Una banca más eficiente cambiaría la fortuna de los países en desarrollo

Sacar dinero de un cajero, firmar un crédito o pagar con tarjeta son servicios habituales para la mayoría de ciudadanos del mundo desarrollado. Sin embargo, en los países menos ricos, son privilegios al alcance de una minoría.

1 de marzo de 2007

En los países en vías de desarrollo el problema no es sólo que los mercados de crédito sean pequeños, sino que el nivel de penetración de los servicios financieros es incluso inferior a lo que cabría suponer dado su desarrollo económico. Un ejemplo: en los países OCDE, el crédito al sector privado representa el 84% del PIB. En el África subsahariana, el 21%.

El profesor del IESE Javier Santomá y el investigador Francesc Prior llevan tiempo analizando las deficiencias de los sistemas bancarios en estos países, que obligan a la población a recurrir a servicios financieros informales, más costosos e ineficientes, y que impiden alcanzar niveles de desarrollo económico más elevados. Y es que, en general, los bancos de los países en desarrollo se han dedicado a servir a las capas más altas, dejando fuera de juego el resto de la población. Para poner fin a esta situación, los autores de un "Modelo de distribución de servicios microfinancieros para los segmentos de bajos ingresos en los países en desarrollo" recomiendan ofrecer servicios adaptados al perfil de demanda de los colectivos con menos recursos, implantar medios de pago electrónicos y exprimir el gran potencial de las remesas.

Los medios de pago electrónicos, la base

Los productos de banca electrónica permiten mejorar las ratios de eficiencia de las entidades financieras que los utilizan. Se estima que los pagos electrónicos permiten ahorrar costes por valor de un 1% del PIB: una transacción pagada con tarjeta es hasta nueve veces más barata que una transacción pagada en efectivo. Este ahorro de costes y por tanto mejora en la ratio de eficiencia de las entidades les permite prestar servicios financieros a menores precios a los segmentos menos favorecidos de la sociedad.

©IESE Business School

Los países en desarrollo necesitan estos ahorros para mejorar la pobre eficiencia de sus servicios financieros. Solo así podrán atender a los clientes menos rentables, en este caso, la mayoría de la población. También necesitan redes de intermediación de bajo coste para ahondar en el recorte de gastos operativos. Uno de los problemas más graves detectados en los países en desarrollo es la capilaridad de las redes: la densidad es bajísima porque los altos costes operativos no permiten abrir un número razonable de oficinas. Prior y Santomá abogan por dos vías: vender productos baratos, más atractivos para la mayoría, y a la vez impulsar redes más baratas. Estas redes tienen un nombre: redes de medios de pago electrónicos. Los estudios certifican la relación positiva entre la penetración de los medios de pago electrónicos y la profundización financiera (número de depósitos, etc).

Finalmente, las entidades financieras de los países en desarrollo no utilizan metodologías adaptadas de análisis de riesgo. Para estudiar el riesgo potencial de un crédito, por ejemplo, suelen centrarse en los ingresos formales del cliente, es decir, la nómina. Este baremo es poco relevante en países donde la economía sumergida cuenta tanto o más que la normal.

Según los autores, las entidades deberían empezar a trabajar con las llamadas variables sociodemográficas: edad, estatus social, pago de servicios como la luz o el teléfono... Adicionalmente también se sugiere el uso de las centrales de crédito para evitar el sobreendeudamiento, y especialmente el conocimiento personal y visita al cliente para validar la información proveída. Las entidades financieras de los países en desarrollo deberían implantar estos cambios para que se conceda más crédito y con una tasa de morosidad inferior.

Aprovechar las remesas

Cada año los inmigrantes envían miles de millones a sus países de origen. Estas transferencias son un elemento esencial para los bolsillos de las clases desfavorecidas, llegando incluso a representar el 30% de la renta de estos ciudadanos. Prior y Santomá creen que todo este flujo de dinero está desaprovechado: no se explotan las sinergias entre el negocio del envío de dinero y el bancario.

De entrada, apuntan los autores, una empresa que operase en ambos sectores ahorraría muchos costes de infraestructura. Por ejemplo, si un banco implanta medios de pago electrónicos utiliza una infraestructura tecnológica similar a la que necesitaría para operar con remesas. Y esta infraestructura representa un 30% del coste operativo del negocio. El mismo razonamiento sirve para la banca por teléfono e Internet.

La red de distribución puede representar otra sinergia. Las redes de los bancos y de los operadores de remesas son perfectamente complementarias: mientras los primeros se basan en agencias propias, los segundos optan por agentes no financieros situados justamente donde no llegan las entidades bancarias.

©IESE Business School

Pero seguramente la ventaja más clara y quizá más inmediata es la que se ganaría si las remesas fuesen a parar a cuentas corrientes en lugar de cobrarse en efectivo. Hoy por hoy los países en desarrollo no ofrecen intereses en estas cuentas, por tanto el banco ganaría automáticamente la diferencia entre el coste del depósito y la tasa real de inversión en deuda pública. Es lo que los autores denominan la sinergia de ingreso. Las entidades también pueden conseguir sinergias financieras. Se derivan del margen de todos los créditos que podrían concederse con el respaldo de las remesas. Unos créditos que además gozarían de un riesgo bajo, ya que el banco tendría la información sobre el flujo de remesas asociado a cada cuenta.

Todas estas soluciones propuestas por Prior y Santomá requieren de estructuras tecnológicas y organizativas importantes. Alguno dirá que eso, automáticamente, deja fuera de juego a todas las entidades pequeñas. No es cierto. Sólo hay que unirlas en una red donde compartan plataformas tecnológicas, bases de datos e infraestructura para el análisis de riesgos. Estos servicios los tendría que dar una unidad independiente para que cada banco pueda hacer sus propias cuentas. Además, las entidades deberían poder elegir entre usar ese nodo central o un proveedor externo. Todo sea para potenciar la competitividad del sistema, el auténtico talón de Aquiles de la banca de los países en desarrollo. Esa falta de eficiencia es la que les hace centrarse exclusivamente en los escasos clientes de valor a los que tienen acceso. La que los lleva a marginar el grueso de la población y la que, en definitiva, les aleja de su rol de catalizadores del crecimiento económico.

©IESE Business School