



Universidad de Navarra

ESTUDIO nº 45
Septiembre, 2007

ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN LOS PAISES ANDINOS

Revisión comparada de prestación de servicios microfinancieros
en Ecuador, Colombia y Perú

Francesc Prior

Javier Santomá

IESE Business School – Universidad de Navarra

Avda. Pearson, 21 – 08034 Barcelona, España. Tel.: (+34) 93 253 42 00 Fax: (+34) 93 253 43 43

Camino del Cerro del Águila, 3 (Ctra. de Castilla, km 5,180) – 28023 Madrid, España. Tel.: (+34) 91 357 08 09 Fax: (+34) 91 357 29 13

Copyright © 2007 IESE Business School.

ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN LOS PAISES ANDINOS

Revisión comparada de prestación de servicios microfinancieros en Ecuador, Colombia y Perú

Francesc Prior¹
Javier Santomá²

Resumen

Este estudio analiza cómo resolver la falta de acceso a los servicios financieros que padece la mayoría de la población de dichos países, un factor que sin duda impide el desarrollo económico de la región.

El nivel de penetración financiera en Latinoamérica y el Caribe es bajo comparado con el de los países desarrollados, e incluso con el de otras áreas del mundo en vías de desarrollo. En Latinoamérica y el Caribe, el crédito al sector privado representó en promedio el 28% del PIB entre 1990 y 1999, mientras que en los países de Asia y el Pacífico fue del 72%, y en los países de Oriente Medio y el norte de Africa fue del 43%.

El análisis detallado de Ecuador, Colombia y Perú muestra además que un 66% de la población mayor de 18 años en el caso ecuatoriano, un 55% en el colombiano y un 65% en el peruano, carecen de acceso a servicios financieros básicos. Estas cifras contrastan con las de países desarrollados como España o Estados Unidos, donde sólo un 2% y un 10%, respectivamente, de la población no tiene acceso a dichos servicios.

Los indicadores macroeconómicos de profundización financiera muestran conclusiones similares. El porcentaje de crédito al sector privado respecto al producto interior bruto de Colombia, Ecuador y Perú en el año 2003 era del 23,4%, 19,9% y 20,8%, respectivamente, porcentajes muy inferiores a la media de los países desarrollados (158,3%), aunque estaban en el promedio de Latinoamérica.

Con objeto de resolver esta falta de oferta que explica la baja “bancarización” en los países andinos, ciertas entidades financieras en Colombia, Ecuador y Perú se han esforzado últimamente en desarrollar la oferta de servicios microfinancieros. Esta actividad está liderada por dos tipos de entidades: los bancos especializados en microfinanzas y las entidades bancarias líderes de cada país.

Palabras clave: microfinanzas, banca electrónica, sistema financiero, Latinoamérica, Ecuador, Colombia, Perú.

¹ Investigador Asociado, IESE

² Profesor, Dirección Financiera, IESE

Bancos especializados en microfinanzas

Los bancos especializados en microfinanzas, gracias al desarrollo de productos específicamente diseñados (Banco Caja Social Colmena en Colombia), a la eficiencia de los medios de pago electrónicos (Mibanco en Perú) y a mejores prácticas en el análisis y seguimiento del riesgo crediticio (Banco Solidario en Ecuador), han conseguido desarrollar modelos de negocios sostenibles y rentables que sirven a los segmentos no atendidos por la banca tradicional.

Sin embargo, estas entidades afrontan retos importantes para la expansión de su oferta al resto de la población no “bancarizada”. Por su pequeño tamaño, carecen de las infraestructuras para aplicar las mejores prácticas bancarias en productos, riesgos, canales alternativos y optimización del impacto de remesas. De ello se encarga la entidad bancaria líder de cada país.

Entidades bancarias líderes

En efecto, las entidades bancarias líderes de Colombia, Ecuador y Perú han decidido aplicar estrategias denominadas de “*downscaling*” para desarrollar modelos alternativos de distribución de servicios financieros de bajo coste utilizando las nuevas tecnologías y optimizando las infraestructuras que ya poseen. En este sentido destacan las experiencias de Banco del Pichincha-Credifé (Ecuador), Bancolombia (Colombia) y Banco de Crédito (Perú). Los dos primeros destacan por su capacidad de crear modelos alternativos de distribución de servicios financieros. Banco Pichincha-Credifé, por apalancarse en la red de distribución existente de agencias bancarias propias, y Bancolombia desarrollando canales de distribución alternativos, han conseguido desarrollar modelos de negocio eficientes que, por su escala, podrían “bancarizar” a una gran parte de la población de dichos países. Banco de Crédito, por su parte, destaca por su liderazgo tecnológico gracias a la utilización de medios electrónicos para la distribución de microcréditos.

Las mejores experiencias internacionales en países con sistemas financieros inclusivos, como serían los de España, Alemania, Canadá o Francia, muestran que las políticas públicas que promueven la escala necesaria de entidades especializadas en microfinanzas son necesarias para la “bancarización” masiva de la población. Así, la iniciativa gubernamental colombiana “Banca de las oportunidades” ha intentado aplicar estas mejores prácticas internacionales mediante la creación de una sociedad técnica de servicios financieros que preste servicios a las entidades cooperativas, financieras o bancarias que, por su escala, no tienen acceso individualmente a las mejores tecnologías. Esta política colombiana de promoción de oferta, que sigue la experiencia iniciada por Bansefi en México, no ha sido replicada ni en Ecuador ni en Perú, países que a pesar de tener un contexto regulatorio más adecuado para el desarrollo de las microfinanzas, no disponen de una política pública de promoción de economías de escala que pueda resolver los problemas de oferta.

Asimismo, y dado que las remesas de inmigrantes en los países andinos tienen un impacto económico creciente –especialmente en las economías de los hogares con bajos ingresos–, un modelo de distribución de servicios a bajo coste que pretenda resolver el problema de la oferta debería incluir también mecanismos que permitan la optimización del impacto de dichas remesas.

ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN LOS PAISES ANDINOS

Revisión comparada de prestación de servicios microfinancieros en Ecuador, Colombia y Perú

Introducción

El objetivo de este documento de investigación es analizar cómo en Colombia, Ecuador y Perú (países andinos) las entidades financieras privadas o públicas intentan resolver el problema de la falta de acceso a los servicios financieros básicos que padecen. Este documento asume cómo este problema se debe fundamentalmente a una oferta inadecuada de servicios microfinancieros y no a falta de demanda. En efecto, la oferta de servicios microfinancieros a los segmentos de bajos ingresos es demasiado costosa, no se distribuye con redes comerciales suficientemente capilares, no utiliza mecanismos de análisis de riesgos apropiados y se regula por sistemas normativos inapropiados.

