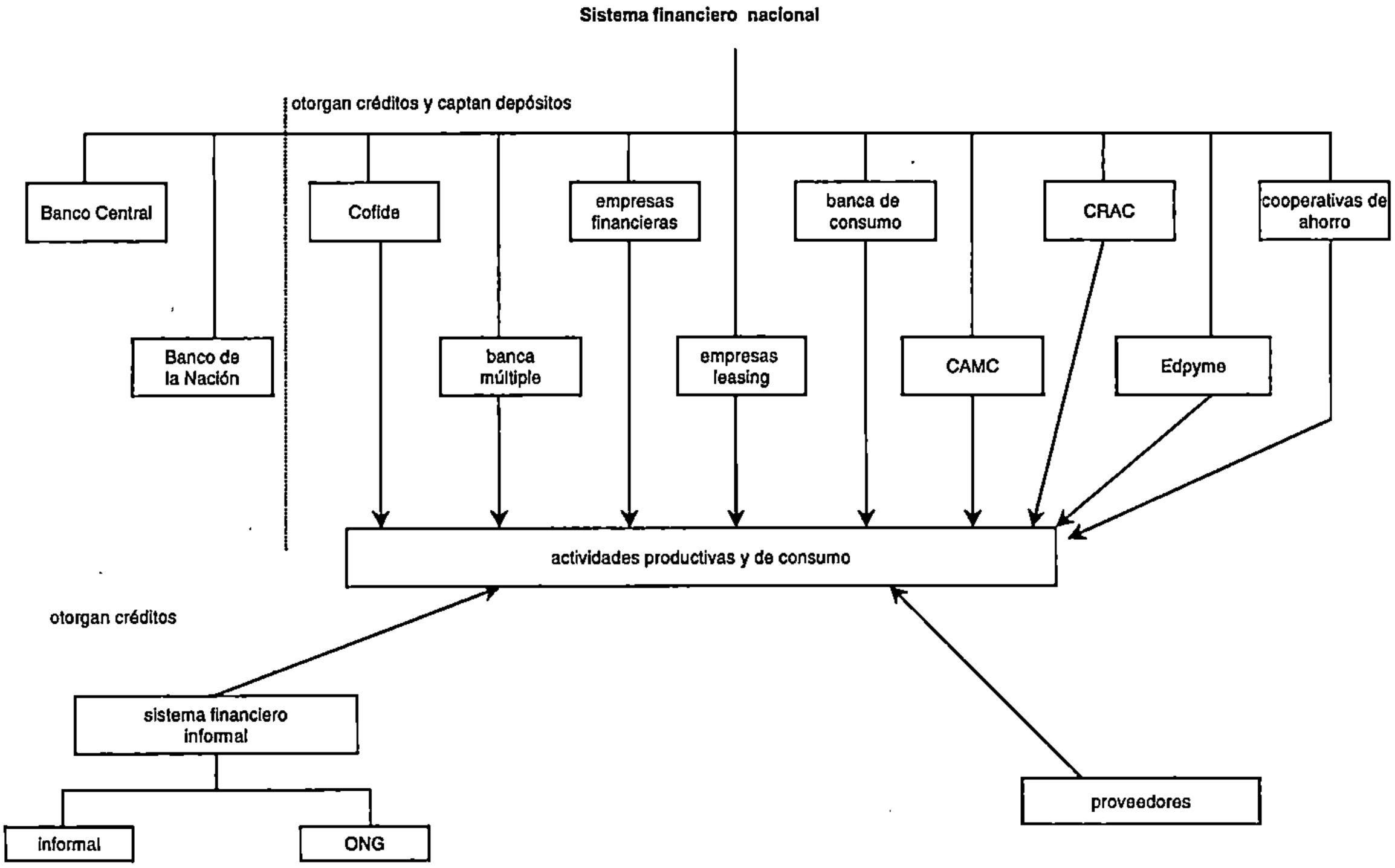
Manuel Vásquez Perales

Voy a hacer en este caso una presentación bastante resumida, fundamentalmente ligada a algunos cuadros y gráficos; el primero es un gráfico que presenta el sistema financiero nacional (gráfico N° 1). Un sistema financiero nacional que en términos muy gruesos cumple el rol de ser, por el estado de desarrollo de la economía, intermediario financiero; es decir, toma depósitos de todas las modalidades, emite valores, otorga créditos y realiza inversiones exceptuándose, por definiciones recientes, el caso del Banco Central de Reserva que tiene como objetivo primordial el preservar la estabilidad monetaria y administrar las reservas internacionales dado el nuevo rol, dentro de un programa de estabilización que tiene desde el año 1990.

En igual sentido el Banco de la Nación ha sido objeto de redefinición y en estos momentos cumple el rol de ser cobrador y pagador por cuenta del Tesoro, desligado totalmente de la labor de intermediación. Tenemos también todo el resto de instituciones que están ligadas al apoyo de intermediación, como Cofide, la banca múltiple, las empresas financieras, la banca de consumo, las cajas municipales de ahorro y crédito, las cajas rurales de ahorro y crédito, las Edpyme y las cooperativas de ahorro y crédito, cuya función radica en apoyar el desarrollo de las actividades productivas y de consumo; lo que en buena cuenta es el marco institucional del sistema financiero formal, complementado por lo que sería el sector financiero informal.

Puede ser dividido en dos modalidades o tipos institucionales: una de ellas la modalidad básicamente informal ligada en gran medida a un manejo de crédito de usura y otros tipos, y una actividad de otorgamiento de crédito ligada a las ONG. La segunda modalidad es el crédito de proveedores. Ambas generalmente más caras en términos efectivos.

Gráfico Nº 1



Entonces en realidad la actividad productiva de un país, como es el caso de Perú, con un estado de desarrollo bastante incipiente, tiene esa multiplicidad de variantes institucionales.

En el cuadro N° 1 vamos a observar cómo entre los años 1990 y 1991, en los que se refleja el proceso hiperinflacionario previo así como los esfuerzos por controlarlo, se presenta una estructura de los negocios en proceso de cambio. Vamos a observar que el Banco de la Nación representa el 31% de los recursos, la banca comercial está alrededor del 50%, la banca de fomento ya en 1990 era de 4%, como captadora de depósitos, y veremos que cuando pasemos al tema de los créditos la banca de fomento era mucho más importante en otorgar créditos (ventanilla del Banco Central de Reserva).

En el año 1991 se observa en mayor medida el vacío que se va generando con la quiebra y crisis de la banca de fomento, del sistema mutual, del sistema cooperativo de ahorro y créditos, etc; y la banca comercial toma rápidamente el 70% de los depósitos, el Banco de la Nación va reduciendo su papel captador a 19% y los otros dos componentes tienen muy poco en cuanto a depósitos, como los bancos de fomento con 3,5% y el resto del sistema con 6,4%.

En 1996 es todavía más evidente, como una mejor capacidad de respuesta del sistema financiero de la banca comercial, su participación con el 80% de los negocios, el Banco de la Nación todavía mantiene un 12,6%, la banca de consumo un 2,5 % más o menos, y el resto del sistema un 5,2%. A setiembre de 1997 observamos que la banca comercial sigue cre-

Cuadro Nº 1
Depósitos del sistema financiero 1990 - setiembre 1997
(millones de soles y porcentajes)

	1990		1991		1996		Setiembre de 1997	
Instituciones/años	Millones de S/.	%	Millones de S/.	%	Millones de S/.	%	Millones de S/.	%
Cajas municipales	1	...	18	0,4	126	0,3	167	0,4
Cajas rurales	...	...	...	...	24	0,1	48	0,1
Orión	...	...	...	...	...	...	350	0,9
Edpyme	...	...	...	...	...	...	...	...
Banca de consumo	...	...	...	...	547	...	665	1,6
Banco de la Nación	397	31,2	853	19,3	4,450	12,3	2,579	6,4
Banca de fomento	56	4,4	157	3,5	...	...	...	...
Banca comercial	699	...	3,121	70,4	29,223	80,6	33,939	84,2
Resto del sistema	119	9,4	282	6,4	1,879	5,2	2,562	6,4
Total del sistema	1,272	100	4,431	100	36,249	100	40,310	100

Fuente: Boletines y memorias SBS

ciendo y toma el 84% de los depósitos, el Banco de la Nación está en 6%, y en el rubro superior derecho se detalla de 1996 para adelante cómo empiezan a aparecer instituciones ligadas a cajas rurales, créditos de consumo como Orión, las Edpyme y los bancos de consumo, que en total logran más o menos el 3,3% a setiembre de 1997. Este grupo de instituciones, que tiene una cierta orientación a créditos de consumo, también tiene un componente de pequeña y microempresa, básicamente por el lado de cajas municipales y rurales. En el cuadro Nº 2 podemos apreciar que en 1990 el Banco de la Nación prestaba el 46% de las colocaciones, la banca de fomento 15%, o sea entre dos bancos estatales otorgaban el 61% de las colocaciones, situación que empieza a cambiar radicalmente conforme se hacen evidentes las quiebras técnicas, en el caso de la banca de fomento, y la reducción de funciones por la desintermediación que se presenta para el caso del Banco de la Nación acompañado de una etapa de redefinición del sector público, en cuanto a proveedor del servicio de infraestructura y básicos. La banca comercial que solamente había alcanzado el 30% de las colocaciones en 1990 ya refleja un 42% en 1991; actualmente tiene el 79% de las colocaciones.

Es evidente el tema de una mejor capacidad de respuesta, de una mayor velocidad de adecuación por parte de la banca comercial en llenar los vacíos que fueron evidentes con la desaparición de tanta institución financiera, y podemos observar algo de mayor magnitud en cuanto a lo que es la presencia de las cajas municipales, las cajas rurales, Orión y la banca de consumo, que en conjunto vienen a ser un poco más del 3% de las colocaciones. Parece ser muy poco, pero al comparar los programas de pequeña y microempresa que tuvieron el Banco Industrial y algo el Banco Agrario, el nivel de créditos otorgados por este tipo de instituciones fue muy bajo, así como el número de usuarios de créditos atendidos es bastante veces más grande en la actualidad que lo que fue en la época más alta de los bancos de fomento. Debiéndose mencionar el gran crecimiento del sector de pequeñas y microempresas.

Luego tenemos algunos gráficos que van a señalar cómo está entretejido este sistema de microfinanzas, así que vamos a centrarnos en aquellas entidades especializadas en este negocio. El gráfico Nº 2 muestra a Cofide en el rol actual de banco de segundo piso que en su relación financiera otorga créditos y en su relación de desarrollo entrega información, provee capacitación y genera otros servicios ligados al desarrollo. Aquí nos vamos a centrar en el componente créditos, entonces tenemos que Cofide, como segundo piso, funciona vía cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito y Edpyme. Esta participación de Cofide es la que hace variar de manera importante la muy baja participación en depósito que tienen estos intermediarios con relación a una más alta en el lado de colocaciones.

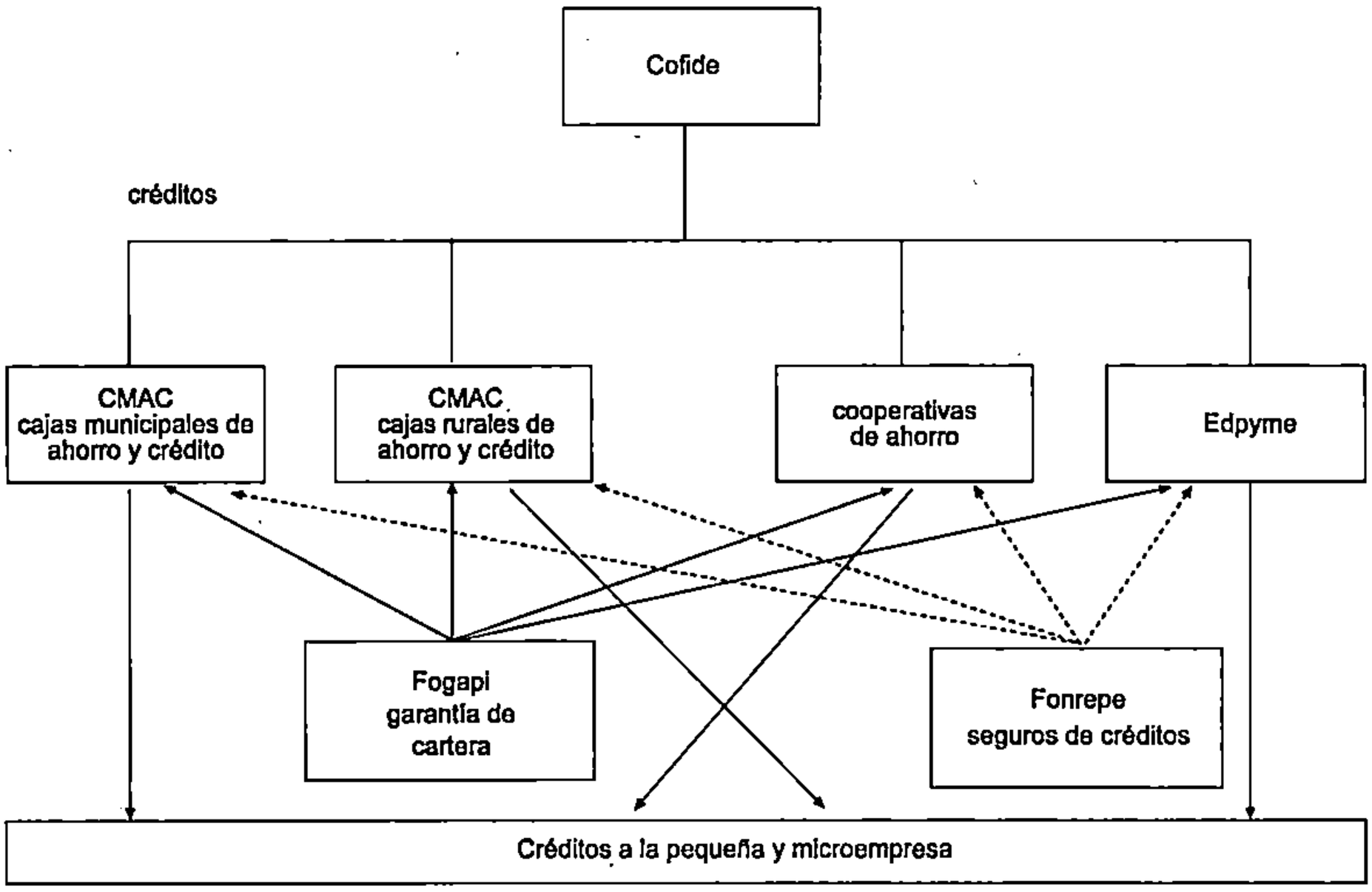
Hay que señalar un esfuerzo muy claro por parte del Gobierno de encontrar y mejorar las rutas de acceso y los mecanismos de salvaguardar para que así los intermediarios puedan entrar con mejor calidad y seguridades al mercado de la pequeña y microempresa. Así tenemos el Fogapi, que ha sido apuntalado por el Gobierno, reestructurándose, y en este momento ya no está circunscrito al tema de otorgamiento de fianzas sino vía contrato con intermediarios; toma garantías de cartera u otorga garantías de carteras al intermediario, con lo cual respalda la labor de éstos en llegar a la pequeña y microempresa. Es una modalidad diferente, es un

Cuadro 2
Colocaciones del sistema financiero, 1990- setiembre 1997
(millones de soles y porcentajes)

Instituciones	1990		1991		1996		Setiembre 1997
	Millones de S/.	%	Millones de S/.	%	Millones de S/.	%	Millones de S/.
Cajas municipales	2	0,1	9	0,2	185	0,6	218
Cajas rurales	...	0,0	...	0,0	102	0,3	125
Orión	...	0,0	...	0,0	309	1,0	315
Edpyme	...	0,0	...	0,0	7	0	7
Banca de consumo	...	0,0	...	0,0	508	1,7	644
Banco de la Nación	664	46,0	1,501	33,5	785	2,6	2,590
Banca de fomento	219	15,2	607	13,5	...	0,0	...
Banca de comercial	426	29,6	1,902	42,4	25,932	83,3	31,720
Resto del sistema	131	9,1	466	10,4	3,192	10,5	4,316
Total del sistema	1,442	100	4,485	100	30,513	100	30,935

Fuente: Boletines y memorias SBS

Gráfico Nº 2
Red de instituciones de microfinanzas

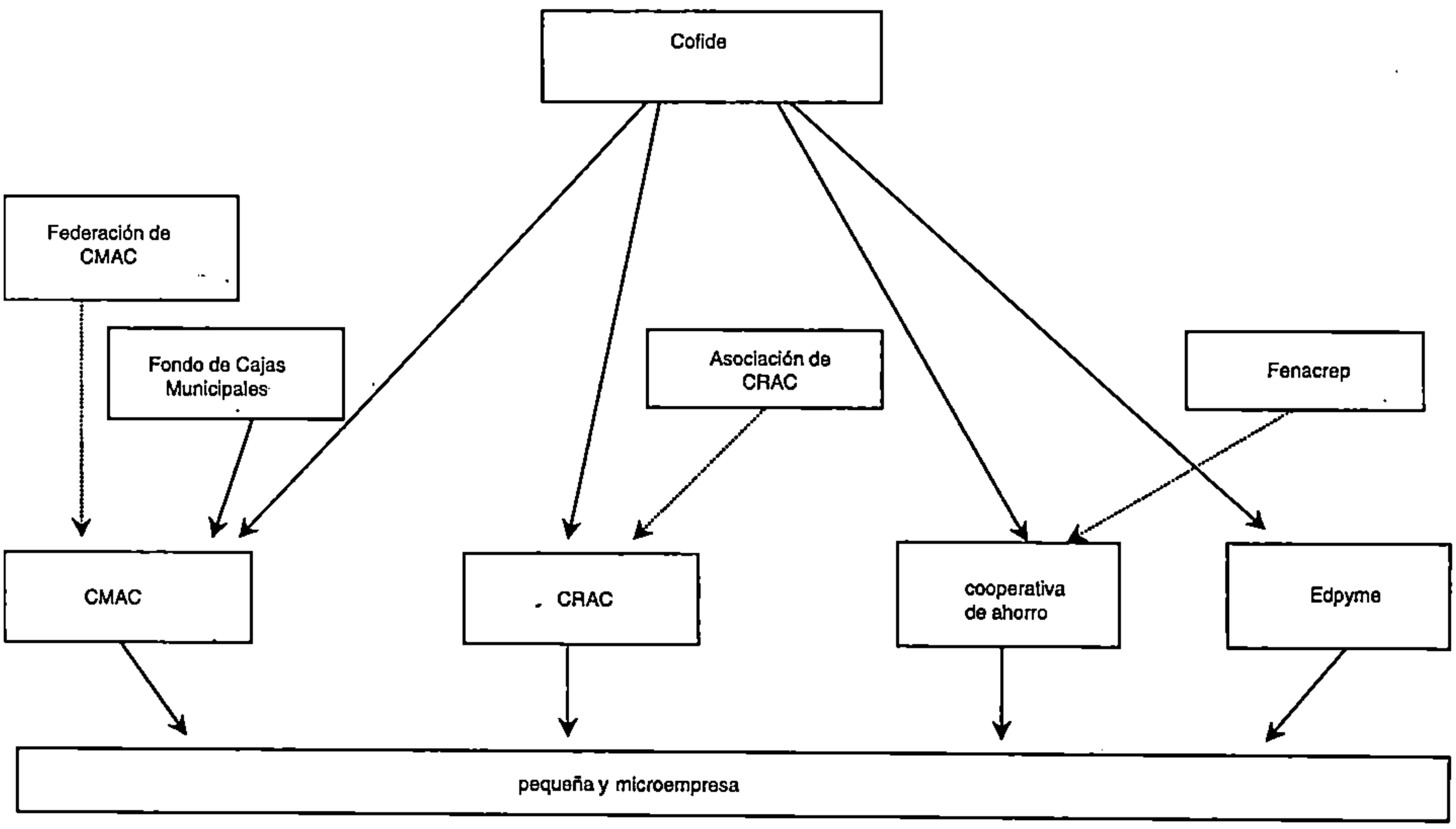


cambio y evidentemente habrá que ver si los resultados avalan esta modificación que creemos podría permitirle entrar en un terreno más seguro, porque Fogapi ha pasado a lo largo de la historia por muchos problemas recurrentes en términos de incumplimiento de los afianzados.

