EE.UU. no es país para pobres

El sistema bancario de Estados Unidos está hecho para aquellos que se lo pueden permitir. Uno de los países más ricos del mundo excluye a más de ocho millones de familias del sistema financiero.

1 de febrero de 2008

Siete millones de estadounidenses están registrados en una lista negra ("Check System") por problemas con cheques sin fondos o descubiertos en su cuenta bancaria. Y hasta 8 millones de familias no tendrán ese dudoso honor, porque directamente no tienen acceso a los servicios financieros más básicos: cuentas corrientes, medios de pago y créditos. El investigador Francesc Prior y el profesor Javier Santomá lo explican en "La estructura de los sistemas de pagos al por menor y la bancarización en Estados Unidos". El sistema financiero del país más rico del mundo está pensado sólo para quién se lo pueda pagar. Las opciones son caras, los cajeros automáticos se alejan de las zonas desfavorecidas y los operadores alternativos llenan ese hueco a cambio de comisiones abusivas.

"Reservado el derecho de admisión"

La banca tradicional no está al alcance de quien gane menos de 25.000 dólares al año. Una simple cuenta corriente exige tener un balance mínimo demasiado alto para evitar un alto coste de mantenimiento. Los sueldos se pagan mediante cheques que se cobran con uno o dos días de demora. El tiempo justo para que quien no llegue a final de mes tenga que recurrir a un mini-crédito que le avance su nómina. En estos casos las comisiones son tan altas que cobrar 300 dólares con dos semanas de antelación puede costar 54 dólares. Midiendo al equivalente anual (TAE), estamos hablando de una tasa de interés del 470%.

El sistema del cheque es, por tanto, una de las fuentes del problema. Es la forma de pago al por menor más utilizada en EEUU, capturando el 45% de este tipo de transacciones. Detrás se sitúan las tarjetas de crédito (23%) y las tarjetas de débito sin autorización en tiempo real (13%). La conclusión es clara: el sistema financiero se caracteriza por autorizar la mayoría de sus operaciones en base a parámetros de respaldo. Es decir, en la mayoría de pagos no se comprueba al instante (en tiempo real) si el consumidor podrá hacer frente a ellos. Esto genera riesgos operativos (aquí está el porqué de los saldos mínimos) y la necesidad de un

©IESE Business School

sector auxiliar que facilite el cobro de los cheques fuera de la oficina tradicional. La banca es ineficiente y el consumidor paga los platos rotos en forma de comisiones.

Prior y Santomá creen que el desarrollo de sistemas de pago electrónicos sería el principio de la solución. La experiencia europea demuestra que su implantación es costosa pero que vale la pena: entre los años 1992 y 2000, el mayor uso de pagos electrónicos (41%) contribuyó a reducir los costes operativos de los bancos en un 20%. Algunos estudios estiman que el cheque es hasta tres veces más caro para la entidad que el pago electrónico. Y ese ahorro de costes es necesario para diseñar una oferta más asequible para la gente que no llega a fin de mes. Además, un tercio de los cheques, a menudo nóminas, se cobran en la misma entidad que los emitió. ¿No sería más lógico ingresar el dinero directamente en una cuenta?

La escasa implantación del pago electrónico también se nota mucho en la gestión de las facturas. Por un lado, muchas personas sin cuenta corriente siguen mandando cheques por correo para pagar la luz, el teléfono... Un medio de pago electrónico eliminaría el riesgo de pérdidas, de retrasos o de olvidos, además del coste del envío. Además, les permitiría desarrollar un historial de crédito. Pero las fórmulas cómo la domiciliación de recibos todavía tiene que vencer la desconfianza del ciudadano, incluso el bancarizado. Se estima que los consumidores del país se ahorrarían 1.000 millones de dólares al año con los sistemas de pago directo, pero a menudo prefieren seguir con el cheque porque les da mayor sensación de control. El proceso es engorroso y completamente manual. Pero, a cambio, nada sucede a sus espaldas.

Los cajeros tampoco ayudan

Las estadísticas globales dicen que Estados Unidos cuenta con una buena red de cajeros automáticos. La densidad es elevada, más alta que la media de los países desarrollados. Prior y Santomá creen que los cajeros podrían contribuir a la bancarización de los estadounidenses. Pero son demasiado caros y ofrecen pocas funciones.

En Europa, la expansión de la red se apoyó en la rebaja de costes para las entidades financieras, más evidente conforme aumentaba el número de cajeros por oficina bancaria. Al otro lado del Atlántico, se optó por un modelo de terminales no bancarios que cobran comisiones elevadas. Se colocan preferiblemente en zonas de mucha afluencia; a poder ser, de gente que no tenga problemas para llegar a fin de mes. Además de caros, tampoco ofrecen suficientes funciones. En un país dominado por el cheque, la mayoría de cajeros no permiten cobrarlos eficazmente o, por ejemplo, realizar un depósito inmediato en cuenta.

Una solución podría ser el desarrollo de una red de cajeros corresponsales que siga el ejemplo de algunos países latinoamericanos como Brasil, Perú o Colombia. Allí se utilizan los terminales punto de venta con autorización en tiempo real para transacciones financieras,

©IESE Business School

depósitos e incluso crédito. Las ventajas en coste, densidad y funcionalidad representarían un paso de gigante para Estados Unidos: sus menores costes de operación permiten incluso no cobrar comisiones por retirar efectivo, algo impensable para los cajeros automáticos del país. Además, casi todos los comercios tienen un punto de venta, con lo que de golpe resolvería el problema de la capilaridad. Toda la población tendría acceso al sistema.

Los medios de pago electrónico en tiempo real son más prácticos, rápidos y seguros que el cheque. Todos saldrían ganando. Una empresa ganaría en eficiencia si pagase los sueldos de sus empleados con un depósito en cuenta. Los ciudadanos se ahorrarían la lentitud y los riesgos del cheque, que puede generar descubiertos. La lista de ejemplos sería interminable, pero a día de hoy, los medios de pago electrónicos son minoritarios porque la implantación masiva sería costosa. Es un problema de inercias. Los comercios no invertirán en la infraestructura necesaria a menos que muchos consumidores lo usen. Y éstos últimos no escogerán el pago electrónico en tiempo real si no es aceptado por muchos comercios.

Las entidades emisoras, las suministradores del sistema, tampoco tienen un interés excesivo en implantarlo. La inversión sería rentable pero no tanto para ellas, sino para la sociedad en general. Es lo que los autores denominan "externalidades sociales positivas". Además, el sistema actual ya les ha costado mucho dinero. Los autores sólo ven una salida: la intervención pública.

La Reserva Federal apoyó el desarrollo del actual sistema, basado en el cheque, a principios del siglo XX. Ahora le toca a la administración estadounidense subvencionar la implantación masiva del pago electrónico en tiempo real. Eso abriría la puerta al desarrollo de una oferta atractiva para los estadounidenses de ingresos más modestos, a la bancarización de todo un segmento de población. De ello se derivan una serie de externalidades sociales positivas que bien valen la pena. Más nivel de vida es más consumo y más ahorro. Tal como están las cosas, con el país en plena crisis financiera, ni el sector bancario ni en general la economía de EEUU pueden permitirse el lujo de rechazarlo.

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School