Como resultado, tenemos una demanda insatisfecha de servicios financieros compuesta de segmentos de población de bajos ingresos, lo que implica que dicha población tenga que recurrir a servicios informales mucho más costosos e ineficientes, que les impiden acceder a niveles de desarrollo económico más elevados. La solución será, por tanto, el desarrollo de una oferta de servicios financieros destinada a los segmentos de menores ingresos que resuelva los problemas detectados.

La revisión de los modelos de oferta de los tres países andinos analizados toma como marco de referencia el modelo de negocio del sector de banca electrónica. Aunque este sector se dirigió originalmente a los segmentos de altos ingresos, especialmente al segmento de ejecutivos que viajaban extensamente, recientemente ha desarrollado productos que podrían ser la base de un modelo de negocio más eficiente para prestar servicios financieros a los segmentos de bajos ingresos no sólo en Colombia, Ecuador y Perú, y en Latinoamérica en general, sino en amplias partes del mundo en desarrollo y desarrollado.

El modelo de negocio de banca electrónica plantea soluciones a los problemas concretos que explican la baja bancarización, tales como la capilaridad de las redes de distribución, el coste de los productos financieros, las metodologías de análisis de riesgo, los instrumentos de segmentación comercial y la necesidad de alcanzar economías de escala. Estos elementos serán la base para analizar los modelos de negocio utilizados por las entidades líderes en microfinanzas en Colombia, Ecuador y Perú.

Estos elementos se verán complementados con otros dos adicionales que acabarán de componer el referente teórico que este documento de investigación utilizará para analizar la prestación de

servicios microfinancieros en estos tres países andinos. El primero de estos dos elementos adicionales será la optimización del impacto de las remesas. Este documento revisará la estrategia de las entidades analizadas para captar y bancarizar los flujos de remesas recibidos en sus respectivos países.

El segundo elemento se refiere a la generación de economías de escala entre las diferentes entidades o unidades de negocio de las entidades analizadas. El sector de banca electrónica, desde su inicio tuvo que optar por sistemas operativos comunes en red para asegurar adecuados niveles de aceptación. Las cajas de ahorros y otras entidades tradicionalmente dedicadas a segmentos de ahorro y crédito popular han utilizado también estos sistemas para obtener economías de escala. La implantación de dichos sistemas requiere, sin embargo, de un marco legal adecuado que permita dicha colaboración y, por tanto, la generación de economías de escala y ahorros en costes.

El análisis presentado en este trabajo de los casos de Colombia, Ecuador y Perú, sigue la misma metodología, describiendo en primer lugar el contexto económico; en segundo lugar se analiza el sector financiero, y en especial el sector bancario; en tercer lugar se describe el sector microfinanciero y se detectan las instituciones más importantes en la prestación de dichos servicios; en cuarto lugar se analiza el problema de la falta de acceso a servicios financieros en función de los elementos de oferta descritos anteriormente: precios, redes de distribución, metodologías de análisis crediticio y contexto regulatorio; en quinto lugar se analizan los flujos de remesas de emigrantes recibidos por cada país; finalmente, se analizan los modelos de negocios de los principales proveedores de servicios microfinancieros del país y se observa de qué manera aplican las mejores prácticas existentes en la implantación de sus modelos de negocio.

Los resultados que este documento de investigación pretende obtener buscan analizar modelos de negocio de las entidades microfinancieras líderes en Colombia, Ecuador y Perú en función de un referente teórico basado en las mejores prácticas internacionales. Adicionalmente, este documento pretende también analizar las políticas públicas de oferta desarrolladas por los gobiernos de Colombia, Ecuador y Perú para resolver el problema del acceso a los servicios financieros de los segmentos de menor ingreso. El objetivo final es detectar mejores prácticas en la aplicación de los avances existentes en el sector bancario, que combinados con mejores prácticas en la determinación de políticas públicas relativas a los sectores financiero y microfinanciero, hicieran que el acceso a servicios financieros básicos pudiera extenderse a una mayor parte de la población de los países en desarrollo.

1. Acceso a servicios financieros en Ecuador: revisión de modelos de prestación de servicios microfinancieros

1.1. Entorno económico

Ecuador se ha recuperado en términos de crecimiento económico de la grave crisis sufrida en el año 1999, resultante de la crisis bancaria que se produjo en ese mismo año y que implicó una disminución del producto interior bruto real del -6,30%, y una incluso mayor disminución del producto interior bruto per cápita real del -7,59%. La recuperación en términos reales se inició en el año 2000, alcanzando su crecimiento máximo en el año 2004, con un aumento del PIB real del 7,64%, y del PIB per cápita real del 6,09%. Estos altos índices de crecimiento, explicados parcialmente por el bajo nivel del que se partía, se han reducido, sin embargo, en los

últimos dos años, con un crecimiento del PIB real en el año 2005 del 3,93% y un crecimiento esperado para el año 2006 del 3,6%.

Tabla 1

Evolución PIB real y PIB per cápita real del Ecuador, 1997-2005³

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PIB real	4,05%	2,11%	-	2,81%	5,33%	4,25%	3,63%	7,64%	3,93%
PIB per cápita real	2,46%	0,58%	-	1,33%	3,78%	2,75%	2,17%	6,09%	2,47%

La recuperación económica de los últimos años ha hecho posible que los indicadores comparativos de renta del Ecuador mejoren respecto de los países de la región, así como en términos globales. Sin embargo, según el Banco Mundial⁴, el ingreso per cápita en Ecuador (2.180 dólares) es comparativamente muy inferior a la renta media en la región de Latinoamérica y el Caribe (3.600 dólares), siendo algo superior a la media de los países del mundo con renta media baja (1.580 dólares).