Al lado derecho tenemos a Fonrepe, que ha sido definida como un fondo de reaseguros aunque en realidad es como un fondo de seguros, tal como está concebido y diseñado, y todavía está en el proceso de puesta en marcha. Fue creado en noviembre del año pasado, o sea hace un año; el Gobierno ha puesto 25 millones de dólares como fondo semilla, que habrá de ser sustituido progresivamente por el honramiento que reciba la banca respectiva y la suscripción por la banca de dichos fondos, con lo cual una iniciativa estatal pasará y terminará siendo desarrollado y capitalizado por los intermediarios privados que participen en ella. La finalidad es mejorar la llegada de recursos financieros al sector de la pequeña y microempresa como gran preocupación, visto que todos los estudios señalan que su tamaño y la posibilidad de generación de empleo en ese sector, así como el nivel de informalidad que existe aparte de la incapacidad de generación y la absorción de empleo por los sectores formales ha derivado en la necesidad de dotar de mejores mecanismos para que la pequeña y microempresa tengan canales adecuados de desarrollo.

El siguiente esquema (gráfico Nº 3) es un poco más interesante como futuro y es un esquema en el cual Cofide vuelve a estar en segundo piso y, probablemente, si funcionara adecuadamente, todo el sistema debería ser de tercer piso. La idea es que la Federación de Cajas Municipales, la Asociación de Cajas Rurales y la Federación Nacional de Cooperativas de Crédito puedan cumplir a plenitud con proveer de servicios no financieros, que reduzcan lo que se denomina formalmente parte importante de los componentes de transacción en operaciones muy pequeñas y lo interesante sería que también estos organismos de pequeña y microempresa tuvieran la oportunidad de crear, como en el caso de las cajas municipales, un fondo de cajas municipales que sirva de mecanismo ahorrador y potencializador del manejo financiero, vía toma de recursos más grandes, a tasas más bajas, y fungir como mecanismo de compensación entre ellos para reducir el costo que significan sus operaciones interbancarias o entre cajas en otro caso. Estas federaciones, asociaciones o fondos están en diferentes estados de desarrollo. Por la experiencia del que habla, el Fondo de Cajas Municipales tiene una situación de desarrollo sustancial, pero todavía no ha logrado cuajar y levantar. En el caso de la Asociación de Cajas de Desarrollo creemos que hay una interesante posibilidad de desarrollo en la parte inicial, de proveer de servicios no financieros vía el tema de contabilidad, del tema de *software*, del tema de auditorías y otros por el estilo que todavía están en sus inicios, dado que es un desarrollo institucional relativamente nuevo. Las cooperativas de ahorro y crédito se desenvuelven en un es-

Gráfico Nº 3



quema que en realidad tiene un potencial impresionante, no sólo porque después de la gran debacle quedaron alrededor de entre 130 y 140 de ellas sino porque, a pesar de ser muy pequeñas, han demostrado tener fortalezas internas que podrían ameritar un desarrollo posterior mucho más amplio que el que tienen actualmente.

En el caso de Cofide, ya ha entrado a financiar algunas cooperativas de ahorro y crédito que han sido evaluadas y que tienen una situación relativamente sana como forma de diversificar el riesgo y sobre todo de encontrar caminos adicionales de llegada a la pequeña y microempresa. En el caso de las Edpyme, que nacieron con una gran expectativa, su desarrollo ha sido más lento, pero después les demostraré que van por buen camino. Creo que es cuestión de tiempo, porque las cifras van a demostrar que están encontrando un marco de desarrollo institucional que les va a permitir entrar en mejores condiciones que antes. Existen algunas premisas y tendencias que todos conocemos, pero que me gustaría precisar para acompañar el cuadro N° 3.

El tema es que el Estado no participa en el sistema financiero nacional, salvo en las inversiones que posee Cofide. Hay una marcada propensión a que las instituciones se conviertan en sociedades anónimas, y que las cooperativas se conviertan en cooperativas por acciones.

Existe un libre juego de oferta y demanda con relación a la tasa de interés y el costo de las primas de seguro, y las normas comunes y generales de la Ley de Bancos son iguales para todas las instituciones que forman parte del sistema. Asimismo, las operaciones y servicios a ofrecer dependen de un esquema modular. Si se tiene la oportunidad de ir accediendo a un mayor número de operaciones, éstas alcanzarían el 25%, 50% o el 100% del capital mínimo requerido para un banco, evidentemente acompañados si tienen una calificación de A o B en los últimos doce meses y si tienen una administración adecuada.

Los límites y prohibiciones, como el límite de palanqueo, los límites de concentración crediticia, las ponderaciones y demás, son similares en todas las instituciones. Antes eran más duras para el más pequeño, ahora son similares a las del banco; y en lo conceptual, sobre la base de algunas experiencias, la conclusión es que todos los intermediarios deberían tener las mismas facultades que el banco múltiple, porque las instituciones en un sistema financiero enfrentan riesgos iguales, pues operan en situación de competencia o porque trabajan en el mismo mercado.

El cuadro N° 4 señala el potencial que tendrían instituciones como las cajas rurales, municipales y Edpyme, extensible a las cooperativas de ahorro y crédito.

Cuadro Nº 3

1 El Estado no participa en el sistema financiero nacional, salvo en la inversiones que posee en Cofide (artículo 7).
2 Las instituciones tienden a convertirse en sociedades anónimas.
3 Libre juego de oferta y demanda para la fijación de la tasa de interés y de las primas de seguros.
4 Normas comunes y generales para todos.
5 Operaciones y servicios según el esquema modular sobre 25%, 50% y 100% del capital mínimo de bancos.
6 Límites y prohibiciones iguales para todos.
7 Por administrar riesgos iguales.
8 Por operar en situación de competencia.
9 Trabajar en el mismo mercado.
10 Instituciones de microfinanzas deben estar facultadas a hacer lo mismo que los bancos.

Cuadro Nº 4
Operaciones realizables por CMC, CRAC y Edpyme. Decreto legislativo Nº 770, normas y ley Nº 26702

		CMAC	CRAC	Edpyme
1	Al D.L. Nº 770 y normas propias	12	5	6
2	Ley Nº 26702	13	8	10
	Módulo 1 a/25% capital mínimo	11	16	14
	Módulo 2 a/50% capital mínimo	26	26	26
	Módulo 3 a/100% capital mínimo	8	8	8

a/ Además deben estar clasificados A o B en los 12 últimos meses, así como controles internos adecuados para nuevas operaciones y administración adecuada.

Hasta la vigencia del decreto legislativo 770 y las normas de creación especiales de cada una de ellas, una caja municipal podía hacer sólo 12 modalidades de operaciones, las cajas rurales tenían facultades para hacer 5 y las Edpyme 6. A partir de la ley N° 26702, con los capitales creados, las cajas municipales pasan a hacer 13, las cajas rurales 8 y las Edpyme 10 operaciones o modalidades de operaciones. La idea es que si alcanzaran el 25% del capital mínimo (alrededor de 3.700.000 nuevos soles), ya estarían en condiciones de aumentar las cajas municipales a 11 operaciones adicionales, las cajas rurales a 16 operaciones adicionales y las Edpyme a 14.

El tema es que en realidad ésta es una posibilidad tan cierta que después les voy a mostrar un cuadro que señala que si bien el camino ha sido lento hay un gran número de instituciones de este tipo que están en proceso de organización. ¿Cómo pueden acceder a este 25%, 50% o 100%? Cumpliendo con el requisito de tener o alcanzar el 25% de ese capital mínimo, que estén clasificadas como A y B en los últimos 12 meses, que tengan controles internos adecuados para las nuevas operaciones y que tengan una administración igualmente idónea.

El cuadro N° 5 muestra algunas características que se introdujeron con la ley 26702, que señalan la preocupación por apoyar el mejoramiento del marco general de la actuación de las instituciones para que tengan posibilidades de desarrollarse. Entonces hablamos de un fortalecimiento de las cajas municipales, de la creación y desarrollo de las cajas rurales, y de la creación y desarrollo de las Edpyme. Asimismo, del fortalecimiento del Fogapi, a pesar de ser una ONG; de la creación del Fonrepe; de la creación de Mibanco, como estructura privada, con promoción estatal inicial, de una modalidad de alquiler de ventanilla, con la posibilidad de que intermediarios puedan to-

Cuadro Nº 5
Financiamiento: pequeña y mediana empresa

- Fortalecimiento de CMAC
- Creación y desarrollo de CRAC
- Creación y desarrollo de Edpyme
- Fortalecimiento del Fogapi
- Creación del Fonrepe
- Creación de Mibanco. Estructura privada
- Alquiler de ventanillas

mar ventanillas de otros intermediarios para ampliar funciones u operaciones en otras áreas geográficas, con la finalidad de entrar tomando costos variables y no adicionalmente costos fijos.

El tema del cuadro N° 6 es la prenda global y flotante, algo que en la época de la banca de fomento fue patrimonio exclusivo y excluyente del banco agrario; acá se generaliza, ya no sólo como prenda agraria, sino como una prenda genérica total que podría ayudar, de ser adecuadamente aplicada, a ampliar la entrada de la pequeña y microempresa, no necesariamente tenedora de garantías hipotecarias o de grandes cuentas por cobrar u otras modalidades que podrían ser de fácil instrumentación en banca normal.

Luego tenemos algo que viene siendo cuestionado mucho y es el tema de la aparición y desarrollo de la banca de consumo. El tema de Orión convertida en banca de consumo, el Banco del Trabajo, Solventa, Serbanco, el Banco del País y algo que igualmente señala la capacidad de respuesta de la banca comercial, que son las áreas especializadas de banca múltiple ligadas al desarrollo de microempresas, de microfinanzas, y en algunos casos la separación a financieras especializadas. Creo que son avances interesantes que apuntan a señalar una estructura integral del sistema financiero peruano preocupado por el negocio, incluido el de la pequeña y microempresa que antes poca atención mereció. El cuadro N° 7 presenta el número de cajas municipales, cajas rurales y Edpyme en funcionamiento y en organización desde 1990 hasta setiembre de 1997. En 1990 había 11 cajas municipales en funcionamiento, a setiembre de 1997 hay 13 y 3 en organización. En el caso de las cajas rurales, en 1990 no había ninguna en funcionamiento; la primera aparece en noviembre de 1993, actualmente hay 16 y hay 6 adicionales en proceso de organización. En el caso de las Edpyme, en 1990 todavía no estaban consideradas como institución, hay 3 que están con autorización de funcionamiento, una de las cuales ya tiene cerca de dos años, y hay 13 que están en proceso de organización. Yo quisiera decirles que en realidad se observa una dinámica muy rápida, en extensión, en intensificación, y todo señala que los sistemas de apoyo a la pequeña y microempresa en el caso peruano marcha relativamente por buen camino, algunas de ellas han dado muestras claras, como las cajas municipales, de indicadores económicos y financieros muy buenos aun en la época de gran crisis. Hay estudios que comparan sus parámetros fundamentales como rentabilidad sobre patrimonio, calidad de cartera y de gestión, y estructura de liquidez, siendo iguales o mejores que algunos bancos peruanos, y eso está claramente señalado en los boletines de la Superintendencia de Banca y Seguros, dando así prueba de ser una excelente modalidad institucional.

Se tiene que entrar a un proceso de conversión a sociedad anónima y poste-

Cuadro Nº 6
Financiamiento: pequeña y mediana empresa

- Prenda global y flotante
- Aparicion y desarrollo de:
  - *Orión
  - *Banco del Trabajo
  - *Banco Solventa
  - *Serbanco
  - *Banco del País
- Áreas especializadas

Cuadro 7
Número de cajas muncipales, cajas rurales y Edpyme en funcionamiento y en organización
1990-setiembre 1997

		1990	Setiembre 1997
Cajas municipales	F[1]	11	13
de ahorro y crédito	O	0	3
Cajas rurales	F	0	16
de ahorro y credito[2]	O	0	6
Edpyme	F	0	3
	O	0	13

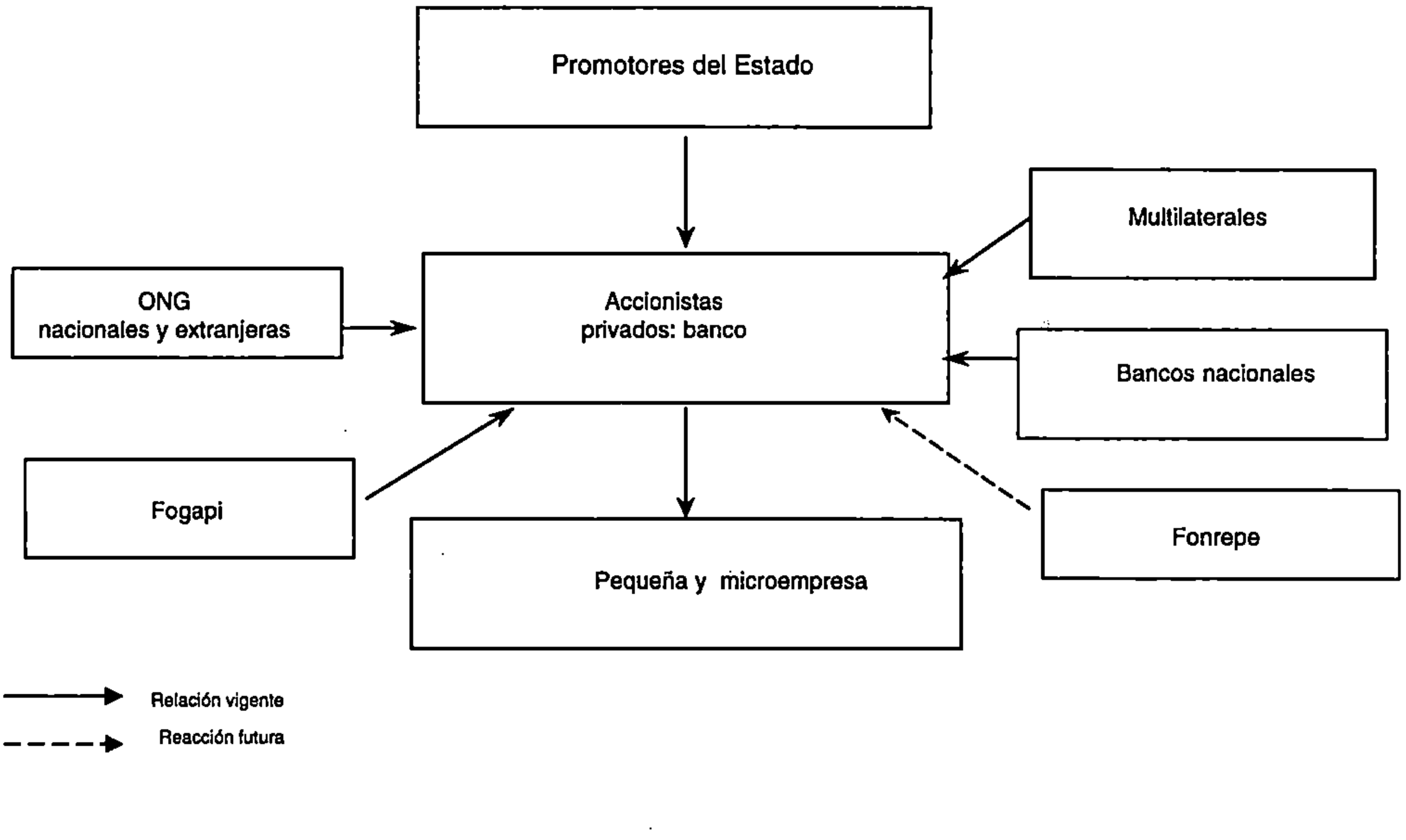
1 Incluye la Caja de Credito Popular de Lima.
2 No Incluye la caja rural Rio Apurimac- Ene en Liquidación.

riormente incorporar accionistas adicionales como forma de hacer lo que no se hizo antes, como es tener la capacidad de responder más rápidamente a los retos del momento y mayor participación en el mercado como sí lo pudo hacer la banca comercial.

Finalmente se presenta esquemáticamente a Mibanco (gráfico N° 4). En una clara demostración de que el Gobierno percibe que todavía en 1996 no se estaba atendiendo adecuadamente a la micro y pequeña empresa, se lanza la idea del Bancomi, que después cambia por Mibanco. Lo interesante es que con un Estado como promotor, la idea de crear una nueva institución de finanzas o de microfinanzas consigue incorporar como accionistas a multilaterales de desarrollo, a ONG nacionales y extranjeras y a bancos nacionales, lo cual implica una modalidad inédita en los canales de creación de instituciones de microfinanzas en el caso peruano. Es una buena señal, por lo grande que todavía es el mercado, y podría tener seguidores en el sector privado. Así, un banco de microfinanzas como Mibanco podría acceder a una garantía de cartera de Fogapi y podría tener un seguro de crédito a la cartera vía Fonrepe, por lo que el apoyo a la pequeña y microempresa se presenta con buenos augurios.

Después de haber revisado el desarrollo de casos como el de Indonesia, la India, Pakistán o de América Central y Bolivia, considero, y es cuestión de comparar, que el desarrollo de las microfinanzas en el Perú va por buen camino. A pesar de todo ha alcanzado un buen nivel y un buen tamaño, y seguirá mejorando.