Tabla 2

Estructura económica del Ecuador⁵

AÑOS	MIN Y CANT.	COMERCIO	INDUSTRIA	TRANSPORTE	AGRICULTURA	CONSTRUCCION	OTROS	TOTAL
1997	19.7%	16.5%	14.4%	7.8%	8.1%	7.8%	25.7%	100.0%
1998	18.9%	16.3%	14.9%	8.0%	7.5%	7.7%	26.7%	100.0%
1999	20.5%	15.4%	15.0%	8.5%	9.1%	6.1%	25.3%	100.0%
2000	21.5%	15.6%	13.6%	8.9%	9.2%	7.1%	24.1%	100.0%
2001	20.7%	15.5%	13.6%	8.5%	9.1%	8.0%	24.7%	100.0%
2002	19.3%	15.1%	13.3%	8.1%	9.3%	9.3%	25.6%	100.0%
2003	19.8%	15.1%	13.3%	8.1%	9.3%	8.9%	25.6%	100.0%
2004	22.8%	14.4%	12.7%	7.7%	8.6%	8.5%	25.3%	100.0%
2005	22.2%	14.6%	13.0%	7.7%	8.6%	8.3%	25.6%	100.0%

Fuente: Banco Central del Ecuador. Boletín Mensual cuadro Nro.4.2.2

Elaboración: Dirección Nacional de Estudios

[INDICE.xls](#)

Como muestra la Tabla 2, la estructura económica de Ecuador destaca por la importancia del sector petrolero (13,70% del PIB real y 33,4% del PIB nominal a diciembre de 2005), y la poca importancia en términos relativos del PIB agrícola (8,6% del PIB real 2005). La importancia del sector petrolero explica en gran medida el crecimiento que el país ha tenido en los últimos años, resultante de los altos precios que el petróleo ha alcanzado en los mercados internacionales.

Tras el proceso de dolarización de la economía ecuatoriana en el año 2000, los precios macroeconómicos se estabilizaron. En primer lugar, el tipo de cambio desapareció como tal, ya que se adoptó el dólar estadounidense como moneda en curso, desprendiéndose por tanto el

³ Banco Central del Ecuador, 2006, Superintendencia de Bancos y Seguros.

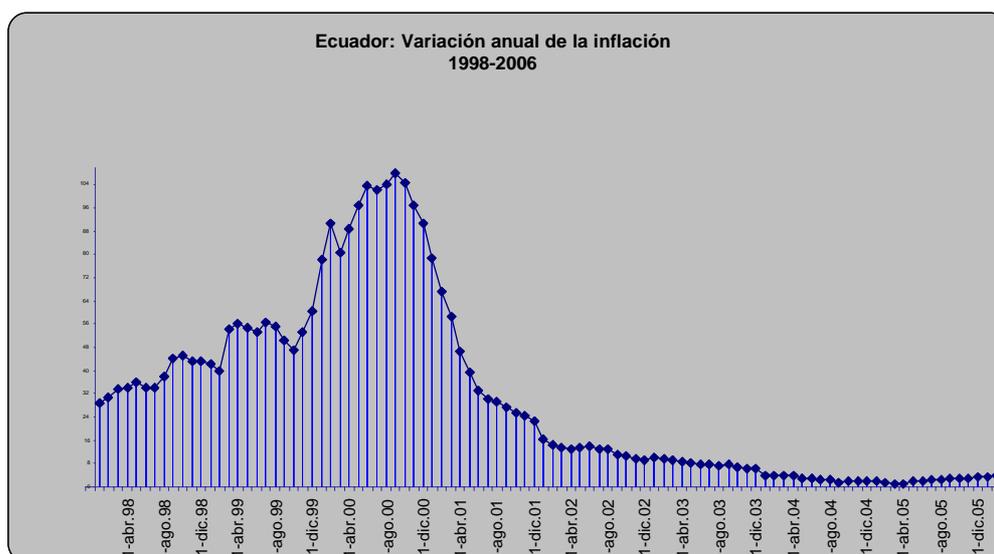
⁴ World Development Indicators, 2005

⁵ Banco Central del Ecuador, 2006 Superintendencia de Bancos y Seguros.

banco central de la responsabilidad de determinar tipos de interés (determinados por la Reserva Federal de Estados Unidos). En tercer lugar, resultante de este proceso de dolarización, la hiperinflación de los años 1999 a 2001 se pudo controlar, estabilizándose en torno al 3% actual⁶.

Figura 1

Evolución de la inflación en Ecuador, 1998-2006⁷



Sin embargo, los indicadores sociales no mejoraron de forma evidente tras el proceso de estabilización macroeconómica resultante de la dolarización del país. En 1999, en pleno proceso de crisis, Ecuador tenía, según el Banco Mundial⁸, un 40,8% de su población viviendo con menos de dos dólares al día, y un 17,7% de su población con menos de un dólar al día. Esta población pobre era más importante en zonas rurales que en zonas urbanas.

El paro y la subocupación en la economía informal son dos indicadores que no han mejorado de forma notoria tras la crisis económica. La tasa de paro se situaba en enero de 2006 en el 10,21%, tasa inferior a la declarada en enero del año 2000 (16,8%), pero claramente superior a la de enero de los años 2002 y 2003, en la que el paro se situaba, respectivamente, en el 8,4% y el 8,2%.

La subocupación de la población ecuatoriana que trabaja en la economía informal se ha mantenido también estable desde el año 2000, en el que el porcentaje de población trabajando en este sector representaba el 46,5%, mientras que en enero del año 2006 este porcentaje seguía siendo del 45,63% de la población.

⁶ El banco central estima que la inflación para el año 2006 será del 3,1%, tasa igual a la inflación de 2005.

⁷ Banco Central del Ecuador, 2006, Superintendencia de Bancos y Seguros.

⁸ World Development Indicators, 2005.

Tabla 3Evolución de la tasa de paro y participación en la economía informal en Ecuador entre 2000-2006⁹

DESOCUPACION (porcentaje)						
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
16,8	10,8	8,4	8,2	11,4	11,5	10,21
SUBOCUPACION (%)						
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
46,5	56,7	41,1	32,1	43,2	45,4	45,63

En términos de empleo, el sector terciario destaca como el mayor empleador de la economía ecuatoriana, con un 60%¹⁰ de la población activa del país trabajando en este sector. La importancia del sector agrícola en términos de empleo (10%) es inferior a la media regional (21%), comparación que contrasta con el porcentaje superior de la población que vive en zonas agrícolas.

En términos demográficos, los 13,2 millones de ecuatorianos destacan, en primer lugar, por residir todavía de forma importante en zonas rurales, a pesar de que el peso económico del sector agrícola es muy pequeño. En efecto, pese a que un 62% de la población reside en áreas urbanas, todavía un 38% de la población ecuatoriana reside en zonas rurales, un porcentaje claramente superior a la media latinoamericana¹¹.