Gráfico Nº 4
Esquema: Mibanco



Mesa redonda: Perspectivas de las microfinanzas en el sistema bancario peruano

Eugenio Bertini Vinci

Nuestro sistema bancario está viviendo un momento de cambios profundos. Así, de un control casi total en el que no se podían ni fijar las tasas de interés, pasó a una libertad completa de trabajo, lo que hace que los bancos tiendan a especializarse cada vez más. Y a pesar de que la ley los fa-culta a actuar dentro de un esquema de multibanca, no todas las operaciones financieras pueden ser tomadas económica y eficientemente por todos los bancos; éste es un punto que quiero resaltar muy claramente.

Al hablar de las perspectivas de las microfinanzas en el país coincido plenamente con el doctor Vogel.

La banca comercial tradicional no está capacitada ni condicionada para actuar en un esquema de financiamiento microempresarial; son negocios muy diferentes. Esta evolución, esta diferenciación de los negocios se ha ido dando en nuestro sistema paulatinamente: antes un banquero hacía un poco de todo, analizaba el crédito de una corporación, prestaba a una mediana empresa y veía el crédito de tarjeta de crédito o créditos personales que se le solicitaba al banco.

Hoy día es difícil imaginar un banco que no tenga una división corporativa de crédito, una división de créditos empresariales y un negocio totalmente aparte que viene a ser su banca personal.

En algunos casos se requiere de estudios especializados para manejar instrumentos sofisticados de las corporaciones, otros análisis de crédito y estados financieros avanzados al decidir una operación de financiamiento de una empresa o la elaboración de sistemas de puntuación, para producir créditos personales casi en serie.

Los créditos tienen que diferenciarse drásticamente para manejar operaciones mucho más pequeñas, para la cuales se requiere de experiencia con el fin de poder procesar este tipo de operaciones. Hay que imaginar una sección totalmente aparte en un banco comercial en el que se cuenta con funcionarios preparados, condicionados mentalmente para atender los requerimientos de un microempresario o una empresa diferente a la del banco. En este caso lo que estamos viviendo en el país, este desarrollo que nos acaba de explicar el señor Manuel Vásquez sobre el crecimiento casi explosivo de las Pyme, cajas rurales, cajas municipales, y ahora Mibanco, nos demuestra que esta gran cantidad de microempresas que hay en el país sólo puede ser atendida eficientemente por entes especializados en ello. Lo veo como una antesala para los negocios que puedan tener en el futuro los bancos comerciales.

Estas pequeñas o microempresas dejarán de serlo en el tiempo y pasarán a ser empresas que podrán ser manejadas y estudiadas por la banca comercial tradicional, porque tampoco puedo imaginar una caja municipal, una caja rural o un banco estructurados para manejar créditos de consumo para microempresas. El poder dar créditos empresariales en todo el sentido de la palabra, evaluando por ejemplo la adquisición de maquinarias complejas, abriendo cartas de crédito, organizando sistemas de financiamiento de venta, llevaría a pasar entonces a la etapa de la banca comercial.

Creo que son entes absolutamente complementarios, tenemos que convivir con el entorno del sistema financiero peruano, bancos especializados en microempresas; bancos especializados en banca de consumo, bancos comerciales en todo el sentido de la palabra. Creo que no hay un nicho específico para cada esquema de banca y tenemos que aprender a convivir con ello. No todos vamos a hacer todo en un gran negocio.

Desde el punto de vista financiero dicen que están desatendidos en el país aproximadamente 400 mil pequeños negocios; estas cifras parecen atractivas; es más, se dice que las tasas de interés son muchísimo más altas que las del crédito comercial; es obvio, el sistema administrativo operativo de este tipo de créditos es también mucho más costoso, entonces no son comparables ambos negocios.

Con la experiencia de 25 años de banquero les digo que el tratar de ingresar en negocios que no están diseñados para la estructura actual sería absolutamente negativo; lo que tendríamos que hacer es que los entes que se creen bajo el concepto de banca estructurada para la micro y pequeña empresa, cuenten con elementos absolutamente capacitados para tal fin, que se pueda comenzar a bancarizar nuestra economía, atraer un sistema de banca más amistosa. No es que los pequeños y microempresarios no se financien, muchos de ellos recurren al financiamiento informal, un sistema subterráneo que existe y lo único que hace es encarecer muchísimo este esquema. Entonces pienso que todos deberíamos apoyar esta diferenciación de sistemas de financiamiento en el país. No quiero decir con esto que la banca comercial deseche el sistema de financiamiento a las microempresas, sino que aún no estamos preparados para ello. Ése es mi comentario con respecto a las exposiciones anteriores.

Manuel Montoya Larios

Tenemos y afirmamos que brindar servicios financieros a la micorempresa tiene un gran potencial de desarrollo. Según el INEI el 95% de las empresas censadas son microempresas y estamos hablando sólo de microempresas, abstrayéndonos de la parte pequeña. Al no tener opciones o acceso al sector financiero estas opciones se reparten entre las ONG, familiares, prestamistas, juntas y proveedores.

Las empresas grandes y medianas ya tienen alternativas en el mercado de capitales. La informática está permitiendo el manejo de grandes volúmenes de información y costos cada vez menores; en este caso estamos haciendo un enorme esfuerzo al equiparnos con tecnología de punta para procesar los grandes volúmenes de nuestras colocaciones.

Otra cosa que permite una perspectiva buena es el proceso de implantación de la central de riesgo para este sector. Actualmente hay varias, creo que la más interesante sería la de la Superintendencia que se espera que en algún momento salga. El otorgamiento de supervisión y control está creando el marco normativo adecuado para que los bancos participen activamente en el financiamiento de las microempresas. Hay bancos que han creado unidades de micro y pequeña empresa, lo cual es muy positivo. También tenemos el financiamiento a la microempresa, una actividad en la que se obtienen utilidades sin depender de subsidios.

Cuando se piensa en Acción Comunitaria se puede pensar que parte de su éxito podrían ser los fondos subsidiados de organismos internacionales o empresas privadas peruanas. Después del desastre macroeconómico anterior y con los criterios macroeconómicos empleados en esta administración, comenzamos a operar sin ningún subsidio y todo lo que hemos hecho es sin dinero blando, lo que se explicará más tarde. El reto consiste en mejorar la eficiencia operativa de las instituciones que pretenden atender masivamente este sector. Es todo un reto y lo decimos por experiencia propia, porque en esto estamos abocados, tenemos que lograr una eficiencia operativa de primera para atender este sector, porque esto definitivamente va a disminuir el costo financiero de los productos y servicios para este segmento. Sabemos que hay un costo alto, pero lo que pretendemos es tratar de ser eficientes y llegar a ser competitivos. La relación entre costos operativos y el tamaño de préstamos en las microfinanzas debería ser cada vez más competitivo, masificando los servicios de financiamientos mediante la tecnología de información y la aplicación de innovaciones en los procesos. En esto también estamos trabajando muy a fondo en la institución. Acción Comunitaria es una organización que se formó como ONG y está trabajando hace 30 años. Hemos creado para este sector tecnología crediticia y de gestión para contribuir con el desarrollo de empresarios de microempresas, del negocio y del país.

La institución tiene 30 años y nosotros estamos operando hace 15 años el fondo crediticio. Atendemos a 75 mil clientes, tenemos desembolsos por 194 millones de dólares y una tasa de recuperación del 97%. Tenemos hasta el momento 32.375 clientes, de los que llamamos grupo solidario tenemos 38%, y 60% de mujeres. Las colocaciones vigentes actuales son de 10 millones 500 mil dólares, los préstamos promedio son de 590 dólares, la tasa de morosidad es de 6,35%. Contamos con una oficina central y 14 agencias repartidas en zonas de

pueblos jóvenes y tenemos un personal de 267 personas. Todo esto es lo que se va a trasladar a Mibanco, que es el banco de la microempresa. En cuanto al nombre de microempresarios nosotros no los llamamos así; ellos son empresarios de la microempresa. Lo pequeño es la unidad, no ellos. Ésta es la misión y la desarrollamos bastante entre un grupo de funcionarios, personas allegadas a Acción Comunitaria y el directorio. Pienso que eso representa lo que queremos ser como Mibanco.

Mibanco esta formado por inversionistas privados, con un capital suscrito de 16 millones de dólares; Acción Comunitaria del Perú está participando con el 60% y Profine Internacional con el 7%. Este último es un fondo multilateral conformado por gran parte de organismos de cooperación técnica internacional, como el Banco Mundial; el BID; el IFC, que es la financiera del Banco Mundial; la CII, que es la financiera del Banco Interamericano; la cooperación técnica suiza y la japonesa; la CAF y Acción Internacional, que es una ONG con base en Boston, entre otras. Nuestros socios nacionales son el Banco de Crédito con 6,66% y el Banco Wiese con 6,66%. Somos un banco especializado en atender a la micro y pequeña empresa. Nuestro mercado objetivo está formado por los sectores comercio, servicios, industria, construcción, pesca, agricultura y artesanía, entre otros. Estamos haciendo todo el esfuerzo por fijarnos metas que gradualmente llegaremos a cumplir. Entre las metas para el año 1998, ya como Mibanco, esperamos que de los 33 mil y pico de clientes que tenemos en 1997 lleguemos a 50 mil en 1998 y a 100 mil en el año 2000. Las colocaciones van a ser de 19 millones de dólares en 1998 y queremos llegar a 50 millones de dólares en el año 2000. La cobertura geográfica todavía será Lima en 1998 y en al año 2000 pretendemos cubrir el ámbito nacional.

Para nosotros existen dos factores en el desarrollo de la microempresa, tanto en el ámbito particular como el financiamiento dado por Mibanco y la ONG que es Acción Comunitaria, que va a seguir en lo referente a la gestión empresarial o sea los servicios no financieros.

Lo que estamos resaltando es la necesidad de unir esfuerzos y que todos contribuyamos a que la microempresa sea el negocio más grande del mundo. Esto se dijo el año pasado en una conferencia de microfinanzas en Washington, con la presencia de la señora del presidente Bill Clinton, que reunió toda una gama de experiencias que se han dado, lo que para mí representó el nacimiento de una industria y su reconocimiento a nivel mundial.

Silvio Rivera Rodríguez

Antes de formular algunos comentarios relacionados con el tema específico a desarrollar, quisiera recordar las palabras del doctor Guillermo Wiese, presidente del Directorio del Banco Wiese Ltdo.: "La labor del banquero no es la de hacer sino la de permitir y ayudar a que otros hagan y que realice, cada cual, aquello para lo que está más capacitado y deseoso de construir. El ideal del banquero es ayudar a que los demás puedan cumplir con sus ideales en todos los aspectos de la vida humana...". Estimo que no habría encontrado una mejor forma de evidenciar en pocas palabras lo que significa ser un banquero, y como tal, la realidad de nuestro país hace que descubramos, lamentablemente en forma tardía pero oportuna, que son las pequeñas o microempresas las que contribuirán de manera eficaz a generar ahorro y a que los bancos movilicen los créditos, y, por lo tanto, alcanzar una mayor capacidad de inversión y desarrollo.

Una encuesta que tuve la oportunidad de revisar sobre la imagen del público hacia el sistema bancario concluye, entre otros aspectos, que la rapidez en los trámites y el acceso a los créditos son los atributos más importantes para elegir un banco; es decir que la mayor necesidad que debe ser satisfecha por los posibles usuarios de estas empresas de carácter financiero es la de tener una respuesta rápida a sus solicitudes de créditos o financiamientos.

Por lo expuesto anteriormente se podría entender que los bancos tienden a rechazar un número importante de solicitudes de crédito que les formulan sus potenciales clientes y, en consecuencia, podría colegirse que estas instituciones no son bien acogidas por el público en general.

En la práctica se ha demostrado que el mayor número de solicitudes de crédito o financiamiento que se rechazan, especialmente las requeridas por el segmento de microempresas, se explican por el desconocimiento del sujeto de crédito en cuanto a los requisitos de carácter legal y formal que no son comprendidos en su cabalidad, los que de ser ignorados, podrían acarrear riesgos en el desarrollo de estas empresas que son eminentemente clasificadas como de interés público.

Los bancos, por la naturaleza de sus actividades, implican algún grado de incertidumbre o de riesgo al otorgar un crédito; quizás éste no sea pagado oportunamente o no esté totalmente de acuerdo con lo estipulado en un contrato, lo que podría acarrear pérdidas financieras para estas instituciones si no cuentan con una evidencia documentaria no ejecutable, lo cual es requisito para que los bancos puedan ejercer sus derechos formalizados en contratos o transacciones que deben estar completos y correctos.

Al analizar una operación, el banco debe evaluar el "riesgo crediticio" inherente a la actividad comercial desarrollada por el deudor. Este riesgo debe medirse desde una perspectiva amplia, y como tal, el análisis comprende a las personas, el giro del negocio, la posición económica y financiera de la empresa en cuestión, y el objetivo o propósito del préstamo.

Con relación a las formas de medición de riesgos crediticios para la microempresa, es importante identificar previamente qué segmento del mercado puede ser clasificado como tal, ésa es la única referencia que existe en nuestro

medio para demostrar quiénes podrían ser considerados como sujetos de crédito, de acuerdo con las disposiciones vigentes emitidas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), que los define como aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios y que reúnan las siguientes características:

- Tener un total de activos no mayor al equivalente a 20.000 dólares, sin considerar bienes inmuebles.
- Tener un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda de 20.000 dólares o su equivalente en moneda nacional.

En otro países los criterios para ubicar la clasificación de la microempresa son trasladados a las propias instituciones financieras para que, de acuerdo con el mercado al que estén orientados los productos que ofrecen, den libertad para identificar los segmentos que pueden estar comprendidos en la microempresa o pequeña empresa.

En algunos países se utilizan adicionalmente el nivel de ventas o de ingresos anuales y el número de trabajadores que les permite diferenciar los tamaños de las empresas.

En nuestro medio una microempresa se traduce en una pequeña unidad productiva de servicios o comercio con niveles de venta o ingresos anuales menores a los 10.000 dólares aproximadamente, presentando adicionalmente para los bancos algunas características especiales que son importantes destacar para la receptividad de este tipo de créditos.

- Los créditos por su naturaleza y finalidad deben ser de carácter masivo, con lo cual se optimizaría la rentabilidad de los mismos.
- La tecnología utilizada para el proceso de otorgamiento de estos créditos debe ser lo suficientemente ágil, de fácil comprensión por el usuario, lo que significaría un manejo razonable de riesgo inherente a cada operación de crédito.
- La segmentación de mercado es un elemento indispensable para el riesgo de la cartera.
- La gestión de cobro de estos créditos debe ser muy especializada y con personal capacitado para ello, lo cual llevará a una reducción en la medición del riesgo de cartera.

Para los bancos, la evaluación y clasificación de riesgo de los créditos para microempresas se fundamenta en el principio básico de medir la capacidad de pago del deudor y sus antecedentes crediticios, de tal forma que las garantías, por regla universal del negocio bancario, no son reconocidas como fuentes de pago, las que de requerirse, por su naturaleza son accesorias y constituyen recursos de recuperación de última instancia, ya que si se presta sólo en base a garantías, lo más probable es que el riesgo del deudor sea alto o desconocido y, por lo tanto, el préstamo tendrá alta probabilidad de verse comprometido.

En los créditos a las microempresas los bancos pueden prescindir de algunos requisitos exigidos por la normatividad vigente emitida por la SBS, tranformándose estas instituciones en un elemento asesor de apoyo entre cliente y empresa, que en forma conjunta tiendan a precisar la capacidad de pago para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones.

La evaluación de los créditos para que las microempresas sean consideradas sujetos de crédito presentan problemas a los bancos, principalmente por la escasa o casi nula información que pueden presentar, lo que no permite evaluar con objetividad el riesgo del crédito.

De acuerdo con lo que indica un informe del BID ("América Latina tras una década de reformas. Informe 1997"), uno de los problemas con el cual tiene que lidiar la política económica es que los bancos de los países que, como el Perú, han pasado por un proceso de reformas estructurales, pueden enfrentar problemas de información al momento de evaluar riesgos crediticios en tiempos de auge y de incentivos, contar con un capital propio mucho menor que los pasivos, lo que induce a las instituciones financieras a tomar riesgos excesivos, cuyo costo es trasladado a los depositantes y contribuyentes cuando los resultados no son favorables.

En la medida en que es muy difícil entender al sector microempresarial como un grupo homogéneo, se presentan significativas diferencias desde el punto de vista de financiamiento, que considero muy importante identificar para atenuar el riesgo crediticio, tales como el nivel de crecimiento, la situación legal, el tipo de organización y finalmente la actividad de estas empresas.

Las microempresas, por sus expectativas de crecimiento tienen que ser diferenciadas. Aquéllas que muestran una razonable solidez y constancia en los niveles de ingresos y de alguna manera su entorno socioeconómico no es determinante para su existencia son distintas de las microempresas que sólo se mantienen para subsistir y cuyos requerimientos de crédito son, en la mayoría de los casos, a corto plazo por la estacionalidad misma del negocio que operan, lo que en nuestro medio ha sido atendido a través de las ONG, con relativo éxito.

En el aspecto legal las ONG han logrado superar las limitaciones de carácter legal inherentes a las microempresas, siendo consideradas como sujetos de crédito.

Según la actividad de las microempresas, éstas deben permitir ser diferenciadas como: productivas, de servicio y de comercio, destacando que las que pueden presentar mayor riesgo son las dedicadas al rubro de comercio, que en nuestro país son las que muestran la más relevante participación.

En la transformación de las actividades de promoción de la microempresa, los bancos que ofertan servicios financieros a este sector son las que han logrado un mayor avance en el proceso de mejorar la calidad de dichos servicios al reconocer que entre las microempresas existe una variedad de actividades productivas, con enorme potencial de ahorro y de recuperación de sus créditos, pero que no pueden ser atendidos por las limitaciones de información y de riesgo que les podría dar validez a los contratos de crédito; sin embargo, se vienen observando enormes esfuerzos del Gobierno para promover el acceso de las microempresas a una intermediación financiera eficiente y sostenible que, a través de la iniciativa de diversos organismos internacionales buscan los siguientes objetivos, que he recogido de uno de los valiosos documentos técnicos incluidos en la última Cumbre de las Américas sobre la Microempresa celebrada en Santa Cruz, Bolivia en 1996:

- Ampliar y adaptar los procesos de reforma financiera, de manera que el marco regulatorio permita que las transacciones de crédito y de depósito ocurran en términos y condiciones que garanticen la viabilidad y sostenibilidad de las organizaciones de microfinanzas.
- Revisar el marco de regulación y supervisión prudencial, a fin de facilitar la transformación de organizaciones de microfinanzas avanzadas en intermediarios financieros regulados. En algunos casos, esto requerirá de la

creación de tipos especializados de intermediarios y en otros la revisión de las condiciones para operar en el mercado financiero.