Una segunda característica demográfica de la población de Ecuador es su juventud, con un 32,7% de la población menor de 15 años. Esta baja edad media de la población ecuatoriana, sin embargo, se prevé aumente a medio plazo por el crecimiento de natalidad controlado que ha tenido en el último decenio, con un crecimiento medio entre 1990 y 2003 del 1,8%, aunque con tendencia decreciente, pues en el año 2004 alcanzó un 1,40%.

1.2. El sector financiero ecuatoriano

El sector financiero ecuatoriano se caracteriza, en primer lugar, por la importancia que tiene la banca privada, con un 77,72%¹² de los activos del sistema, y por una escasa importancia del sistema de banca pública, con sólo un 8,86% de los activos del sistema. Los activos de dicha banca pública incluyen los activos de la corporación financiera nacional (CFN), entidad financiera pública de segundo piso más importante antes de la crisis, pero que tras el debate financiero de 1999 fue el instrumento utilizado para el rescate bancario y, por consiguiente, su activo incluye actualmente una parte muy importante de cartera vencida y de difícil recuperación¹³.

El sector cooperativo regulado es el tercer sector más importante del sistema financiero ecuatoriano, con 829 millones de dólares en activos, que representan un 6,02% de los activos del sistema¹⁴. Este sector, que resistió mejor que la banca privada la crisis financiera de 1999, se compone no sólo de entidades reguladas por la Superintendencia Bancaria y de Seguros, que son aquellas que tienen permiso para realizar intermediación financiera con el público, sino

⁹ Dirección Nacional de Estudios.

¹⁰ World Development Indicators, 2005.

¹¹ Ibidem.

¹² Superintendencia Bancaria y de Seguros, abril de 2006.

¹³ ATE Ecuador, AECL.

¹⁴ Este porcentaje no incluye el activo del sector cooperativo no regulado.

también por aproximadamente 423 entidades no reguladas. Al no estar reguladas, no existen datos totalmente fiables de este segundo subsector del sector cooperativo, aunque se estima que tienen 260 millones de dólares en activos¹⁵, que representan un 23% de los activos del sector cooperativo.

El resto del sector financiero ecuatoriano regulado se compone por sociedades financieras con actividades en los negocios de consumo y leasing, y por entidades mutualistas de ahorro y crédito dirigido a la vivienda. Estas entidades representaban en abril de 2006 un 4,36% y un 3,04% de los activos del sector financiero regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Tabla 4

Sector financiero ecuatoriano por tipo de entidad¹⁶

ACTIVOS				
(Miles de dólares)	abril 2005	abril 2006	Variación	Importancia
BANCOS	8.495.271	10.702.428	25,98%	77,72%
COOPERATIVAS (1)	665.542	829.171	24,59%	6,02%
SOCIEDADES FINANCIERAS(2)	470.584	599.741	27,45%	4,36%
MUTUALISTAS (3)	326.137	418.881	28,44%	3,04%
BANCA PUBLICA	1.074.966	1.220.785	13,56%	8,86%
TOTAL	11.032.501	13.771.007	24,82%	100,00%

El sector bancario privado destaca por tres características diferenciales. En primer lugar, la poca presencia de entidades financieras internacionales, especialmente cuando lo comparamos con otros países de la región, cuyos sistemas bancarios están controlados en gran medida por entidades financieras foráneas¹⁷. En segundo lugar, el sector bancario ecuatoriano destaca por una alta concentración en términos regionales, alcanzando en diciembre de 2005 las cinco principales entidades bancarias el 67,19% del sistema bancario, mientras que las diez principales entidades representan el 88,55% del total del sistema bancario ecuatoriano. En tercer lugar, por el liderazgo del grupo del Banco Pichincha, que incluye no sólo a este banco, sino también a dos entidades bancarias más pequeñas¹⁸, alcanzando juntas el 30% de cuota de mercado, lo que representa el doble que su siguiente competidor.

¹⁵ FINANCOOP, 2006.

¹⁶ Superintendencia Bancaria y de Seguros, abril de 2006.

¹⁷ De especial relevancia son los casos de México, Argentina o Chile.

¹⁸ Banco de Loja y BGR.

Tabla 5

Principales entidades bancarias del sector privado ecuatoriano¹⁹

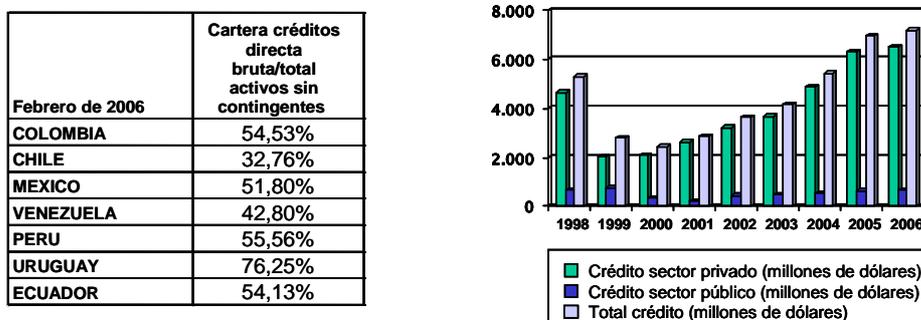
	Activos	Imp. miles de dólares
PICHINCHA	2.355.129	23,90%
GUAYAQUIL	1.416.971	14,38%
PACIFICO	1.083.387	11,00%
PRODUBANCO	980.115	9,95%
BOLIVARIANO	784.375	7,96%
INTERNACIONAL	770.371	7,82%
AUSTRO	324.143	3,29%
SOLIDARIO	297.623	3,02%
UNIBANCO	240.213	2,44%
M.M. JARAMILLO ARTEAGA	236.426	2,40%
MACHALA	235.317	2,39%
5 principales entidades	6.619.976	67,19%
10 principales entidades	8.724.070	88,55%

Otras características destacables del sector bancario ecuatoriano, cuando lo comparamos con otros sistemas bancarios de la región latinoamericana²⁰, son, en primer lugar, las bajas ratios de capitalización que estas entidades tienen; en segundo lugar, la alta, aunque decreciente morosidad (4,59% en junio de 2006) de la cartera de créditos, así como su baja cobertura de la cartera atrasada comparada con los países de su entorno; en tercer lugar, la alta rentabilidad de sus entidades, con un ROE medio del sistema a junio de 2006 del 31,42%, y con un ROA a esa misma fecha del 2,79%; en cuarto lugar, ratios de eficiencia operativa medias, y en quinto lugar, la alta liquidez que tiene el sistema bancario ecuatoriano.