- Asistir a las superintendencias de instituciones financieras de diversos países para que, protegiendo siempre la solvencia y la liquidez del sistema, adquieran las herramientas técnicas necesarias para permitir la operación sana del sector de microfinanzas.
- Revisar la condicionalidad de las operaciones de los organismos internacionales para que las transacciones con los clientes ocurran en condiciones de mercado, sin distorsiones que debiliten la viabilidad de los programas y para que los desembolsos no desestimulen la movilización del ahorro nacional. En lugar de sustituirlos, la disponibilidad de fondos públicos debe apoyar la participación de inversionistas privados con capital de riesgo.
- Promover la transferencia entre países de tecnologías financieras apropiadas para transacciones con la microempresa, y de diseños organizacionales sostenibles para las instituciones que prestan estos servicios. Estas actividades deben incluir la promoción de talleres y seminarios, pasantías para funcionarios, consultorías que utilizan a los profesionales de los programas avanzados, visitas de observación y la divulgación de los logros alcanzados por algunos programas de microfinanzas en las Américas. El propósito es utilizar las experiencias y lecciones aprendidas para acelerar el progreso de las organizaciones menos avanzadas, a fin de que puedan incorporar las mejores prácticas desarrolladas por las organizaciones líderes. Estos programas deben estar al alcance también de los funcionarios de los gobiernos y de los organismos internacionales que toman decisiones sobre el sector.

Gracias al concurso del Banco Mundial se logró formalizar proyectos tendentes al diseño e implementación de políticas para el desarrollo de instituciones financieras sostenibles y efectivas para que los servicios financieros puedan alcanzar a los sectores de ingresos más bajos, a través de un análisis comparativo de algunos países que desarrollaron programas que fueron exitosos y que según el Banco Mundial concluye en los siguientes conceptos básicos:

- Éxito se define por la sostenibilidad financiera y por la cobertura y alcance de los servicios financieros.
- La sostenibilidad financiera se mide en términos de indicadores financieros claves, incluyendo el índice de dependencia en subsidios utilizado por el banco.
- Cobertura y alcance se evalúan por la medida en que el programa ha sobrepasado la "frontera financiera formal" para poder alcanzar a aquéllos que no han sido capaces de utilizar servicios financieros formales, ya sea por razones de género, ingresos, alfabetismo, identidad étnica, localización geográfica o falta de garantías.

Finalmente, considero que las perspectivas en el sistema bancario para que pueda ser más efectivo el acceso al crédito de sectores o segmentos conceptualizados como microempresas y pequeñas empresas, sin desnaturalizar el giro del negocio bancario en cuanto a riesgos se refiere, deberían adoptarse algunas medidas adicionales, orientadas a los siguientes conceptos:

- Establecer los parámetros cualitativos y cuantitativos para definir el tipo de crédito que sería considerado como microcrédito, incluyendo el

elemento de número de trabajadores adicionalmente al nivel de endeudamiento.

- Tratamiento diferencial para medición del riesgo crediticio y como tal la exigencia de provisiones para este tipo de crédito.
- Implementar sistemas técnicos de evaluación de riesgos crediticios a través de modelos de simulación, *scoring* u otros que permitan con bajo costo y transparencia hacer válida dicha información para complementar la opinión de estos potenciales sujetos de crédito.
- Propiciar una "cultura" de servicios financieros para aumentar el potencial de nuevos sujetos de crédito, evitando la informalidad del crédito o mecanismos alternativos de financiación que en alguna medida propician la desconfianza en las empresas que se encuentran autorizadas para canalizar préstamos, destacando que la tasa de interés, si bien es cierto, es un precio importante que asumir en un mercado libre, depende de la oferta y la demanda, que son la base para la confianza y estabilidad en la economía nacional y en el sistema financiero, elementos que contribuirán a crear mejores condiciones para incrementar el nivel de intermediación y a que se reduzcan las tasas de interés, como ha venido ocurriendo en los últimos años.
- Diseñar mecanismos que hagan posible una mayor intermediación financiera, mediante la captación de recursos del sector informal y sus posibilidades de financiamiento, utilizando algunos procedimientos de seguros de crédito y las empresas de capitalización inmobiliaria.

Sesión III

La administración de centrales de riesgo en los sistemas bancarios de países emergentes

Mecanismos e instrumentos en el proceso de evaluación del riesgo crediticio en la banca

Juan Carlos Protasi

El propósito de esta charla es comentar algunos aspectos relacionados con el riesgo crediticio, enfocándolo tanto desde el punto de vista del Banco Central y la Superintendencia Bancaria, como desde el punto de vista bancario. Mi experiencia en este tema surgió cuando, como presidente del Banco Central de Uruguay (BCU), tuve que administrar las carteras bancarias que había adquirido en el pasado la autoridad monetaria para evitar que se derrumbara el sistema. A pesar de que la administración de cartera no es una función inherente a un banco central, ésta fue una imposición del Fondo Monetario para reducir el déficit parafiscal que en aquella época era la mayor carga financiera del Estado y que implicaba una tasa de inflación del orden del 80% anual.

En ese proceso de cobranza de las carteras se hizo un análisis bastante completo de los créditos y pude darme cuenta de lo que significó la ausencia de regulaciones prudenciales, la falta de una supervisión fuerte y el manejo excesivamente liberal del crédito, que indujo a una errónea asignación en la economía. Por supuesto, siempre es más fácil señalar los errores luego de una crisis que resultó inconsistente al pretender devaluar la moneda a un ritmo inferior al requerido para financiar un déficit público y de cuenta corriente en aumento. Curiosamente, en aquel entonces todos anticipaban una devaluación a juzgar por el elevadísimo nivel de las tasas de interés en moneda local frente a la reducida tasa de devaluación; sin embargo, esto no fue un impedimento para que aumentara la demanda y se prestara en dólares aun a quienes de antemano se sabía que no podrían pagar en caso de una corrección del valor de la moneda.

A continuación revisaremos brevemente el riesgo de crédito desde el punto de vista del Banco Central y de la Superintendencia de Bancos, así como la interrelación entre la morosidad y las políticas macroeconómicas. Después trata-

remos el punto de vista de los bancos comerciales. Finalmente, comentaremos acerca de las centrales de riesgo y de los modelos *scoring*, como instrumentos de ayuda en la gestión certificada, tanto de las entidades fiscalizadoras como de quien debe otorgar los créditos.

Recordando algunas ideas de M. Guiliam del FMT, el Banco Central junto a la Superintendencia de Bancos tiene una doble responsabilidad: macroeconómica y microeconómica. La responsabilidad macroeconómica consiste en mantener la estabilidad del valor de la moneda, lo cual es crucial para la eficiencia del sistema financiero. Un sistema financiero es eficiente cuando opera con *spreads* reducidos. Obviamente en una economía inestable, inflacionaria, el sistema financiero debe operar con *spreads* nominales más elevados, porque éstos constituyen la principal fuente de utilidad de una entidad bancaria para enfrentar sus costos crecientes con la inflación. Por el contrario, cuanto más estable es un país, más estable es su moneda, menores son los *spreads*, y más eficientemente se intermedia el ahorro de la comunidad hacia la inversión de las empresas, del Estado, etc.

También existe una responsabilidad microeconómica que es doble. Por un lado es asegurar el correcto funcionamiento en el sistema de pagos. Por otro lado se debe velar por la salud de las carteras bancarias para que prevalezca la estabilidad del sistema. Es bien sabido que cuando las carteras bancarias se tornan pesadas y la morosidad aumenta, los bancos comienzan a tener problemas de solvencia, se elevan los *spreads* que se trasladan a las tasas de interés y no produce la desintermediación financiera. Cuando aumenta la morosidad las tasas de interés sobre los préstamos "buenos" deberán elevarse para cubrir el pago de los intereses a los depositantes. Esto reduce la demanda de crédito bancario.

Pero la elevada morosidad tiene, además, una coordinación negativa en la asignación de recursos en el sistema porque el refinanciamiento de los créditos malos limita el crédito a los nuevos proyectos y a clientes buenos. También podemos anotar que una elevada morosidad con una débil supervisión bancaria magnifica las crisis bancarias por la selección inversa de los créditos. Cuando no existe un fuerte control a los bancos, éstos siguen prestando a tasas cada vez más elevadas, hasta que finalmente el sistema quiebra y la crisis se hace mayor.

Recordaremos ahora cómo los desequilibrios macroeconómicos aumentan las tasas reales de interés, la polarización y la morosidad de las carteras. En primer lugar, los déficit elevados pueden financiarse hasta cierto punto con deuda pero irremediablemente producen alta y variable inflación. La inflación reduce la confianza del público, produce desintermediación financiera y provoca una huida a las monedas extranjeras. Uruguay fue un país de larga tradición inflacionaria y esto afectó las tasas de interés, porque el público adquirió una cultura inflacionaria que impidió lograr la credibilidad necesaria en la implementación del plan de estabilización de fines de los setenta. Perú, a partir del año noventa puso en marcha un plan de estabilización que fue muy exitoso en la reducción de la tasa de inflación. Pero, si se miran las cifras, se ve que los *spreads* se mantienen muy altos. ¿Cómo es posible que si la inflación baja, el diferencial de las tasas de interés siga tan alto? Ése es un punto en el cual parte de la respuesta la encontramos en la credibilidad, parte en la calidad de las carteras y parte en los altos impuestos sobre intermediación financiera producto de los elevados encajes.

Generalmente los encajes elevados están asociados a los déficit públicos, ya que constituyen una fuente de financiamiento de costo cero. Sin embargo, el elevado encaje que existe en estos momentos en el Perú no parece estar originado en un déficit público –según me informaron, éste habría bajado considerablemente– sino en el deseo de la autoridad monetaria de mantener un nivel de reservas internacionales confortable. El encaje en moneda extranjera permite al Banco Central hacerse de las reservas a costo cero; de otro modo, tendría que salir al mercado a comprar moneda extranjera generando inflación o emitiendo deuda pública. Pero este mecanismo, para hacerse de las reservas, no es genuino, ya que la posición del Banco Central en moneda extranjera no mejora, al aumentar simultáneamente los pasivos con los bancos privados. ¿Hasta qué punto esto le sirve al Banco Central?, es una cuestión política, ya que por lo general los bancos centrales prefieren tener un fuerte *stock* de reservas líquidas a pesar de que su posición externa no mejore.

Otro aspecto importante, relacionado con el riesgo crediticio, es el que tiene que ver con la sustitución de monedas. La inestabilidad genera desconfianza por la expectativa del público de que la inflación va a resurgir o que en algún momento va a tener lugar una devaluación. Esto hace que el público traslade o sustituya soles por dólares, un proceso de sustitución de monedas que resulta muy difícil de revertir y que no permite que las tasas de interés se alineen con la inflación y la devaluación. Particularmente toma más tiempo cuando un sistema bancario tiene una morosidad elevada, ya que se genera un círculo vicioso en el que las tasas de interés reales se mantienen altas aumentando la morosidad y los *spreads,* lo que provoca más desintermediación y tasas más altas. En todos los países este proceso culminó con una crisis y una reforma monetaria; así ocurrió en Argentina, Brasil, etc.

Por último, la desintermediación financiera reduce el volumen de negocios del sistema bancario. Esto implica que los costos operacionales por unidad prestada, por cantidad de soles prestados, aumentan, y al aumentar los costos induce a un aumento en las tasas de interés.

Como vemos, existe una serie de interpelaciones entre la morosidad, los déficit públicos, la inestabilidad macroeconómica y la desintermediación financiera. En esto juega un rol muy importante la Superintendencia Bancaria, no porque pueda corregir estas situaciones, pero sí porque puede ayudar a prevenirlas. La experiencia en Latinoamérica, según un estudio del Banco Mundial, mostró que muchas de las crisis sobrevinieron porque la Superintendencia Bancaria era muy débil y no se había hecho una regulación prudencial oportuna. Una superintendencia fuerte y atenta debería tener un sistema de indicadores de alerta sobre la condición del sistema financiero y debería llevar un monitoreo de las carteras bancarias, de los procedimientos contables de los bancos y del *management* bancario. En esto la evaluación del riesgo de crédito bancario es un aspecto central, tanto desde el punto de vista macroeconómico del Banco Central como de la Superintendencia Bancaria. Por ello ésta tiene que disponer de información y de análisis de la morosidad de las carteras, a lo que nos vamos a referir después.

A pesar de las consideraciones realizadas no se debe olvidar que asumir un riesgo es una función inherente a la actividad bancaria si no, se dejaría de prestar un servicio a la comunidad, y ese riesgo debe medirse por medio de información precisa sobre el mercado y los deudores.

Veamos ahora algunas ideas sobre los beneficios de una central de riesgo como fuente de información para que la Superintendencia Bancaria y los bancos estén en mejores condiciones de evaluar sus riesgos.

Cuando se dispone de una central de riesgos, la Superintendencia Bancaria puede monitorear las carteras de modo sistemático en vez de hacerlo sólo con ocasión de las visitas inspectivas. Pero además, en el caso de mi país resultó muy útil en la gestión de cobranza de las carteras en poder del BCU a la que aludí al principio, ya que permitía evaluar la capacidad de pago del cliente en función de su posición en todo el sistema. La central de riesgos ayudó a la Superintendencia a monitorear las carteras en los bancos. Dado que las visitas inspectivas se concentran en la situación a una determinada fecha, la central de riesgos contribuyó a mejorar la evaluación al mantener actualizada la información de las deudas principales en el sistema.

Por otro lado, los bancos se pueden beneficiar con las externalidades resultantes, de compartir la información de una central de riesgos, es decir, el hecho de poder compartir la información entre todos agrega valor a la información de cada banco, porque no sólo se va a conocer la posición que tiene un deudor con ese banco particular, sino que sabrá cómo está su posición respecto del resto del sistema. Esto ayuda notoriamente en la evaluación de riesgos y en las políticas de crédito bancario. Con esta ayuda se pueden evitar prácticas riesgosas como la de cancelar créditos con nuevos créditos, concentrar créditos en grupos económicos, dolarizar préstamos a quienes generan su *cash flow* en moneda local, y también evitar el sobreendeudamiento. Un deudor que solicita un crédito en un banco para cancelar en otro, y así sucesivamente, es algo que finalmente termina elevando el riesgo del sistema. La central de riesgos ayuda a detectar ese problema.

Pero un aspecto que fue muy importante en mi experiencia con los créditos es el de la dolarización de las carteras en aquellos sectores económicos que no están orientados a la exportación. Obsérvese que si un banco presta a una empresa que exporta y que genera sus flujos de ingresos en moneda extranjera, la probabilidad de repagar ese crédito es mayor que si se presta en un crédito al consumo a alguien que genera un salario en moneda local. Es importante saber el proceso de dolarización de las carteras y en qué sectores está ocurriendo esto. Esta información la puede proveer una central de riesgos y puede ayudar a prevenir una crisis si se establecen regulaciones oportunas respecto de provisiones, encajes, etc. En la experiencia de liberalización financiera en el cono sur, los flujos de capital que ingresaron se canalizaron tanto a los sectores exportables como a los transables. Eso fue un desastre porque cuando se produjo la devaluación en 1982, la cartera del sistema bancario resultó en su gran mayoría incobrable. La proporción de créditos a sectores no transables en las carteras del BCU superaban en aquel entonces el 80%.

El último punto que también la experiencia me ha mostrado que es importante es que la existencia de una central de riesgos creíble y respetada puede ayudar a mejorar la moral de los deudores. La crisis en Uruguay fue magnificada por un sobreendeudamiento en dólares en sectores no transables. Esto fue en parte inducido por la política macroeconómica, pero fue responsabilidad de los que demandaron créditos como de quienes lo otorgaron al haber alcanzado tan elevado nivel de sobreendeudamiento. Según los deudores, el preanuncio del tipo de cam-

bio los indujo a tomar deudas en dólares ya que les resultaba más conveniente que endeudarse en pesos. Pero, como el Gobierno no cumplió y rompió la denominada "tablita" cambiaria, los abogados de los deudores esgrimieron en aquel entonces la teoría de la imprevisión que culpaba al Gobierno de no haber respetado el preanuncio. En Uruguay esto generó una conducta desconocida en los deudores. Fue muy difícil cambiar esta conducta, se dictó una ley que refinanció las deudas, los bancos tuvieron que soportar un costo enorme, y esto indudablemente agravó más la situación, porque las tasas de interés permanecieron altas por largo tiempo. Esta situación fue cambiando lentamente y la central de riesgos ayudó a lograrlo.

Si un deudor figuraba en la central de riesgos teniendo una deuda relativamente importante en todo el sistema bancario, su acceso al crédito le resultaba más difícil, y muchos deudores se preocuparon por reducir sus pasivos en el sistema. No deseaban pertenecer a una lista negra de morosos. Un aspecto relacionado con este hecho es la credibilidad en la información, y para esto los posibles errores de información de la central de riesgos deben subsanarse rápidamente. Si un deudor figura como moroso en una central de riesgos pero no lo es, debe existir el mecanismo para que esta situación se corrija inmediatamente. No puede haber inexactitud en el manejo de esta información porque puede desvirtuar la credibilidad para los deudores y para el propio sistema, ya que se puede estar negando un crédito a un deudor que no es moroso o que su riesgo es inferior al informado.

Discutiendo con un amigo, por cierto muy liberal, me decía que él no compartía las ideas de una central de riesgos porque entendía que la misma información que ésta aportaba se podía obtener del balance de una empresa. Me hizo pensar entonces en la utilidad de la información de una central de riesgos. Definitivamente, no sería posible obtener la misma información de un balance porque existen incentivos.

Todos sabemos que hay deudores que mienten cuando solicitan un crédito, tanto porque se presentan proyectos magníficos y muy rentables como por tratar de demostrar una situación de solvencia que en los hechos no es así. En este sentido los balances además pueden no estar actualizados. Es muy difícil en muchos casos obtener balances actualizados. La central de riesgos en cambio, al actualizarse periódicamente, brinda una información global y reciente. Pero otro hecho importante es que en un balance no se sabe cómo está clasificada la deuda, si por plazos, directa, indirecta, con garantías, etc. Todos éstos son aspectos que sí los puede uniformar una central de riesgos. Por último, las pequeñas empresas no tienen balances y no se puede separar la empresa de la persona, lo cual hace todavía más difícil conocer la situación real.

Parece innegable la utilidad de una central de riesgos para mejorar la evaluación del crédito bancario. Esa misma información no se podría obtener de los balances.

¿Cuáles serían los objetivos de una central de riesgos? Informar la posición financiera de los clientes, los deudores morosos, las provisiones, las garantías, los sectores económicos, etc. Éstos son los grandes objetivos. Para que una central de riesgos sea realmente útil debe brindar información completa de cada deudor, para lo cual debe tener una cobertura lo más amplia posible. La información sobre crédito al consumo o al microempresario debe complementarse –por supuesto hasta donde sea posible en función de costos y desarrollo de los sistemas– con datos sobre deudas con tarje-

tas de crédito, cooperativas y otros intermediarios no financieros.

¿Cuáles deberían ser los alcances de una central de riesgos? En este momento, con las facilidades de computación que existen en todos los países, extender la información a todos los deudores no debe ser tan complicado como fue 10 años atrás. De cualquier forma creo que existen dificultades que seguramente se comentarán en otras intervenciones. En muchos casos la incorporación de información de pequeños créditos puede atentar contra la calidad de la información.

¿Cuáles son las limitaciones para implementar una central de riesgos? De acuerdo con la experiencia que tengo en Uruguay y algo en Bolivia también, hay dos grandes limitaciones. Una es el secreto bancario, es decir, informar sobre los deudores, pensar en hacer una central de riesgos en Suiza, por ejemplo, creo que sería una idea descabellada. El otro problema es la competencia bancaria. Las instituciones bancarias generalmente no tienen problema en informar sobre los deudores morosos, porque éstos ya están en un proceso de gestión judicial y de alguna manera es una información pública. En ese caso no hay problema para compartir la información. En cambio, sobre los créditos vigentes es más difícil compartir información. ¿Por qué brindar información sobre los clientes buenos para que eventualmente pueda utilizarlos la competencia? Cuando la información individual se centraliza en la Superintendencia y se procesa, entregando luego un informe a las instituciones con saldos agregados para todo el sistema, se evitan ambos problemas.

Creo que ésa es una forma muy inteligente de resolver este problema porque ninguna institución bancaria se podría ver afectada por dar una información sobre un cliente, ya que esa información sólo la tiene la Superintendencia bancaria pero no la tiene la central de riesgos privada. A su vez, la Superintendencia Bancaria, que precisa la información de cada cliente banco por banco para cuando va a chequear en sus visitas inspectivas, también tiene la información.

Otro punto que también es importante, y que está relacionado con esto, es si una central de riesgos debe ser privada o si debe estar al nivel de la Superintendencia bancaria. Aquí hay un problema de credibilidad y exactitud, es decir, sea cual fuere la institución responsable, tiene que ser una institución creíble que todos respeten sus procedimientos, sus normas de control de la calidad, y se brinde seguridad a los deudores. No es tan importante una norma legal para su existencia, lo que importa es la eficiencia. Si hay una institución privada capaz de concentrar la información en la que todas las instituciones confían, y lo hacen eficientemente, está bien. En el caso de Colombia, por ejemplo, la Asociación de Bancos tiene una central de riesgos que es privada y creíble; funciona eficientemente desde hace muchos años. En el caso de Bolivia se intentó implementar una central de riesgos en la órbita de la Asociación de Bancos, pero no existió confianza suficiente para brindar información sobre los créditos vigentes.

¿Qué información debe aportar una central de riesgos? Básicamente debe proporcionar información sobre los riesgos, que es muy distinto que calificar los riesgos. La central de riesgos no es una agencia calificadora; es posible que a partir de ésta se puedan comenzar a hacer otros estudios para evaluar los riesgos, pero es otra actividad totalmente separada. Una central sólo brinda información sobre los riesgos no calificados.

Por último, me voy a referir a otro instrumento que puede ser de utilidad

tanto para la evaluación de riesgo en el ámbito de un banco comercial privado como de la Superintendencia de Bancos para monitorear las carteras. Me voy a referir brevemente a los modelos de *scoring*.

¿Por qué son útiles estos modelos *scoring*? Lo son porque permiten, en el caso de los bancos, tomar decisiones rápidas en créditos que son masivos, como son los créditos al consumo, tarjetas de crédito, etc., es decir, en situaciones en que no hay mucho tiempo para evaluar ni hay posibilidad de analizar la información como cuando se evalúa a un deudor corporativo donde se dispone de balances, proyectos de inversiones, etc. A su vez, en el ámbito de la superintendencia, estos modelos son útiles para desarrollar sistemas de alerta y poder prevenir situaciones críticas.

Estos modelos existen en casi todas las instituciones financieras para hacer la evaluación de sus créditos. Sin embargo, es necesario realizar alguna precisión al respecto. El tipo de *scoring* generalmente empleado es de tipo *subjetivo,* en el que quien evalúa el crédito asigna un puntaje a cada una de las características de un cliente –ocupación, ingresos, lugar de residencia, si es propietario, etc.– y se establece un límite para decidir si se otorga un crédito o se rechaza.

Pero también existen los modelos de *scoring* basados en modelos matemático-probabilísticos. Este último modelo resulta de estudiar el comportamiento de una población de deudores en base a una muestra de clientes, por ejemplo, de tenedores de tarjeta de crédito y calificarlos según un *score* estimado estadísticamente. En primer lugar se debe establecer un criterio para medir el comportamiento de esos deudores, si paga o se atrasa, hay que ver cuánto pagó en los últimos 12 meses con relación a los gastos efectuados con su tarjeta, entre otros, y de acuerdo con esos parámetros clasificarlos en buenos y malos. En segundo lugar, en base a la muestra de deudores buenos y malos, y sus datos personales, sus condiciones económicas, financieras, etc., la teoría de la estadística, con sus métodos multivariantes, permite estimar qué variables de todas sobre las que se pide información al cliente, son las más significativas para clasificarlo como un deudor bueno o malo. Teniendo esos factores identificados estadísticamente y conociendo su probabilidad se puede establecer en base a los de una nueva aplicación de crédito, el *score* y estimar la probabilidad de que el nuevo postulante vaya a ser un buen o un mal deudor en el futuro. Estos modelos de *scoring,* cuando están fundados sobre la teoría de las probabilidades, tienen la propiedad de que dos personas con el mismo *score,* calculado sobre ese modelo, tienen teóricamente igual probabilidad de ser un deudor bueno o un deudor malo. Los *scores* subjetivos no permiten conocer la probabilidad de error en la asignación del crédito.

Asimismo, estos modelos pueden ser de valiosa ayuda para establecer la tasa de interés del préstamo, ya que ésta se puede variar en función del *score* probabilístico. Por su parte, la Superintendencia puede usar la técnica de estos modelos de *scoring* para establecer cuándo un banco o una institución financiera puede considerarse que está en una situación de solvencia aceptable, regular o mala.

Luego de estas consideraciones, podemos extraer algunas conclusiones. Una correcta evaluación del riesgo, tanto a nivel de la Superintendencia como de los bancos, es crucial para prevenir las crisis financieras! El riesgo de crédito está muy influido por las políticas macroeconómicas en aplicación, por lo que si bien cier-

tos instrumentos pueden ayudar a tener más información sobre los deudores, se debe complementar con la información de la situación macroeconómica global. Por esto la asignación del crédito y la supervisión bancaria deberían incorporar información sobre los eventuales desequilibrios macroeconómicos que puedan derivar en una crisis financiera en el futuro, y contribuir a que ésta no se magnifique, adoptando conductas conservadoras y regulando y supervisando las operaciones bancarias para evitar la expansión desmedida del crédito y su asignación inadecuada.

Canales de información y riesgo crediticio en la banca comercial

Eduardo Morales Ortiz

Básicamente abordaré los temas sobre la banca comercial, sus características actuales y sus perspectivas, tema que desarrollaré de manera muy breve, dado que quisiera explayarme sobre todo en el tema de perspectivas, el manejo de riesgo crediticio de la banca comercial, cómo es que este enfoque también está cambiando y cómo la información juega un rol realmente importante. ¿Cuáles son nuestras necesidades de información bancaria y comercial? Creo que esto ya debe trascender no solamente la parte bancaria sino que también abarca el mercado de información comercial que tenemos actualmente y que ha significado un cambio sustantivo respecto de lo que teníamos anteriormente. Recuerdo los grandes departamentos de informes comerciales que teníamos los bancos pero que en realidad su utilización y su valor agregado para la toma de decisiones era totalmente insignificante.

Sobre las perspectivas del mercado de información y de cómo lo vemos los bancos, básicamente ha habido un crecimiento de los niveles de intermediacion financiera. Según algunas informaciones el nivel de intermediacion que tenemos actualmente es alrededor del 18% con respecto al PBI. Recuerdo que en 1990 esto no llegaba ni al 5%; ahora Argentina está en 30% y Chile bordea el 50%, lo cual nos hace ver que los bancos tienen un gran porcentaje de crecimiento y posibilidades de seguir mejorando. Otro elemento importante es el alto nivel de competitividad. Hoy día competimos con bancos muy representativos extranjeros y nacionales; el desarrollo de la competencia ha sido algo que ha cambiado la base del sistema bancario en los últimos tres años –y si digo tres años estoy siendo bastante generoso–; quizás en los últimos dos años y medio ha habido un cambio sustantivo de la situación de las empresas bancarias y financieras en el Perú.

Creo que existe un proceso muy importante de revisión de todas las formas como se venía prestando y pienso que todos los bancos están preocupados por esto. Todos los bancos estamos haciendo reingeniería en algunos temas: reingeniería de proceso, reingeniería para mejorar la forma de tomar decisiones en algunas modalidades, etc. Se ha mencionado el *scoring*; que es un elemento sumamente útil que estamos aprendiendo a valorar y que cuesta aprender. Hay que ir mejorándolo; la mayor parte de los bancos ya está orientado hacia esto o ya lo tiene. En el caso de las Pyme, que es otro elemento importante, pienso que hay que entender este sector; hay que tratar de diferenciarlo. Una gran parte de los clientes de las Pyme también van a tener que ser tratados bajo el tema del *scoring*. Quizá hay muchas similitudes con diferencias sólo de forma en las cobranzas, pero son temas que hay que medir. Este punto ha obligado a todos los bancos a pensar en un rediseño real de las formas de prestar y cobrar.

Respecto del tipo de información –y aquí la vinculación con las centrales de riesgo– requerimos información no sólo cuantitativa. Se requiere conocer los balances y los flujos de caja que obviamente son bastante importantes para tratar el tema de banca corporativa, empresarial y de algún segmento de las Pyme. Ya el anterior expositor lo mencionaba con acierto: en algunas partes al tratar el tema de las Pyme se confunde el balance con el presupuesto familiar. En este tema, la información nos va a dar el récord crediticio de los clientes.

Yo tengo más o menos 17 años en bancos y anteriormente lo que solíamos tener como referencia cualitativa era la información proporcionada por bancos y proveedores. Hoy día nos falta mucho pero tenemos información mucho más definida y concreta sobre nuestros clientes.

¿Cuáles son las perspectivas? Éstas son interesantes. No todos los bancos tienen esta división pero es una tendencia contar con cuatro tipos de bancas: banca corporativa, banca empresarial, banca para las Pyme y banca personal. La banca de personas a veces la dividimos en lo que es crédito de consumo y banca personal de segmentos de mayores ingresos. Éstas son las cuatro áreas sobre las que los bancos estamos de alguna forma desarrollando estrategias y cada uno tiene interés en ir posesionándose en una u otra o varios tipos de banca. En esta perspectiva vemos la parte del tema de rentabilidad; es algo que obviamente nos debe interesar. Todavía tenemos tasas de interés bastante altas, sin embargo, hay segmentos de la banca que ya tienen tasas internacionales. Por ejemplo, todo lo que es banca corporativa y lo que es banca empresarial ya han entrado a este esquema de tasas competitivas y aquí hay una razón de rentabilidad. Lo que se prevé que viene en el futuro es posesionarse de dos segmentos importantes: lo que es banca de personas y lo que es banca de pequeñas empresas, esto obviamente sin descuidar el resto de segmentos, que son los que presentan crecimiento interesante.

Si recordamos, hace algunos años no existían créditos personales. Hay toda una generación que ha comprado todo al contado durante años; de lo que recuerdo en mi experiencia financiera, nunca ha habido nada importante en lo que es crédito a personas y menos después de la inflación de los años 1985 a 1990, cuando era mucho más difícil prestar a las empresas y a las personas. Éstos son segmentos antiguos desde el punto de vista de la banca, pero en el Perú son nuevos y se están haciendo esfuerzos importantes.

Aquí la información es vital, lo mismo que en el caso de las Pyme. El caso de las Pyme nadie lo entiende, nadie sabe qué son; muchos dicen que son empresas de 100.000 dólares para arriba, otros, de 40.000 dólares y finalmente otros que las consideran de 60.000 dólares. Cada uno tiene un concepto distinto, sin embargo, son segmentos que manejados adecuadamente han demostrado que pueden ser muy rentables. Las cajas municipales –no todas, pero conozco los casos de Piura y Sullana– tienen morosidades por debajo del 3%, en una cartera que considera la parte agrícola, entonces, éste resulta ser un porcentaje de morosidad sumamente interesante.

Como perspectiva, estos dos segmentos serán los que van a recibir mayor atención de los bancos.

Hay que hacer un análisis de la rentabilidad de los clientes. Aquí hay conceptos importantes como la asignación de capital, por ejemplo. La evaluación es algo que me parece relevante y para ello se requiere de las centrales de riesgo. ¿Quiénes son los accionistas y quiénes conforman la gerencia de las compañías? En ciertas oportunidades, al ver estas referencias nos encontramos con sorpresas. En ciudades del interior a veces nos topamos con que los accionistas tienen créditos hipotecarios sin pago, tarjetas de crédito anuladas y una serie de información que, de alguna forma, nos permite presentir que esa persona no es el mejor sujeto de crédito. También es importante el récord crediticio que tiene el cliente en el banco y el sistema.

El tema de proveedores, por ejemplo, es un elemento vital en el banco. Para ciertos segmentos hacemos cruces con la información de proveedores. Los procesos de crédito están apuntando a obtener mayor conocimiento del cliente; necesitamos conocerlo mejor para poder prestarle, sobre todo a los segmentos nuevos, y aun a los segmentos antiguos; necesitamos no solamente conocer los aspectos cuantitativos que se han mencionado antes, sino básicamente conocer la calidad del deudor y su desempeño crediticio; esos son temas que nos van a dar una serie de pautas.

En la parte del manejo de riesgo crediticio también hay una reglamentación de la Superintendencia que nos va a obligar a tener una mejor calificación de las carteras de los bancos. La Superintendencia ha cambiado el esquema de provisiones: ha puesto una provisión global del 1% a las cuentas normales, que antes no tenían provisión, y en el esquema de garantías hay una provisión adicional que se tiene que hacer y que nos obliga a tener en cuenta una serie de otros factores para la evaluación y la clasificación de los clientes. Simplemente como referencia, y no pretendo detenerme en el detalle, diremos que para la evaluación de riesgo crediticio necesitamos toda esta información: información de proveedores, garantías otorgadas al sistema, cobranza judicial, protestos, créditos por liquidar el total de endeudamiento de los clientes, clasificación del deudor o de los garantes, etc. Hay una serie de informaciones que estamos recibiendo y que se ha mejorado de manera significativa; en cuanto a eso soy bastante optimista pero creo que siempre es importante analizar: ¿Qué es lo que teníamos y en dónde estamos? La diferencia en cuanto a información es sustancial. Aun así nos preguntamos: ¿Qué necesidades de información tenemos en la banca? Nuestro rediseño requiere de mayor información sobre los clientes. En el Interbank hemos hecho un proceso de reingeniería muy grande; hemos establecido como concepto global el conocimiento integral del cliente y éste es un tema muy importante, dado que

nos permite conocer en profundidad la posibilidad del manejo de los clientes, siendo más factible con los clientes corporativos y empresariales; es más difícil visitar a todos nuestros clientes de banca personal o a todos nuestros clientes de las Pyme, y en este caso hay una serie de discrepancias.

Nosotros creemos que la visita es un factor determinante para la evaluación del crédito de las Pyme; sin embargo, para la banca de personas este aspecto sería casi imposible de llevar a la práctica. Se requiere con prioridad información amplia y oportuna, y facilidades de comunicación para el usuario en dos sentidos: primero, para que la información llegue, y segundo, para que esta llegada sea lo más amigable posible. He visto con mucha sorpresa que esto también ha venido mejorando, sobre todo en la forma como se presenta la información.

De manera clásica, tenemos el informe de la Superintendencia, que hoy día tiene una secuencia mucho más frecuente de lo que teníamos hace algunos años. El gran secreto de la Superintendencia es la consolidación de la información que proporciona, lo que le agrega valor a la información. La información comercial que teníamos antes era recibida a través de unidades que nosotros llamábamos "unidades de informes comerciales". Realmente lo que hacían era llamar a otro banco y preguntarle: "¿Cómo te va con el cliente tal? Si respondían: "Muy bien, perfecto, es un excelente cliente", el otro banco le prestaba. El problema era que no había una evaluación real, es decir información comercial; hoy día eso ha cambiado.

El mecanismo de utilizar la Superintendencia puede ser un filtro de mucha importancia, porque esta entidad, sin saber de qué banco se trata, puede proporcionar información sobre la persona en base a los documentos que ha presentado. Si una persona solicita una tarjeta de crédito o un crédito hipotecario, se debe conocer cuál es su trayectoria de pago. Esto grafica el objetivo: la necesidad de complementariedad de todos los factores. Todas las empresas están interesadas también en saber que sus clientes están en estas centrales. Al final, cuando se tenga que descontar una letra acudiremos a una central de riesgo para poder evaluar al cliente.

Comentando brevemente sobre la central de riesgo de la Superintendencia, puedo decir que la información es confiable, y esto ha venido mejorando en los últimos años de manera sustancial. El inconveniente es que se demora alrededor de 70 días, pero demora así por algunas razones que voy a explicar a continuación.

La información que proporciona es precisa, por ejemplo, se han venido desagregando los vencimientos y creo que eso nos da los primeros indicadores de alerta de un cliente con problemas.

La central de la Superintendencia realiza un proceso de consistencia para evitar la duplicidad que a veces se produce en los bancos. Por ejemplo, yo podría aparecer como cliente Eduardo Morales O. y como E. Morales Ortiz, y eso genera problemas al momento de la depuración. Esto se resuelve con códigos únicos, con formatos que puedan unificar estos criterios.

Me parece que las centrales de riesgo privadas se han constituido para satisfacer no solamente a los bancos sino a todas las empresas que tengan que ver con el otorgamiento de créditos. Se pueden mencionar las casas comerciales, las Edpyme u otros bancos de consumo que también van a necesitar esta información. Esto ha hecho que muchos bancos participemos en la creación e incluso en la

propiedad de las centrales de riesgo. En la actualidad tengo información acerca de la existencia de tres: Infocorp, Riesgo Cero y Certicom. La Asociación de Bancos está creando su propia central de riesgo. No me voy a detener en el detalle, pero hay requerimientos específicos; en este sentido un tema que debería estudiarse más es el de las Pyme y así agregaría valor a la información.