El análisis de la importancia de la cartera de créditos bruta respecto al total de activos²¹ muestra cómo el 54,13% de los activos de las entidades bancarias ecuatorianas son cartera crediticia, un porcentaje medio si se compara con otros sistemas bancarios latinoamericanos. Este porcentaje, sin embargo, resultado de los efectos devastadores en el crédito que tuvo la crisis bancaria de 1999, ha aumentado en los últimos años gracias a una recuperación de la cartera de créditos del sistema importante desde el año 2002.

Figura 2

Comparativa regional de la importancia de la cartera de créditos bancarios²². Evolución de la cartera crediticia del sector financiero ecuatoriano, 1998-2006²³



¹⁹ Superintendencia Bancaria y de Seguros, diciembre de 2005.

²⁰ Indicadores Financieros Felaban, febrero de 2006.

²¹ Activos sin contingentes, febrero de 2006.

²² Felaban, febrero de 2006.

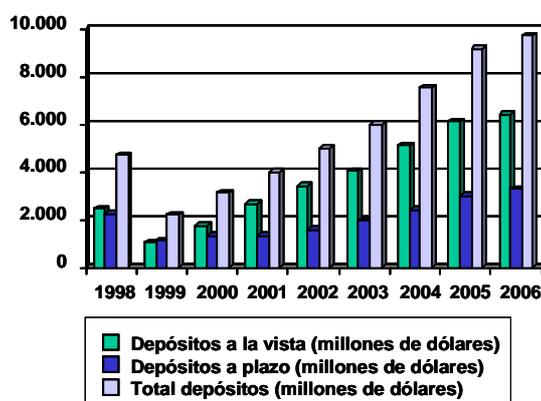
²³ Superintendencia Bancaria y de Seguros, 2006.

Sin embargo, cuando analizamos los pasivos de las entidades bancarias ecuatorianas observamos cómo la importancia de los depósitos sobre los activos totales sin contingentes era en febrero de 2006 del 79,28%, porcentaje alto cuando lo comparamos con otros sistemas bancarios latinoamericanos. Este diferencial entre la importancia de los depósitos y la cartera crediticia muestra el excedente de liquidez que tiene el sistema bancario ecuatoriano. Dicho excedente de liquidez se basa en el aumento de los depósitos bancarios que de forma destacada se ha producido desde el año 2000, materializado fundamentalmente en depósitos a la vista por el deseo de los ecuatorianos de tener sus ahorros en instrumentos con alta liquidez.

Figura 3

Comparativa regional de la importancia de los depósitos bancarios²⁴. Evolución de los depósitos del sector financiero ecuatoriano, 1998-2006²⁵

Febrero de 2006	Depósitos/activos totales sin contingentes
COLOMBIA	68,03%
CHILE	28,43%
MEXICO	73,06%
VENEZUELA	80,14%
PERU	71,65%
URUGUAY	77,37%
ECUADOR	79,28%



1.3. El sistema microfinanciero ecuatoriano

Las microfinanzas están definidas y reguladas en Ecuador desde el año 2002²⁶ por una resolución que define el concepto de cartera microcrediticia para la microempresa, definiendo por tanto a los clientes de este segmento en función de las condiciones que cumplan el crédito que se les haya concedido. La definición de este concepto nos permite un seguimiento estadístico diferenciado de cómo las entidades financieras ecuatorianas sirven a los segmentos de bajos ingresos, así como a la Superintendencia de Bancos y Seguros para supervisar la aplicación de las reglas específicas al segmento que determina la norma en términos de análisis del riesgo crediticio y provisiones de pérdida potencial.

La resolución 457 de 10 de junio de 2002 define el concepto de cartera microcrediticia como «todo crédito concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificadas por la institución financiera prestamista». Esta resolución determina también que este crédito deberá ser de un máximo de 20.000 dólares estadounidenses para que pueda ser considerado dentro de este segmento²⁷.

²⁴ Felaban, febrero de 2006.

²⁵ Superintendencia Bancaria y de Seguros, 2006.

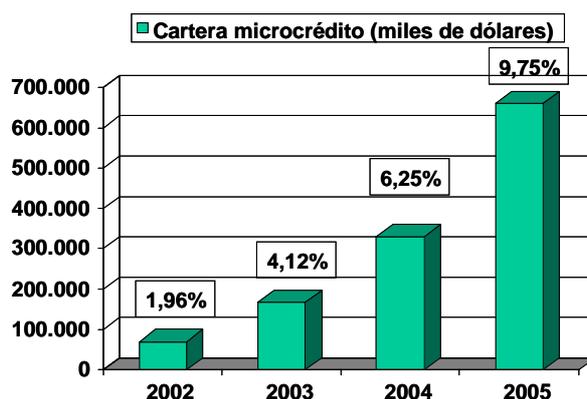
²⁶ Resolución 457 de 10 de junio de 2002.

²⁷ Espinosa Bermeo, R., 2006.

Desde el año 2002, año en el que se define la cartera de microcrédito y por tanto tenemos seguimiento estadístico diferenciado, esta cartera ha aumentado en Ecuador de forma muy importante y constante, representando en abril del año 2006 el 9,75% de la cartera total del sistema financiero ecuatoriano, partiendo de sólo un 1,96% en 2002.

Figura 4

Evolución de la cartera de microcrédito para la microempresa e importancia sobre el total de la cartera del sector financiero de Ecuador²⁸

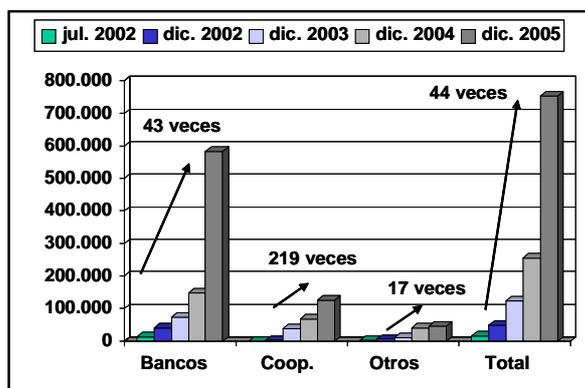


Por otra parte, el número de operaciones de microcrédito ha aumentado más en este período que el valor de la cartera, lo que implica que el monto medio de las operaciones ha disminuido y, por tanto, podemos argumentar que el sistema financiero está llegando a segmentos inferiores de ingresos. Dentro del sector financiero, el sector bancario es el que presta montos promedios más bajos, aunque su pago deba realizarse en plazos menores. En diciembre de 2005, el monto medio del microcrédito de la banca privada ecuatoriana era de 600 dólares, mientras que el del sistema cooperativo regulado era de 2.200.