Básicamente, refiriéndome a cuál es el aporte de las centrales de riesgo, creo que en este tema ha habido una integración de la información y eso es fantástico. ¿Qué se debe mejorar? Las facilidades de comunicación para el usuario, la reducción de costos y el desarrollo de los nuevos productos que puedan alcanzarnos; esto ayudaría mucho en la toma de decisiones de la banca comercial. ¿Cuáles son las perspectivas? Creo que habrá una mayor competencia basada en el precio, asimismo habrá uniformidad de información. ¿Qué es lo que creo que se debe asegurar? La calidad de la base de datos; mayores comunicaciones para los usuarios y menores costos de servicio, como ya se ha mencionado; debemos incorporar la mayor cantidad de empresas, esto es muy importante, y como centrales de riesgo deben tratar de que la información sea mucho más transparente.

En general, el rol que juegan es realmente importante y, en mi opinión, su desarrollo ha sido satisfactorio.

Mesa redonda: Impacto de las centrales de riesgo en la gestión bancaria

Oscar Ballón Vargas

No cabe duda de que en el ámbito mundial uno de los sectores más dinámicos es el relacionado con la industria del procesamiento de transmisión de la información. Todo ciudadano requiere de información para poder orientar sus actividades. No me imagino a un empresario que lleve adelante un negocio sin contar previamente con la información para tomar decisiones. Información significa reducir el riesgo a la incertidumbre; sin embargo, la información siempre ha estado presente en las actividades del hombre. No obstante, es a partir de fines del siglo pasado que se ha empezado a usar como herramienta en la toma de decisiones. La razón principal de ello es que en la actualidad se obtiene la información más oportunamente. En la época de la Colonia se requerían seguramente de tres a cuatro meses para que en Lima nos enteráramos de algo que había sucedido en Madrid y otros tantos meses para que en Madrid se recibiera la respuesta. Hoy en día, las distancias no son impedimento para estar permanentemente informados y actualizados sobre todo.

Los avances obtenidos en el procesamiento y tratamiento de la información desde la aparición de los primeros computadores, a principios de la década de los cincuenta, han influido decisivamente en la forma como los bancos atienden a sus clientes y específicamente en la forma como se tramitan y se aprueban los créditos. Anteriormente la vinculación del cliente con el banco era a través del administrador de una agencia en la que mantenía su cuenta y donde tenía que realizar la mayor cantidad de transacciones, las que quedaban registradas en tarjetas semimecanizadas que se llenaban manualmente. Cualquier intento de realizar operaciones en otras agencias o con documentos de otras agencias implicaba una larga espera para obtener una respuesta a través de la línea telefónica. En esa época para el otorgamiento de créditos influía mucho el conocimiento personal, la apre-

ciación del administrador de la agencia, el diálogo indispensable frente a frente con el cliente; por supuesto siempre se requería de la información complementaria que constituía el *file* de créditos a presentar para la aprobación en los diferentes comités de créditos.

Por entonces eran muy pocas las personas que tenían acceso al crédito y la mayoría de los clientes del banco eran ahorristas cuya principal preocupación consistía en realizar sus depósitos con el beneficio consiguiente de la tasa de interés. La tecnología y el avance de las telecomunicaciones han producido cambios sustanciales en la industria bancaria, además los cambios que se han producido en otras áreas del banco han determinado que la cantidad de clientes que tienen que atender aumente explosivamente y que sus requerimientos sean diferentes; ahora es mucho mayor la proporción de las personas que toman crédito que las que ahorran.

En el cuadro que se presenta a continuación se puede apreciar que a setiembre de 1994 existían aproximadamente 690.000 clientes, mientras que a setiembre de 1997 existían aproximadamente 1.920.000 clientes, lo que significa que se han incrementado en tres años en 178%. Como se observa en el cuadro el incremento mayor se ha dado en los deudores por debajo de los 5.000 dólares. Quiero decir que en este cuadro no estamos incluyendo la información de los microempresarios que implica información de los endeudados a través de las cajas municipales, cajas rurales y las Pyme, que indudablemente va a incrementar el número de endeudamientos, pero como ustedes aprecian ha crecido notablemente el número de deudas en el sistema financiero. Es por este motivo que los bancos actualmente tienen que tratar con un número cada vez mayor de instituciones tanto de personas naturales como jurídicas pero paradójicamente estos clientes requieren ir cada vez menos al banco para revisar sus transacciones, pues su presencia física no es necesaria gracias a la tecnología, el *home banking*, la banca virtual, la red de cajeros e internet, que son algunos de los aspectos tecnológicos que permiten realizar transacciones bancarias sin necesidad de ir a las oficinas.

En este contexto ya no es posible que el otorgamiento del crédito se base exclusivamente en el conocimiento personal que tenga el administrador de la agencia respecto del cliente que está solicitando un crédito; es más, es probable que nunca antes se hayan visto. Por lo tanto, el conocimiento debe ser reemplazado evidentemente por otro, y es el que se logra a través de la información. Uno de los retos más interesantes que tenemos es precisamente que las decisiones se toman cada vez y con mayor frecuencia sólo en base a información. Por ello, es muy importante contar con sistemas y procedimientos que garanticen que la información represente fielmente la realidad. Esto es, evidentemente, aplicable al crédito. Los solicitantes de crédito presentan la información a los analistas, para que evalúen y opinen respecto de la procedencia de la solicitud que se está efectuando. Ante esta información el analista de crédito debe realizar dos ac-

Deudores del sistema financiero

	Setiembre 1994	Setiembre 1997	% incremento
Deudores >US$ 5,000	90.000	120.000	33%
Deudores <US$ 5,000	600.000	1.800.000	200%
	690.000	1.920.000	178%

ciones: conseguir mayor información del cliente y validar la información asignada en la solicitud, y todo esto debe realizarlo en el menor tiempo y al menor costo posible, dada la competencia que existe entre las diferentes instituciones financieras.

Para resolver estos dos puntos, es decir, conseguir la información y validar la ya existente es que existen las centrales de riesgo; nuestra misión es proveer información adecuada, oportuna y exacta, que le permita al analista decidir sobre la procedencia de las solicitudes de crédito. Para ello las centrales de riesgo recopilamos, consolidamos y ponemos a disposición de nuestra clientela información relevante para el otorgamiento de créditos, como son el nivel de endeudamiento y otros detalles que son interesantes para las personas que analizan créditos y que les permite tomar una opinión respecto de las personas, en base a los antecedentes crediticios que se dan a través de los detalles de hábito de pago, morosidad, cheques devueltos, cuentas corrientes cerradas por giros de cheques sin fondo, tarjetas anuladas por mal uso y diversos documentos protestados, que pueden ser letras, pagarés o *warrants*. El uso de los servicios que acabo de mencionar permite a las instituciones que otorgan crédito –no solamente me estoy refiriendo a las instituciones financieras sino igualmente a las instituciones comerciales– trabajar con mayor seguridad, reduciendo la probabilidad de otorgar crédito a deudores que no estén en capacidad de honrar sus obligaciones o que por sus antecedentes se considere muy probable que no los honre. Una mala deuda implica inevitablemente un mayor costo para todos los préstamos que otorga una entidad financiera. Últimamente, se ha mencionado repetidamente las altas tasas de interés con que operan las instituciones que trabajan en banca de consumo, acusándolos incluso de cobrar intereses leoninos y de engañar a la clientela. Desde mi punto de vista, esa crítica parte del supuesto de que los ciudadanos peruanos no están en condiciones de tomar crédito, por lo tanto, el Estado debe regular y protegernos de las prácticas desleales con que están operando estas instituciones; esta es una visión evidentemente paternalista, porque no es así; el que toma un préstamo de la banca de consumo –y todos lo sabemos–, al momento de suscribir el contrato recibe un cronograma de pago y sabe perfectamente las cantidades mensuales que tiene que pagar. En todas partes del mundo la banca de consumo cobra intereses bastante más altos, porque el costo unitario de cada crédito es elevado, dado que se trata de pequeños créditos a mayor cantidad de gente. Por otro lado, es cierto que en muchos casos se han estado aprobando operaciones sin conocer cuán endeudados estaban sus clientes, por lo tanto, desconociendo su real capacidad de pago para asumir sus compromisos. Como todos sabemos, y esto ha sido anunciado por la Superintendencia de Banca y Seguros, recién a partir del mes de diciembre o a comienzos de enero van a comenzar a proporcionar información de deudores que tengan obligaciones por debajo de 5.000 dólares. Esta situación se ha reflejado en una morosidad promedio superior al resto de la banca pero que evidentemente va a disminuir en la medida en que se cuente con información. Cuando así ocurra y el público perciba que las fuentes de crédito se les cierra como consecuencia de no cumplir con sus compromisos, estoy seguro de que van a hacer un esfuerzo para poder cumplir con ellos y aparecer de esa forma con un historial limpio en las pantallas de las centrales de riesgo. Pro-

gresivamente va a ir desarrollándose una cultura de pago y esto ayudará a los bancos a reducir su cartera morosa y el plazo promedio de cobranza, todo lo cual debe tener un efecto en los costos operativos y por ende en las tasas activas. Aprovecho el momento para solicitar e invocar a las entidades que operan en la banca de consumo a proporcionar información crediticia a las centrales de riesgo para que podamos procesarla, emparejarla y posteriormente difundirla a nivel de todas las instituciones que otorgan crédito, colaborando de esta forma con la creación de una cultura crediticia que es necesaria para el desarrollo sano del crédito.

El éxito de las centrales de riesgo como la que represento dependerá entonces de la habilidad de conseguir la mayor cantidad de fuentes de información posible para –obtenida esa información– proceder a emparejarla y procesarla a pesar de que hoy en día existen limitaciones en cuanto a la calidad de la información de las cuentas. Esta labor que implica un fuerte trabajo de revisión manual o semimecanizada requiere un alto nivel creativo, dada la gran cantidad de registros que recibimos mensualmente.

Los socios de Certicom, que es la entidad a la cual represento, son: Interbank, Banco Sur, Banco Latino, Banco Sudamericano y Banco República. Tenemos poco tiempo operando en el mercado: cuatro meses. IBM se constituyó en nuestro socio tecnológico y dicha empresa desarrolló el *software* con el que trabajamos y que nos permite ofrecer un producto de alta calidad. Dicho *software* contiene poderosos algoritmos que empareja automáticamente la mayor parte de la información, que es lo que comentaba Eduardo Morales cuando hacía referencia a uno de los objetivos de las centrales de riesgo, que es la consolidación y emparejamiento de la información, debiendo este proceso evidentemente ser complementado por otro proceso manual. Estas labores de emparejamiento de la información nos permiten diferenciarnos unas centrales de otras, siendo además la navegación y los mecanismos de búsqueda de la información almacenada las principales características de Certicom que están siendo reconocidas por nuestros clientes.

Finalmente, quiero mencionar que Chile –el país más desarrollado en este negocio de centrales de riesgo– actualmente está en 25 millones anuales de consultas. En el Perú se hacen aproximadamente 5 millones anuales de consultas. Si esto lo confrontamos con el número de habitantes de cada país, tenemos que en Chile una persona es consultada casi dos veces al año a través de una central, porque seguramente está requiriendo crédito. En el Perú, una de cada cinco personas es consultada anualmente. Creo que esto nos hace ver que recién estamos comenzando, que hay un mercado potencial muy grande y que en la medida en que la población incremente su capacidad de endeudamiento y la economía mejore, existirá un mayor número de clientes potenciales. A las centrales de riesgo nos toca jugar un papel muy importante en la provisión de información para la minimización del riesgo en los créditos, y por ende en la reducción del costo de crédito.

Julio Best Morla

De cara al futuro del sector estamos seguros de que las centrales cumplen un rol necesario para la expansión y desarrollo de la banca comercial.

Infocorp S.A. es una empresa constituida con capitales nacionales aportados por dos importantes bancos del país como son el Banco de Crédito y el Banco Wiese; un tercer socio es Dicom, la más grande central de riesgo de Chile, que recientemente ha sido adquirida en su totalidad por Equifax, una de las centrales de riesgo más grandes del mundo, con más de cien años de operación y con sede en Atlanta, Estados Unidos.

Infocorp fue concebida desde sus inicios como una empresa de servicios de información; sus operaciones están planeadas para trascender el ámbito del sector financiero al cual nos encontramos abocados hoy en día. De hecho, para el próximo año daremos los primeros pasos en el área de comercio exterior como parte de nuestra expansión estratégica.

Hemos querido desarrollar el tema de la presencia de las centrales de riesgo y el impacto de éstas en la gestión bancaria, de acuerdo con el siguiente índice temático.

En primer lugar, analizaremos cómo es que la banca enfrentaba el problema de la información para la evaluación de riesgo crediticio antes de las centrales de riesgo, y luego analizaremos las circunstancias que condicionan la aparición de las centrales, así como los beneficios que proponen al sistema financiero.

Algunos años después del lanzamiento de la primera central de riesgo y sobre la base de nuestra experiencia en el mercado, pasaremos revista a las evidencias empíricas que hay sobre el impacto en la gestión bancaria que puede haber sido directa o indirectamente causado por la presencia de las centrales de riesgo.

Finalmente, una revisión de las perspectivas de la relación entre bancos y centrales de riesgo nos hará explorar las nuevas tendencias en el desarrollo de esta sociedad y las condiciones necesarias para que estas perspectivas se hagan realidad.

Haciendo un poco de memoria, y para aquéllos que no estaban relacionados con el sistema financiero en esa época, recordemos cómo es que se realizaba el proceso de evaluación de créditos antes de la aparición de las centrales.

En principio, el proceso de evaluación de créditos distaba de ser estructurado, si bien se tenía una metodología de trabajo que todo oficial de créditos debía aprender; el toque personal, la intuición y los contactos en el sistema financiero podían hacer de los evaluadores de créditos tipos con una gran capacidad para operar en condiciones de gran incertidumbre.

Tres grandes fuentes de información prevalecieron durante esta época anterior a las centrales de riesgo, como herramientas en manos del evaluador de créditos, las cuales pasaremos a revisar.

1. Evaluación de informes comerciales

Uno de los puntos centrales del proceso de evaluación se relacionaba con la información que proveían las áreas de informes comerciales de los bancos, las cuales procesaban manualmente un promedio de cinco a siete cruces de información por cada cliente con distintas instituciones, proveedores y sectoristas, además de participar en un sistema oneroso de intercambio de información comercial.

El tiempo promedio de atención de estas áreas se encontraba en el rango de

dos a tres días para la emisión de un informe al oficial de créditos. Hoy, el número de áreas de informes comerciales ha disminuido significativamente y las que permanecen están básicamente enfocadas a la evaluación de empresas con un reducido personal.

2. Análisis de documentos y otras fuentes de información

Aun cuando cierta información oficial y de carácter público ha estado siempre a disposición de los bancos, en el pasado fue muy engorroso para los evaluadores acceder en su trabajo diario a estas fuentes, las cuales en muchos casos distribuían su información en listados o boletines (por ejemplo la Cámara de Comercio de Lima y la Superintendencia de Banca y Seguros).

Los retrasos en la impresión y distribución de esta información la hacían sólo una fuente de consulta esporádica.

Es evidente que los bancos no podían saber con exactitud y en tiempo "real" si un solicitante de crédito era un buen prospecto o, por ejemplo, hasta qué punto estaba solicitando créditos para sustituir pasivos o incrementarlos más allá de sus posibilidades. Hoy esta información sistematizada constituye una parte importante de la información que proveen las centrales.

3. Verificaciones propias del banco

Los bancos contaban además con un equipo de verificadores de créditos, que realizando su trabajo de forma manual y no informatizada carecía de posibilidades de tratamiento y cruce para una mejor toma de decisiones. El problema de la calidad de esta verificación era además una preocupación constante de estas áreas. Hoy, sólo algunos bancos conservan estas unidades estructuradas de la manera tradicional.

Al iniciarse la década de los noventa, los cambios en la política económica y el desarrollo tecnológico crearon las condiciones para la aparición de las centrales de riesgo.

En particular, el proceso de liberalización financiera imprimió un nuevo ritmo competitivo en el mercado no sólo de captaciones, como había sido durante las pasadas décadas, sino que se abrió la competencia en el mercado de créditos, instalándose los primeros bancos de consumo y contratando por primera vez una gran cantidad de ejecutivos de venta que ponían el crédito personal en la oficina del solicitante.

Adicionalmente a ello se dieron facilidades tecnológicas para el manejo y traslado de grandes volúmenes de información, junto con la necesidad de la banca de cruzar información sobre el desempeño de un deudor en el sistema financiero y comercial en este nuevo ambiente competitivo. ¿Qué beneficios trajo al sistema financiero la aparición de las centrales de riesgo?

En nuestra opinión, el proceso de evaluación de créditos en el sistema financiero se benefició de dos maneras.

Primero, el menor tiempo de evaluación permitió la "industrialización del crédito", dado que el procesamiento y consulta centralizada (o en línea) de la información de un deudor permite actualmente tomar decisiones en mucho menor tiempo, lo cual favorece el aumento del volumen de operaciones de nuestros clientes, así como la automatización de la evaluación crediticia.

En segundo lugar, el menor riesgo, como consecuencia de mayor cantidad y calidad de la información, hizo que los bancos desarrollaran indicadores y experiencias en la institución sobre perfiles de solicitantes de crédito.

De esta forma, la información de una central pasa a convertirse en un instrumento vital para decidir la aprobación de la solicitud, así como el monto que pudiera recibir el solicitante.

Las centrales de riesgo permiten, por lo tanto, contestar dos preguntas importantes:

- ¿Se le puede otorgar crédito al solicitante, sí o no?
- Y, ¿cuánto se le puede otorgar?

Luego de haber visto los beneficios y razones por las cuales hacen su aparición las centrales de riesgo en el Perú, además de haber identificado cuáles son los cambios en los procesos que se han operado, hemos encontrado evidencias empíricas del impacto en la gestión bancaria en cinco aspectos fundamentales:

- Reducción en los tiempos de evaluación.
- Automatización del proceso de evaluación.
- Mayor control periódico de la cartera de clientes.
- Mayor precisión en la selección de clientes del sistema financiero en los esfuerzos de marketing directo.
- Reducción de los índices de morosidad.

En conclusión, en primer lugar, las centrales de riesgo aportan eficiencia al sistema toda vez que mejoran la calidad de sus procesos de evaluación de riesgo crediticio, y en segundo lugar, las centrales no son condición suficiente pero sí necesaria para el desarrollo de la banca.

Quisiéramos hacer a estas alturas una reflexión sobre el futuro de la relación entre bancos y centrales de riesgo. Consideramos que la relación futura se va a establecer a través de tres grandes vertientes:

- Generación de nuevos productos para la industria.
- Decisiones automáticas de evaluación por la sistematización de las reglas del negocio.
- El *credit* y el *buro scoring*.