²⁸ Superintendencia Bancaria y de Seguros, 2006.

Figura 5

Evolución del número de operaciones de microcrédito a la microempresa en Ecuador



La banca privada ecuatoriana y el sector cooperativo representan el 97% del total de la cartera de microcrédito a las microempresas en Ecuador²⁹. La banca privada es la mayor proveedora de microcrédito a la microempresa, con una participación creciente en la cartera del sistema, alcanzando en abril de 2006 un 54,11% del total de la cartera de microcrédito, con una contribución al crecimiento del 55,20%. Las cooperativas reguladas ofrecen la mayor parte del resto del microcrédito que origina el sistema financiero ecuatoriano, con un 42,93% de la cartera total y una contribución al crecimiento del 42,92%.

El número de entidades que ofrecen microcrédito en Ecuador era, en abril del año 2006, de 61 entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, lo que supone un aumento muy importante respecto de las catorce que operaban en este segmento en julio del año 2002. En número de entidades, las cooperativas representan 36 de las 61 entidades que ofrecen microcrédito en el sistema financiero ecuatoriano, mientras que los bancos que ofrecían estos servicios eran a la misma fecha dieciséis.

Tabla 6

Cartera de microcrédito a la microempresa por tipo de entidad³⁰

Abril 2006 (miles de dólares)	TOTAL BANCOS PRIVADOS	TOTAL COOPERATIVAS	TOTAL SOCIEDAD FINANCIERA	TOTAL MUTUALISTAS	TOTAL BNF	TOTAL SISTEMA
Cartera microcrédito	372.579	295.577	20.047	340	2	688.545
Número de entidades	16	36	6	2	1	61
Participación	54,11%	42,93%	2,91%	0,05%	0,00%	100,00%
Contribucion al crecimiento	55,20%	44,92%	-0,19%	0,07%	0,00%	100,00%

²⁹ Superintendencia Bancaria y de Seguros, marzo de 2006.

³⁰ *Ibidem*.

El crecimiento sostenido del sector de microfinanzas, tanto en valor de su cartera crediticia como en número de entidades, ha ido acompañado en Ecuador por índices de rentabilidad muy elevados³¹. Adicionalmente, la importancia del sistema cooperativo en la distribución de servicios microfinancieros ha producido que la tradicional concentración de la banca comercial en Quito y Guayaquil deje paso, en lo que a servicios microfinancieros se refiere, a una distribución mucho más equilibrada en todo el territorio nacional de Ecuador. A diciembre de 2005, la cartera originada fuera de las áreas urbanas de Quito y Guayaquil representaba el 61,08% de la cartera total de microcrédito a la microempresa³², porcentaje que no ha cesado de subir desde el año 2002.

Figura 6

Rentabilidad media de las entidades dirigidas al segmento de las microfinanzas

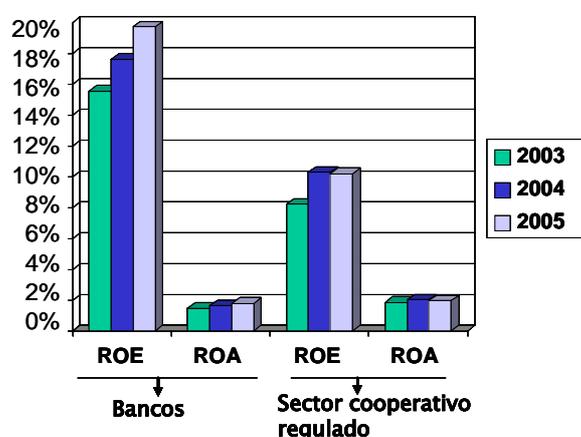


Tabla 7

Distribución geográfica de la cartera de microcrédito a la microempresa

	2002	2003	2004	dic-05
Quito	55,65%	44,07%	45,62%	24,75%
Guayaquil	10,66%	17,34%	10,13%	14,17%
Resto país	33,69%	38,59%	44,25%	61,08%
	100%	100%	100%	100%

En términos de cuota de mercado por entidades individuales, destaca la importancia de las entidades específicamente dedicadas al segmento de las microfinanzas, ya que los tres primeros proveedores de microcrédito a la microempresa son entidades con metodologías y modelos de negocios especialmente dedicados a este segmento. Tanto Banco Solidario, el primer banco en cuota de cartera crediticia y el primer banco que operó masivamente en este segmento, como el segundo, Banco Pichincha (Credifé), y el tercero, Procredit, son entidades que han desarrollado modelos de negocio específicos para este segmento.

³¹ Espinosa Bermeo, R., 2006.

³² *Ibidem*.

Por otra parte, el aumento del número de entidades que operan en este segmento debido al atractivo del sector y a las bajas barreras de entrada hacen que la concentración sea baja, mucho menor que la observada anteriormente para el sistema bancario ecuatoriano. Como muestra la Tabla 8, las cinco mayores entidades representan sólo el 23,18% de la cartera de microcrédito microempresarial, mientras que las diez primeras representan el 30,19%.

Tabla 8

Participación de mercado por entidad en la cartera de microcrédito microempresarial³³

ENTIDAD	TIPO	CARTERA	CUOTA
SOLIDARIO	BP	111.113	7,61%
PICHINCHA	BP	95.461	6,54%
PROCREDIT	BP	61.918	4,24%
UNIBANCO	BP	45.937	3,15%
OSCUS	COOP	23.770	1,63%
NACIONAL	COOP	23.158	1,59%
CENTROMUNDO	BP	22.366	1,53%
MEGO	COOP	20.713	1,42%
RIOBAMBA	COOP	18.055	1,24%
ATUNTAQUI	COOP	18.010	1,23%
5 primeras entidades		338.199	23,18%
10 primeras entidades		440.500	30,19%