Nuevas fuentes de información serán posibles de desarrollarse, contribuyendo con la evaluación de riesgo crediticio por parte de la banca, las nuevas fuentes de información y productos estarán relacionadas con sectores tales como:

- administración tributaria,
- información patrimonial,
- información judicial,
- información sobre independientes.

Por otro lado, las instituciones financieras podrán integrar la información proporcionada por las centrales a programas automáticos de evaluación, que incluyan reglas de negocio propias de cada institución para las distintas operaciones que evalúen.

4. El futuro a través del *credit* y *buro scoring*

Las perspectivas de interrelación entre las centrales y la banca tienen aún un inmenso potencial. Este potencial se desarrollará a través de la automatización de los procesos de evaluación; estos procesos se caracterizarán por el manejo estadístico de la información de cada institución y de las centrales de riesgo. Desde esta perspectiva el futuro podría deparar una reducción mayor de la participación del hombre en cada caso de evaluación, haciendo el proceso cada vez más objetivo y en un menor tiempo.

¿Qué condiciones serán necesarias para que este futuro se logre? ¿Cuál es el cambio que se debe operar en el sistema financiero y qué responsabilidades tenemos todos los participantes en este proceso?

5. Apertura hacia el intercambio de información

Respecto de este tema, podemos decir que subsisten hoy en día instituciones privadas y públicas que creen que la información es un activo que no debe compartirse. Este infundado razonamiento tiene varias explicaciones según el caso:

- Temor al mal uso de la cartera de clientes.
- Dejar que la competencia pase por la misma experiencia negativa con cierta porción de "malos" clientes.
- Si la institución "pública" no tiene un procedimiento explícito que regule la entrega de información al sector privado, entonces no se puede proporcionar.
- Percepción equivocada del nivel de importancia estratégica de cierta información.

Todos estos argumentos forman parte de lo que podríamos llamar el "ostracismo informativo", aquella práctica que lleva a las empresas e instituciones a analizar la posibilidad de compartir o no información desde una perspectiva netamente interna, donde no se toman en cuenta los beneficios inmediatos que tiene el intercambio de información, lo cual en un contexto globalizado y de economía de libre mercado puede ser un error muy costoso en el futuro (perjudicial para la industria de créditos).

Dentro de este contexto las centrales de riesgo se convierten en agentes de cambio, al generar flujos de información, en un ambiente de seguridad, confiabilidad y transparencia. Esto permite a nuestros clientes continuar desarrollando competitividad en sus negocios principales.

6. Las reglas de juego. El marco legal

El marco legal debe continuar perfeccionándose. Las iniciativas de regulación que aparecen en la Constitución y en la Ley de Bancos, no son suficientes y deben ser complementadas con normas específicas que regulen la información sobre personas naturales y jurídicas.

El perfeccionamiento del marco legal debe desarrollarse en tres grandes áreas: la primera, normas claras que indiquen qué información es pública y qué información no lo es; la segunda, bajo qué condiciones se puede acceder a esta información, y la tercera, los mecanismos que deben implementarse para asegurar la obligatoriedad de la entrega de información.

7. Calidad de la información en el Perú

Uno de los principales problemas de la información en el Perú es que la información pública y la privada nunca estuvieron pensadas para su procesamiento y análisis posterior. Así, la información padece de algunos problemas comunes:

- Carencia en la normalización y estructuración de la información.
- Falta de sistematización y control en los procesos de acopio de información.
- Falta de automatización en los procesos de carga de información, que son sustituidos por procesos de digitación manual que deterioran la calidad de la información.
- Carencia de elementos coadyuvantes en los sistemas que procesan la información de las diversas fuentes. Esta carencia genera problemas en la identificación plena de las personas, dificultando los procesos de consolidación.

Antes de terminar, quisiera hacer una invocación respecto de la responsabilidad que tiene cada uno de nosotros en este proceso de apertura hacia una sociedad de información abierta.

Todos somos testigos de los beneficios que esta apertura informativa está generando en el sistema financiero; es hora ya de trasladarlos hacia otras actividades económicas.

La información provee poder, pero este poder no lo adquiere quien procesa la información y la distribuye sino quien la recibe. Debemos hacer los esfuerzos para abandonar el ostracismo informativo y convertirnos en instituciones más competitivas en nuestras propias actividades, teniendo en la información una herramienta invalorable.

Javier Fornari

Así como existe en un país una cultura cívica, también debe existir una cultura del crédito; es sobre este concepto, recién en formación en el Perú y evidentemente beneficioso para todos, que trataré en esta exposición.

Empezaré tratando los principales beneficios de las centrales de riesgo y el buró de créditos; más adelante explicaré las diferencias.

Con relación a los beneficios en general, un primer punto de importancia es la *objetivación* en los procesos de otorgamiento de crédito, es decir, eliminar el aspecto subjetivo que tenemos todos al otorgar un crédito. La idea es generalizar y adoptar medidas constantes e iguales para todos. Esto debe producir una mejora en la gestión, en las carteras de las entidades vigiladas por la Superintendencia, logrando mejores resultados en el ámbito de la banca y entre las instituciones que son supervisadas; por ende, se logra reducir el famoso *spread* que existe entre la tasa activa y la tasa pasiva. Tengo entendido que en el caso de la banca de consumo la tasa de interés promedio está por encima del 100%; en un país donde la inflación es de alrededor del 8%, creo que eso no es aceptable. Entonces es importante la moralización de los hábitos de pago de los deudores en el Perú, y esto tiene que ver nuevamente con la cultura crediticia, el fomento de la libre competencia, la disminución de los costos operativos de crédito y, finalmente, la reactivación del crédito, es decir, hacer que más gente tenga acceso al crédito. Creo que en una cultura de crédito como la que existe en Europa y Norteamérica –y ¿por qué no en el Perú?– los

grandes beneficiados son los consumidores.

Se ha hablado mucho sobre lo que son las centrales de riesgo y, al respecto, quiero introducir el término *bureau de créditos,* así como la diferencia entre lo que es la central de riesgo pública de la Superintendencia y la central de riesgo privada. Me voy a referir a las centrales de riesgo privadas como *bureau de créditos* y a lo largo de la exposición se apreciará por qué lo hago así.

Fundamentalmente, la central de riesgo es un sistema que permite a la Superintendencia recopilar, analizar y divulgar información sobre sus entidades vigiladas; básicamente la esencia de esto es crear un sistema de información mediante el cual la Superintendencia toma decisiones, otorga o niega autorizaciones administrativas, impone sanciones y evalúa el perfil de solvencia y riesgos de cada institución vigilada, obviamente en aras de mejorar el sistema.

En el caso del *bureau de créditos* éste es un complemento de las funciones de las centrales de riesgo, que agrega valor a la información, permite a las instituciones financieras y a los otorgantes de créditos conocer los hábitos de pago, la situación de endeudamiento y todos los datos que conforman el perfil de riesgo crediticio de cada solicitante. Todo esto con la finalidad de racionalizar las decisiones sobre el otorgamiento o negación de créditos, incrementando la eficiencia de los intermediarios financieros y elevando la calidad de las carteras. Si comparamos las funciones de las centrales de riesgo con las del *bureau,* en mi opinión éstas deben manejarse por separado, pues desarrollan actividades diferentes basadas en tecnologías, paradigmas tecnológicos y operativos distintos y con propósitos claramente diferenciados. La primera trata de aumentar la efectividad y eficiencia de la Superintendencia misma como ente controlador y fiscalizador; la segunda, en cambio, contribuye a una mejor gestión de los otorgantes de crédito con el fin de mejorar su resultado y abaratar el crédito en beneficio de todos, democratizando el acceso al crédito.

En lo que se refiere a la parte microeconómica, voy a referirme al marco operativo, es decir, a cómo debería funcionar un *bureau de créditos* para asegurar un eficiente funcionamiento y una mejora del sistema. Los otorgantes de crédito deberán consultar a algún *bureau de créditos* certificado por la Superintendencia para poder otorgar cualquier crédito; el *bureau* deberá cumplir con los requisitos de capital y accionariado, así como observar los aspectos técnicos y operativos que exija la Superintendencia para su calificación como *bureau de créditos.* Con esto lo que logramos hacer es homogeneizar el funcionamiento sin llegar a interferir en el valor agregado que cada *bureau* puede alcanzar, pero al menos garantizamos una homogeneización en la forma como van a funcionar. La Superintendencia da acceso a información general, de la misma forma que lo hacen las bases de datos del Reniec, las AFP y la Sunat, por mencionar algunas. En cuanto a los requisitos técnicos deberán existir procedimientos y sistemas que validen la información antes de su ingreso a la base de datos; con eso aseguramos que la información que está entrando y que posteriormente será suministrada es de óptima calidad. Deberán implementarse los mecanismos de control para el manejo y seguridad de la información al momento del ingreso para la consulta, la actualización y la utilización. También deberán ponerse en funcionamiento sistemas que garanticen la veracidad de la información procesada y la posibilidad de detectar y corregir eventuales errores; no

queremos que nadie aparezca con una información equivocada que perjudique su posibilidad de obtener un crédito. Por el momento, lamentablemente se ven casos de homonimia de personas que van a pedir un préstamo y se ven con un mal récord sin tenerlo. Deben existir los mecanismos para corregir, primero, y evitar que esto ocurra, y si sucede, corregirlos inmediatamente en el menor plazo posible.

En general, la operatividad de un *bureau de créditos* está formada por varias acciones. La primera es la recopilación de información a través de las entidades obligadas a entregar este tipo de data en formatos preestablecidos. Definidos los medios de entrega (medios magnéticos o directamente a través de transmisión de datos) se debe tener una suficiente capacidad de almacenamiento para otorgar información en todo momento y a cada instante, si es posible *on-line*. La validación a través de algoritmos que aseguren que la información que entra es la correcta es fundamental, así como la identificación y verificación de la identidad de la persona. Esto nuevamente se hace con algoritmos que garantizan en un 95% la confiabilidad de la información. Existen varias formas de acceso a la información, como la comunicación por medio del *host* o vía modem, códigos de entrada, reportes de créditos, etc.

A continuación esbozaré algunas ideas sobre lo que es un reporte de crédito y, finalmente, lo más importante: la atención al cliente, que éste pueda recurrir en cualquier momento, si tiene un problema, a un *bureau de créditos* con el fin de que le resuelvan o coordinen la solución de su problema inmediatamente y que no tenga que pasar por la Cámara de Comercio o por la Superintendencia, sino que haya alguien que lo pueda atender y resolver su problema.

El reporte de crédito es el producto final, que, de alguna manera, resume lo que se requiere para otorgar un crédito, y que no solamente los bancos e instituciones financieras tengan acceso a este reporte, sino que cualquier persona que quiera otorgar un crédito, sea para vender un auto, alquilar una casa o cualquier otra transacción que implique una negociación crediticia, disponga de esta información. El reporte de crédito contiene básicamente una información positiva y otra negativa sobre el comportamiento de pago del sujeto de crédito. La información positiva tiene que ver sobre todo con los préstamos que se han cumplido eficientemente y que han cumplido con los plazos. Información negativa es la que no se ha cumplido. Las dos son importantes porque sin una de ellas no se podría evaluar eficientemente a una persona sea natural o jurídica. El reporte presenta tanto la situación actual, con sus elementos positivos y negativos, como un resumen histórico de la trayectoria crediticia.

Por otro lado, también se tiene en cuenta la identificación del sujeto de crédito, los créditos hipotecarios, los créditos de consumo, las tarjetas de crédito y otros créditos en general, así como un resumen del endeudamiento, del protesto de documentos y de la denominada "huella de consultas".

Revisemos en forma abreviada qué es cada una y qué incluye. En lo que es identificación del sujeto aparecerá el nombre y el apellido, la libreta electoral, el RUC, el código interno del *bureau*, la dirección de la residencia y la del centro de trabajo. Cuando se trata de créditos hipotecarios para cada cuenta del sujeto se establecerá la institución acreedora, el número de la cuenta, la naturaleza de la obligación, si es deudor principal o deudor afianzador o avalista, la dirección del

inmueble, la fecha del desembolso, la cuantía original del crédito, el saldo actual, el pago mensual, la fecha de autorización, el estado actual de la información, es decir, si está al día en los pagos o si está en cobranza judicial, y lo que es muy importante: un vector de comportamiento de los últimos 12 meses que indica si es que paga a 30 días, a 60 días o si es que no paga.

El mismo análisis se hace para los créditos de consumo. No voy a entrar al detalle de cada una de estas cuentas, pero es información relevante para el otorgamiento del crédito de consumo. Lo mismo se requiere para las tarjetas de crédito; se consignará la institución emisora, el número de tarjeta, la fecha de expedición, la naturaleza de la emisión, el límite total de la tarjeta, el saldo actual, el pago mensual, la fecha de actualización, el estado actual y nuevamente un vector de comportamiento.

Para todos los casos la información es objetiva y hay información histórica sobre el comportamiento de la persona.

En el caso de otros créditos, que corresponden a otras instituciones no necesariamente financieras, se incluye para cada cual la entidad acreedora, el número de cuenta, la fecha de desembolso, la cantidad original, el saldo actual, el pago mensual, la fecha de actualización, el estado actual de la obligación y el vector de comportamiento.

Para poder completar la información que se destina al público, se considera un resumen de endeudamiento que incluye la sumatoria de los pagos mensuales incluidos en el reporte, la sumatoria de los montos de cada crédito y se detalla los montos no utilizados o las contingencias por ser deudor o fiador.

Con esto se tiene una clara idea de a quién se le va a dar el crédito y creo que esto mejorará sustancialmente si se da en forma eficiente, si se cuenta con la base de datos validadas o consolidadas en cuanto al otorgamiento de créditos en el Perú.

Por último, en la parte de protesto de documentos, el reporte contendrá una relación de letras y pagarés protestados en contra del sujeto, se contará con un archivo histórico con esa información y se presentará en detalle la situación actual de los protestos y adeudados, junto con un resumen del número de protestos registrados cada mes para cada uno de los 12 meses anteriores.

Un punto que consideramos importante es la existencia de lo que llamamos una "huella de consulta". Ésta identifica cada entidad que haya solicitado información sobre lo consultado durante los últimos 60 días junto con la fecha respectiva de la consulta. Esta información constituye un excelente complemento al ayudar a determinar si el consultado está solicitando crédito en otras instituciones y en cuáles.

Para terminar, reitero que lo importante es crear una cultura crediticia en el Perú de la cual todos estemos orgullosos y sobre la cual podamos establecer tasas que nos permitan hacer que el crédito sea una forma de vida.

Luis Felipe Arizmendi

Trataré de alcanzar algunas reflexiones en función de lo que viene a ser la sabiduría convencional de la banca, combinándola con lo que es la tecnología contemporánea en la administración de créditos para la banca personal.

Quisiera incidir sobre algunos términos y patrones de comportamiento bancario que se están introduciendo en el Perú. Lo primero es que el negocio de banca de personas o banca de consumo es un negocio de volumen, es un negocio de manejo estadístico de mucha presión. En segundo término, la banca personal está basada en el cliente. Es decir, lo que se hace en banca de personas es tener clientes, tiene que existir una base natural o una base adquirida de clientes a los cuales se les va a otorgar una serie de productos y servicios bancarios.

Esta manera de tener una base de clientes no es otra que aquélla sustentada en sus necesidades, y éstas a saber son cuatro: productos de tipo transaccional (por ejemplo las tarjetas de débito, las cuentas corrientes, las tarjetas de crédito); productos de tipo precaucional (generalmente cuentas de ahorro, CTS o incluso productos de seguros); productos de tipo crediticio, (productos hipotecarios hasta los préstamos en efectivo directos); y, por último, productos de inversión (entre los cuales pueden haber acciones –como los programas de participación ciudadana, fondos mutuos, fondos de inversiones, etc.). Éstas son las cuatro grandes necesidades que se sustentan básicamente en el análisis del profesor Porter.

Entonces, lo que tenemos que hacer, entendiendo esas necesidades de los clientes, es buscarlos, y para eso las centrales de riesgo son fundamentales. Es decir, los bancos podemos adquirir muchas bases de datos, pero tenemos que utilizarlas de tal manera que nos permita seleccionar a aquellos clientes que son susceptibles de crédito, por distintos factores; por ejemplo, porque están debidamente identificados desde el punto de vista demográfico ya que corresponden al segmento de la población al cual queremos llegar o porque tienen necesidad de los distintos productos crediticios o bancarios.

Por lo tanto, el primer rol que cumplen desde el punto de vista práctico para los bancos es ayudarnos en ese proceso de "limpiar" a aquellos clientes a los cuales nos queremos dirigir; sin clientes no hay banca de personas. Luego que se tiene un cierto grado de certidumbre respecto de a quiénes nos queremos dirigir, es saber qué producto les vamos a vender. No todos los productos tienen el mismo riesgo de repago una vez que han sido brindados a los clientes. Éstos tendrán ciertos hábitos de pago o preferencias de pago, dependiendo del tipo de producto.

Supongamos que un cliente tiene un préstamo hipotecario, un préstamo automotor y una tarjeta de crédito, por 40.000 dólares,12.000 dólares y 1.500 dólares, respectivamente. Les puedo garantizar que va a haber un grado muchísimo más alto de repago puntual en el crédito hipotecario que en el crédito automotor y que en la tarjeta de crédito. Hay varias razones: la primera, que el crédito hipotecario conlleva un colateral más alto que el crédito automotor y mucho más alto que la tarjeta de crédito, que generalmente no tiene asociado un colateral. La segunda, que hay toda una orientación de tipo sociológico por atender el pago de la vivienda por razones obvias y porque en el Perú probablemen-

te la presión que pueda ejercer la esposa cuando llega la llamada del banco diciendo que están atrasados dos o tres meses en la hipoteca, es mucho más fuerte que aquélla que provenga de cuando se está atrasado en el pago de la tarjeta de crédito. La tercera es que los bancos deberían iniciar el proceso de desarrollo de banca personal en ese orden, debido a que las probabilidades son mucho más altas de verificar adecuadamente a la persona, a la familia, el puesto de trabajo, etc., de aquéllos que van a solicitar un crédito hipotecario.

Por lo tanto, en el extremo, los préstamos de dinero en efectivo en banca de personas deben constituir un privilegio, un crédito bien ganado y no una puerta o una llave de entrada para expandir la base de clientes. Pero no siempre se sigue este orden y es un error que cometen muchos bancos. Ese crédito debe ser un privilegio en función de un comportamiento crediticio ejemplar. La experiencia mundial demuestra que cuando se ha aplicado en medios en los que la cultura crediticia es todavía incipiente, los programas de créditos a personas son masivos y los niveles de morosidad han sido sumamente altos. Complica esta situación la incapacidad parcial de tener una única pieza de información respecto del cliente; a esto se le suma una serie de particularidades que tiene el Perú, como, por ejemplo, ser uno de los países con mayor índice potencial de falsificación de documentos. Entonces, tenemos como punto de partida un tema bastante complejo para la extensión del crédito de consumo.