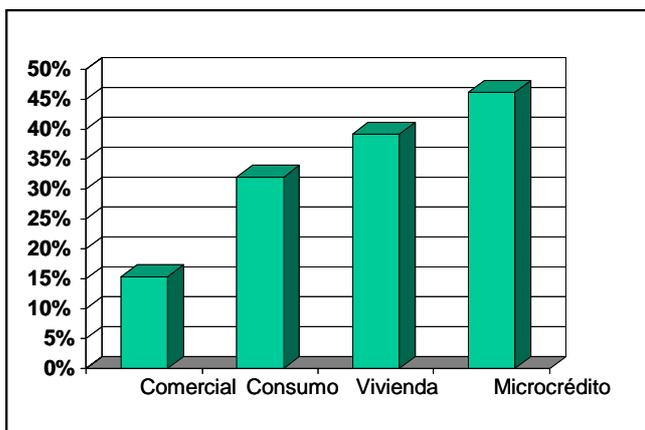
Los indicadores aquí analizados parecen indicar que nos encontramos ante un sector maduro y en pleno crecimiento, con alta penetración regional, bajas barreras de entrada, baja concentración y alta rentabilidad. No es de extrañar que ante un panorama sectorial de este tipo, el sector bancario tradicional intente arañar cuota de mercado a los operadores incumbentes. La iniciativa de Banco Pichincha³⁴ puede ser la primera de otras muchas que intenten explotar el nicho de los segmentos de bajos ingresos y no bancarizados por parte de la banca comercial tradicional. En este sentido, la Figura 7 muestra cómo el microcrédito es el área de negocio que mayor crecimiento está experimentando por parte del sector bancario ecuatoriano.

³³ Superintendencia Bancaria y de Seguros, abril de 2006.

³⁴ Mediante su filial Credifé.

Figura 7

Crecimiento por áreas de negocio del sector bancario ecuatoriano³⁵



En el análisis de los pasivos contabilizados como parte del segmento microfinanciero ecuatoriano por la Superintendencia de Bancos y Seguros en el compendio de microfinanzas, observamos cómo las entidades líderes en microcrédito no son las líderes en captación de depósitos de pequeños montos. En efecto, como muestra la Tabla 9, la captación de depósitos del segmento microfinanciero la lidera el Banco Pichincha, seguido por el Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico, Produbanco y Banco Bolivariano, es decir, los bancos más importantes del sector bancario tradicional ecuatoriano.

Tabla 9

Captación de depósitos del segmento de microfinanzas³⁶

ENTIDAD	TIPO	DEPOSITOS	CUOTA
PICHINCHA	BP	1.137.101	18,67%
GUAYAQUIL	BP	609.140	10,00%
PACIFICO	BP	502.664	8,25%
PRODUBANCO	BP	452.038	7,42%
BOLIVARIANO	BP	347.301	5,70%
INTERNACIONAL	BP	307.184	5,04%
AUSTRO	BP	221.100	3,63%
PICHINCHA	MUTUAL	213.958	3,51%
UNIBANCO	BP	194.034	3,19%
SOLIDARIO	BP	189.272	3,11%

³⁵ Superintendencia de Bancos y Seguros, 2006.

³⁶ Compendio de microfinanzas, marzo de 2006.

Este tipo de depósitos representaban en marzo de 2006 un 60,88% del total de depósitos del sistema financiero ecuatoriano, lo que muestra la importancia que tienen para el sector bancario tradicional la captación de depósitos del segmento de bajos ingresos. Esta contradicción entre el ranking observado en términos de microcrédito y microdepósitos, muestra cómo el exceso de liquidez que tiene el sistema bancario tradicional pudiera ser colocado rentablemente en crédito de pequeño monto para la microempresa siguiendo los modelos de negocios y metodologías que los operadores de microfinanzas están desarrollando en Ecuador. Paralelamente, esta divergencia muestra también cómo las entidades orientadas a las microfinanzas en Ecuador deben asegurar su crecimiento rentable aumentando la captación de depósitos para garantizar el crecimiento de su cartera crediticia, así como la liquidez y solvencia de sus balances.

Tabla 10

Importancia de los depósitos del segmento de microfinanzas por tipo de entidad respecto del total³⁷, en miles de dólares

Marzo de 2006	BANCOS PRIVADOS	COOPERATIVAS	SOCIEDADES FINANCIERAS	TOTAL
DEPOSITOS DE AHORRO	2.016	383	0	2.654
DEPOSITOS A PLAZO	2.559	169	305	3.255
TOTAL MICROFINANZAS	4.575	552	305	5.909
DEPOSITOS DE AHORRO	5.604	389	6	6.423
DEPOSITOS A PLAZO	2.592	169	305	3.283
TOTAL SISTEMA	8.196	558	311	9.706
IMPORTANCIA DEP./AHORRO	35,97%	98,46%	0,00%	41,32%
IMPORTANCIA DEP./PLAZO	98,73%	100,00%	99,87%	99,15%
IMPORTANCIA DEP./TOTAL	55,82%	98,92%	98,01%	60,88%

1.4. Acceso a servicios financieros en Ecuador

Los indicadores comúnmente utilizados muestran niveles bajos de acceso a servicios financieros básicos³⁸ de la población ecuatoriana, en comparación con otros países de su entorno o con otros países a nivel mundial. A pesar del desarrollo reciente del sector de microfinanzas, se estima que un 66% de la población ecuatoriana no tiene acceso a ningún tipo de servicios financieros básicos³⁹. Este porcentaje, superior al nivel de desbancarización que sufre México (75%⁴⁰), es sin embargo peor que el porcentaje de población desbancarizada en Brasil (57,20%⁴¹) y Colombia (58,8%⁴²). En términos globales, el nivel de acceso a servicios financieros básicos en Ecuador se muestra muy bajo cuando se compara con países desarrollados tales como España y Estados Unidos, con un 2% y 10%, respectivamente, de población sin acceso a servicios financieros básicos.

³⁷ Superintendencia de Bancos y Seguros, marzo de 2006.

³⁸ Bancarización es el término normalmente utilizado como equivalente de acceso a servicios financieros básicos.

³⁹ Orozco, 2006. Banco Solidario, 2006.

⁴⁰ Banco Mundial, 2003.

⁴¹ *Ibidem*.

⁴² Banco Mundial, 2004.

Tabla 11

Indicadores de profundización financiera de Ecuador comparados con países de su entorno y con otros países por nivel de ingreso ⁴³

Porcentaje PIB	Crédito al sector privado/PIB		Crédito doméstico/PIB		Depósitos/PIB	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
Colombia	30,8	23,4	35,9	35,2	29,8	32
Ecuador	13,6	19,9	15,5	19,7	21,1	21,7
Perú	11,8	20,8	20,2	20,8	24,8	29,8
Venezuela	25,4	8,6	37,4	10,3	38,8	22,3
México	17,5	18,5	36,3	38,5	22,4	29,1
Brasil	38,9	34,6	89,8	61,1	26,4	30,0
Chile	47,2	63,3	73,0	70,6	40,8	38,2
Media países desarrollados	125,8	158,3	153,1	181,9	92,8	104,3
Ingreso medio	43,0	64,2	64,3	85,3	42,2	81,4
Ingreso medio-bajo	39,3	58,6	60,8	79,3	41,1	76,9
Ingreso bajo	22,3	27,0	44,3	45,3	36,2	51,9

Los indicadores de profundización financiera comúnmente utilizados, tales como la importancia del crédito al sector privado respecto del producto interior bruto, la importancia del crédito nacional respecto al producto interior bruto, la capitalización bursátil respecto al producto interior bruto, y los depósitos bancarios respecto al producto interior bruto, muestran para el caso de Ecuador valores no sólo inferiores a los países de su entorno, sino también inferiores a los países del mundo con ingresos per cápita comparables.