Sobre este punto haré una aclaración: estamos partiendo de un término que es empleado en Chile, y únicamente en Chile, que es referirse a la banca de consumo como aquella banca de los segmentos C y D. Y esto a veces hace que queramos aplicar el modelo chileno que es muy exitoso, pero que tiene una realidad diferente. Primero, la demografía en Chile no es igual que en el Perú, nosotros somos un país donde no más del 8 o 9% de la población toma aproximadamente el 50% del ingreso nacional, y en donde probablemente los niveles de desintegración familiar se presentan de manera más evidente en los niveles C y D. Al margen de esto, nuestro país ha tenido oleadas migratorias muy intensas, básicamente desde las zonas rurales hacia las grandes ciudades, lo que hace más complejo el identificar adecuadamente a los individuos. Por tanto, cabe recordar que una mala identificación es el inicio de una mala deuda, una relación poco benéfica.

Además, no olvidemos que Chile ha tenido un proceso de expansión económica muy sostenido y estable en los últimos 12 años, con una tasa de crecimiento promedio de un 8% del PBI, una baja tasa de crecimiento demográfico desde la década del cincuenta y una tasa de desempleo muy baja, con una rotación bastante moderada de los individuos en sus puestos de trabajo. Esto contrasta con el Perú, en donde el tiempo en el puesto de trabajo y la empresa es bastante escaso. A esto se suma que el modelo económico chileno tenía un sistema de indexación de sueldos en la mayoría de las grandes empresas basados en la modalidad de la UF (unidad de fomento), con lo cual se tenía el mejor de los mundos para la banca de consumo. Tenían estabilidad jurídica, estabilidad legal, un régimen bien montado en cuanto a los conceptos políticos y sociales que lo rodeaban, crecimiento de los sueldos y salarios, similares o incluso mayores que el crecimiento del PBI. Además, un mercado de capitales local y en general un mercado financiero bastante dinámico que permitió ir bajando las tasas de interés en forma ace-

lerada, por lo cual se daba realmente una suerte de cuási paraíso para la banca de consumo, entendiéndola como destinada a los segmentos C y D. Ésa no es nuestra realidad, entonces, creo que tener esta percepción es uno de los errores y, por lo tanto, hay que llamar a la reflexión rápidamente a los bancos dedicados a esta actividad, cuando se pretende copiar un modelo que tiene una serie de aspectos de orden macroeconómico y demográficos de calidad muy superior a los de la realidad peruana. Hay que aclarar también –lo anoto porque lo he escuchado en algunas discusiones con banqueros– que aquí se piensa que no es importante puesto que se pueden cobrar tasas de interés de entre 60% y 100%, y entonces aplicando un modelo rentabilidad-riesgo, podemos compensar estas pérdidas en las cuales podemos incurrir al colocar dinero en los segmentos C y en parte del D o posiblemente algo del B2, y al final todos ganamos. El modelo de rentabilidad que pone en conjunto el retorno contra el riesgo, es un modelo ex ante, no es un modelo ex post, es decir, no garantiza que una vez hecha la colocación el retorno de esa colocación esté necesariamente basada en una previsión de la pérdida contra una rentabilidad esperada. No es necesariamente así. Que sea así supondría estabilidad a largo plazo en las condiciones macroeconómicas y que no haya cambios estructurales y poblacionales importantes. Lamentablemente en el Perú esto no ha sucedido. Además, si este modelo retorno-riesgo se cumpliese exactamente después de iniciar una colocación, sería altamente predecible la mora y, por lo tanto, el negocio bancario se esfumaría rápidamente en términos de las tasas más altas. Es decir, serían fácilmente identificables por parte de los bancos los segmentos o los nichos de población que tienen una actitud hacia un pago muy firme, y entonces las tasas de interés empezarían a descender rápidamente en ese segmento, quedándose prácticamente en el vacío aquéllos que tienen una tendencia incierta al repago. Los bancos podrían limpiar las buenas carteras rápidamente si fuera fácil de identificar.

También quisiera señalar que a eso se suma la racionalidad del crédito de consumo; la tasa de interés no es el único factor que determina la propensión de una persona a tomar un crédito de consumo. Hay que recordar que el microfundamento del crédito personal es básicamente la preferencia de consumo en el tiempo. Es decir, es la manera antelada de consumir hoy lo que eventualmente podría insumirse sobre la base del ahorro. Éste es el microfundamento y, por lo tanto, esa tasa de interés no contiene únicamente el costo del dinero, sino también el costo de anticipar el consumo hoy. Imaginemos un caso muy simple: Un televisor cuyo precio es de 200 o 250 dólares se vende a plazos a un cliente del segmento A en cuotas de entre 25 y 30 dólares, y a uno del segmento B en cuotas de 35 a 40 dólares; esto establece una diferencia de 10 dólares e impacta enormemente en la tasa de interés. Realizando los cálculos podremos estar pasando de una tasa de 18% a 19% aproximadamente, a otra de más del 50%. Pero para esa persona esos 10 dólares adicionales, suponiendo que uno sea del segmento A y otro del segmento B, representa, *grosso modo*, 33 centavos de dólar por día. Esta cantidad entre el número de horas que se puede utilizar el televisor y el número de personas de la familia que pueden verlo (calculando una familia de 4 personas) durante 10 horas, disminuye enormemente la preferencia temporal en términos del costo de la tasa de interés por uso diario del televisor, es decir, ésta va a ser muy pequeña. Si ustedes le pregun-

tasen a esa familia si están dispuestos a hacer el esfuerzo de no ver su programa de televisión durante un año o tener el aparato en casa para usarlo en el momento que deseen, probablemente contra el costo alternativo del dinero, ellos estarían dispuestos a pagar esa mayor tasa de interés. Por lo tanto, la tasa en sí misma, no debe reflejar un concepto de usura o de agio. El verdadero problema de la banca de consumo con estos segmentos C y D surge cuando hay sobreendeudamiento.

Aquí retomo, entonces, el tema de las centrales de riesgo. Uno puede ver que, al inicio, la selección de los clientes es importante una vez que uno decide acometer con colocaciones agresivas en distintos segmentos. El sobreendeudamiento es sumamente nocivo. La razón es muy simple. Estas personas a lo largo de su vida, y esto es, de alguna manera, la racionalidad de los bancos, van a ir teniendo ingresos superiores, y éstos pueden tener un ritmo de crecimiento X, digamos entre 10% y 30%, en el cual los ingresos dejan de crecer y se estabilizan, dependiendo de las capacidades intelectuales, profesionales y la relativa abundancia o escasez de mano de obra en ese empleo. ¿Qué sucede cuando la familia llega al límite de endeudamiento y la tasa de interés a la cual crece su deuda supera largamente la posibilidad de mejora de los ingresos económicos a largo plazo? Lo que vamos a tener al cabo de dos o cuatro años es un problema de imposibilidad de atender esa deuda. No se olviden que el disfrute del bien es bastante rápido. Luego hay una pérdida del encanto. Y queda esta deuda que empieza a fastidiar constantemente el presupuesto familiar. El problema va a existir si los bancos simplemente empiezan a disputarse este segmento sin haber hecho una medición exacta de cuántos son y qué potencial de repago tienen, y empiezan a surgir ofertas de crédito que son tomadas para poder ir pagando de un banco a otro banco. Suponiendo que estamos sobreendeudando a estas personas, y que la tasa de interés va a crecer más rápidamente que la capacidad de generación de ingreso de estas familias, vamos a generar un problema sumamente serio. Y que, además, no sólo involucra el capital de los accionistas de los bancos sino que, en el caso de la banca de consumo, es más complejo ante una eventual crisis, porque éstas tiene su base fundamentada en certificados de depósitos y de bonos colocados a través de las AFP, Fondos Mutuos y en las tesorerías de los bancos.

Siguiendo con las centrales de riesgo, se debe acelerar el proceso de consolidación de la información, y los bancos tienen que ser más serios. Éstos deben autoimponerse cierto límite en el crecimiento de su cartera en ese segmento. Es más, me atrevería a sugerir a la SBS iniciar algún tipo de acción en este sentido, para evitar continuar con un endeudamiento que podría ser peligroso.

Algo que sí puedo afirmar es que hay un aumento de la morosidad y normalmente los incrementos de estos índices en toda la banca se deben a que hay problemas de sobreendeudamiento. Si es que no hay problemas de orden macroeconómico, como es nuestro caso en el Perú, entonces, este gradual sobreendeudamiento está haciendo que la gente de este segmento deje de pagar a algunos bancos para pagar a otros. Como banquero lo que haría es bajar la tasa hasta donde pueda resistir, me "robo" la mejor cartera que pueda haber en banca de consumo y empiezo a castigar contra esa mejoría en mi cartera de corto plazo a la cartera no tan sana, y simplemente trato de "cerrarme", es decir, no seguir prestando a los segmentos a los que consi-

dero inconvenientes. Obviamente los otros bancos pueden seguir bajando sus tasas y seguir tratando de intensificar sus colocaciones nuevamente en aquellas personas que tengan una mejor calidad crediticia, e ir abandonando (cobrando judicialmente) a aquéllos que empiezan a tener problemas.

Para apreciar cómo es que hay algunos factores sobre los cuales las centrales de riesgo todavía no tienen manejo, veamos como ejemplo el caso de Puerto Rico. Estuve hace poco ahí y los distintos bancos de consumo tenían una cartera lo suficientemente limpia. Sin embargo, había un factor que tenía una incidencia notable en la morosidad de la banca de personas en Puerto Rico; es el relacionado con los problemas legales en el seno de las familias. Como en Puerto Rico compran todo al crédito, cuando una pareja entra en juicio de divorcio, el problema adicional es quién va a pagar qué. Al inicio del proceso ninguno quiere pagar nada. El *scoring*, como método estadístico, es recomendable en el caso de banca de personas. Sé que las distintas empresas dedicadas al riesgo están haciendo algo al respecto. Se trata de una serie de combinaciones que trabajan con proyecciones: la edad probable en que puede ocurrir el divorcio, el perfil sociológico, las profesiones y la cantidad de horas que trabajan. Para casos como el de Puerto Rico el factor demográfico y el sociológico son sumamente importantes.

Regresando a Perú, y para finalizar, siempre he entendido que nadie puede crear banca de personas sin el apoyo de las centrales de riesgo, sin una buena información adicional y sin un eficiente departamento de cobranzas. Y para que la cobranza funcione, no tiene que hacerse después de 90 días, con la presencia de policía o juez. Ésta tiene que ser preventiva, es decir, una actitud permanente de recordarle al cliente que tiene una obligación con el banco y que por su bien y, además, el bien de su futuro desarrollo dentro de la comunidad crediticia, le es conveniente pagar de manera puntual. Los peruanos, y creo que esto nos ocurre a todos, podemos incurrir en algo que llamo la "mora benigna", que es aquélla del olvido. He detectado que en banca de personas muchas veces los bancos no logran contactarse o enviar a sus clientes puntual y correctamente los estados de cuenta, las notificaciones de cobranza o los recordatorios de cobranza. Ésta es una actitud muy peruana: si el banco no te llama o no te manda la nota de cobranza, no pagas, como si el banco se hubiera olvidado. En este aspecto le queda por hacer un esfuerzo grande a los bancos, con las centrales de riesgo, en términos de detección de algunos otros temas como los cambios de domicilio, centro de trabajo o número de teléfono. Puede parecer trivial, pero hay que considerarlo para que un crédito no entre en pérdida o para que no se presenten moras recurrentes. Esto no es sino parte de la manera de ser peruanos y así hay que entenderlo cuando se hace banca de personas. El peruano todavía no es la persona que cuando le toca pagar el primer día de cada mes está a las 9:15 de la mañana en la puerta del banco con su dinero en la mano para pagar. No es así. Entonces, creo que tenemos un camino por recorrer juntos, los bancos y las centrales de riesgo, para poder hacer una cosa muy simple: que la actividad crediticia de la banca para personas sea una actividad rentable y con posibilidades de atender y servir las necesidades de sus clientes.

Expositores

Luis Felipe Arizmendi. PhD en economía por la Fordham University, Nueva York, y economista por la Universidad de Lima. Vicepresidente de Fondos Mutuos y Banca de Consumo del Citibank.

Oscar Ballón Vargas. Ingeniero civil por la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios en ESAN y entrenamiento en servicio del Banco Interamericano de Desarrollo, Washington. Actualmente es gerente general de la central de riesgos Certicom S.A. Fue asesor del Ministerio de Economía y Finanzas en 1990.

Eugenio Bertini Vinci. Economista por la Universidad Santa María, con posgrado en la Universidad Católica de Chile. Es gerente general del Banco de Lima-Sudameris, miembro del Comité Consultivo del Programa de Maestría en Banca de la Universidad de Lima, ex gerente general de Banco del Sur del Perú.

Juan Best Morla. Ingeniero civil por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Máster en administración por ESAN. Jefe de proyectos-finanzas corporativas del Banco de Crédito y gerente general de Infocorp S.A.

Jorge Chávez Álvarez. Bachiller en economía por la Universidad de Lima, máster en política económica y planeamiento por el Instituto de Estudios Sociales de La Haya. Ex presidente ejecutivo del Banco Central de Reserva del Perú. Gobernador del Perú ante el FMI y el BID. Actualmente es presidente ejecutivo del Grupo Maximixe.

Javier Fornari. Bachiller en ingeniería electrónica por la Universidad Nacional de Ingeniería, máster en administración de empresas por ESAN. Ex gerente central de Administración, Planeamiento y Control de Popular y Porvenir. Actualmente es gerente general de Riesgo S.A.

Socorro Heysen Zegarra. Bachiller en economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú, máster en economía por la Universidad de California, Los Angeles. Laboró en el Departamento de Desarrollo y Evaluación de Políticas del FMI. Actualmente es superintendente adjunta de Banca en la SBS.

Juan José Marthans León. Economista egresado de la Universidad de Lima, con estudios de posgrado en la especialidad de economía y política financiera en la Universidad de Colorado (mención *summa cum laude*). Consul-

tor y asesor del BID y el Banco Mundial. Se ha desenvuelto en las áreas de créditos y estudios de mercados en la Corporación de Fomento y Desarrollo (Cofide) y actualmente es director del Departamento Académico de Economía de la Universidad de Lima. Ha editado la *Inflación, dolarización y crisis productiva en el Perú* y *La banca en los programas de estabilización: Tres años de política financiera en el Perú.*

Manuel Montoya Larios. Administrador de empresas por la Universidad de Pennsylvania y por la Universidad de Lima. Es director ejecutivo de Acción Comunitaria del Perú.

Eduardo Morales Ortiz. Economista por la Universidad de Lima, máster en administración con mención en administración de instituciones financieras de desarrollo por ESAN. Laboró como gerente de negocios y gerente central del Banco Interbank. Es profesor del área de Finanzas de la Facultad de Economía de la Universidad de Lima y gerente de Banca de Empresas del Banco Interbank (red oficina de provincias).

José Nicolini Lorenzoni. Economista por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con cursos de especialización en administración de empresas en ESAN. Fue delegado de la Federación Iberoamericana de Asociaciones Financieras (Fibafin) en Brasil. Es presidente de Banex y presidente de la Asociación de Bancos.

Juan Carlos Protasi. Graduado en la Facultad de Economía y Administración de Negocios de Uruguay. PhD y candidato al Programa de Posgrado en Economía de la Universidad de Uruguay y del Departamento de Economía de la Universidad de Columbia, Nueva York. Fue presidente del Banco Central de Uruguay. Fue también director del Organismo Estatal de Estadística de Uruguay y director del Instituto Estadístico de la Universidad de Uruguay. Es economista del International Management and Communications Corporation (IMCC). Es profesor de Teoría Macroeconómica y Econometría del Instituto Económico de Montevideo y editor del Reporte Económico Mensual de Uruguay.

Silvio Rivera Rodríguez. Egresado de la Pontificia Universidad Católica del Perú en las ramas de Contabilidad y Economía. Estudios de Especialización en Banca y Finanzas en la Northern Illinois University (Chicago) y en ESAN. Ocupó el cargo de subgerente contador general del Banco Wiese y actualmente es gerente de la División de Control Crediticio del mismo banco.

Manuel Vásquez Perales. Bachiller en Economía por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y máster en economía por la Universidad de Vanderbilt, Estados Unidos. Fue presidente del Directorio de Cofide y Superintendente de Banca y Seguros del Perú. Es consultor de diversas empresas tanto nacionales como extranjeras.

Robert Vogel. Economista por el Amherst College, Massachusetts, y PhD en economía por la Universiad de Standford. Ha sido economista financiero del Banco Mundial, director del Instituto Económico del Banco Mundial y del Programa Financiero, profesor de Economía de la Agricultura de la Universidad del Estado de Ohio. Actualmente es director ejecutivo del Grupo International Management and Communications Corporation (IMCC), empresa de consultoría

dirigida a mercados financieros de Estados Unidos. Es, además, coautor de *Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs.* Recientemente ha culminado el libro *Regulación y Supervisión de Micro-Prestamist.*

UNIVERSIDAD DE LIMA
BIBLIOTECA
332.1
U61M
90580
La/Tr. 16098

Este libro se terminó de imprimir en julio de 1998
en el Departamento de Impresiones
de la Universidad de Lima

Hoy en día la dinámica del mercado financiero requiere de acciones que contribuyan a cubrir la creciente demanda de fondos de parte de microunidades productivas, que no han encontrado en años pasados adecuados mecanismos de financiamiento.

A su vez, este mismo proceso necesita, entre otros factores, mejorar los canales de información, así como una correcta administración de los riesgos inherentes al crédito que, no obstante haber alcanzado importantes avances, encontrará nuevos retos en su camino.

La Universidad de Lima, con la intención de contribuir a perfeccionar los sistemas vigentes, organizó el II Encuentro Anual de Banca que tuvo como tema central las microfinanzas y la gestión de centrales de riesgo.

Este volumen reúne las experiencias de especialistas de organismos nacionales e internacionales que trataron temas vinculados con el sistema bancario, la apertura de capitales, la regulación en un contexto de competencia, su relación con la microempresa, las alternativas para el desarrollo de los microcréditos, la evaluación del riesgo crediticio, los canales de información y el riesgo en la banca comercial, y el impacto de las centrales de riesgo en la gestión bancaria.

U. DE LIMA - BIBLIOTECA
090580

UNIVERSIDAD DE • LIMA
FONDO DE DESARROLLO EDITORIAL
FACULTAD DE ECONOMÍA

9 "789972"450631"

ISBN 9972-45-063-5