Los valores de los indicadores de profundización financiera son especialmente bajos cuando analizamos la importancia del crédito al sector privado respecto del producto interior bruto, así como el desarrollo de los mercados de valores bursátiles respecto del producto interior bruto.

Las causas de la baja bancarización se pueden analizar en función de variables técnicas de oferta de servicios financieros, regulación del sector financiero y de demanda de servicios financieros. Este trabajo analizará los bajos niveles de acceso a servicios financieros en Ecuador en base a elementos de oferta tales como el precio de los servicios financieros, la densidad de las redes de distribución de servicios financieros y las metodologías de análisis de riesgo utilizadas. Describirá posteriormente también el impacto que la regulación de servicios financieros tiene en el acceso de los segmentos de menor ingreso, pero no desarrollará los problemas de demanda que pueden explicar la desconfianza y desconocimiento que tienen los ecuatorianos respecto de las instituciones financieras y de sus productos y servicios.

El objetivo de analizar la falta de acceso a servicios financieros a partir de un análisis de la oferta, y tomando como dada la regulación y la demanda de dichos servicios, es poder analizar modelos de oferta de servicios financieros comparando técnicas y metodologías utilizadas. Esta comparación de metodologías y técnicas permitirá analizar qué entidades utilizan las mejores prácticas del sector financiero y cómo son utilizadas para la resolución de problemas técnicos de oferta.

⁴³ World Development Indicators, 2005.

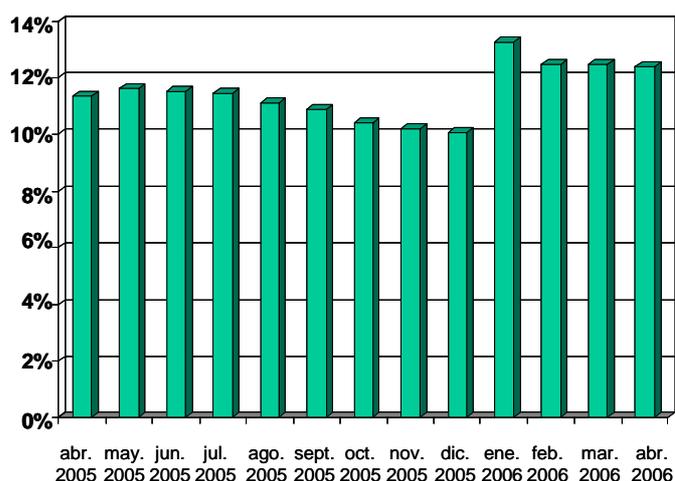
Esta metodología de análisis no implica, sin embargo, que las variables de demanda no sean también explicativas de la falta de acceso a servicios financieros en Ecuador. La desconfianza de la población ecuatoriana a las instituciones financieras tras la crisis bancaria de 1999, es un elemento importante que explica el importante porcentaje de la población que no hace uso de los servicios financieros. Otro factor de demanda explicativo de este problema es la falta de educación financiera que una gran parte de la población ecuatoriana tiene, y que no le permite utilizar los productos y servicios que el sector financiero pone o pudiera poner a disposición.

1.4.1. Precio de los servicios financieros en Ecuador

El análisis del coste de los servicios financieros en Ecuador muestra cómo los tipos de interés cobrados sobre las carteras de microcrédito no son tan elevados como en otros países de su entorno. Esta contención en los tipos de interés cobrado se debe a la regulación de tipos máximos, responsabilidad del banco central, que marca mensualmente una tasa máxima referencial que las entidades financieras no pueden superar.

Figura 8

Evolución de la tasa de interés del microcrédito en Ecuador, abril de 2005 – abril de 2006⁴⁴



Sin embargo, la regulación autoriza a cobrar cargos adicionales por los créditos en forma de comisiones por servicios, lo que permite aplicar tipos de interés en condiciones de mercado que aproximadamente son del 30% en términos nominales. Los ingresos por comisiones y servicios son, por tanto, la mayor fuente de ingresos de las instituciones financieras en el segmento de microcrédito para la microempresa, representando aproximadamente un 75% del margen bruto financiero. No obstante, un cambio regulatorio recientemente aprobado impedirá cobrar las comisiones por servicios de legislación de microcrédito anticipadas, por lo que su periodificación a lo largo del tiempo reducirá el valor actual neto de los ingresos por comisiones.

⁴⁴ Superintendencia de Bancos y Seguros, abril de 2006.

Tabla 12Análisis del margen bruto financiero de los bancos de microfinanzas, junio de 2006⁴⁵

ANÁLISIS DEL MARGEN BRUTO FINANCIERO	BANCOS DE MICROFINANZAS	Importancia
MARGEN NETO INTERESES	7.666	23,32%
COMISIONES GANADAS	12.353	37,59%
INGRESOS POR SERVICIOS	13.395	40,75%
COMISIONES CAUSADAS	-969	-2,95%
UTILIDADES FINANCIERAS	424	1,29%
MARGEN BRUTO FINANCIERO	32.868	100,00%

1.4.2. Densidad de oficinas bancarias en Ecuador

De entre los países analizados en la Tabla 13, Ecuador presenta una densidad media/alta de oficinas bancarias de los países latinoamericanos analizados, pero muy inferior también a la densidad de oficinas bancarias que presenta España. Un análisis más detallado nos permite observar cómo la mayor parte de oficinas bancarias localizadas en Ecuador se concentran en las áreas urbanas de Quito y Guayaquil⁴⁶.

Tabla 13

Densidad de redes de distribución comparadas entre España y Latinoamérica

País	Oficinas bancarias/100.000 habitantes
España	35,0
Brasil	14,6
Panamá	12,9
Guatemala	10,1
Argentina	10,0
Costa Rica	9,6
Chile	9,4
Ecuador	9,3
Colombia	8,7
México	7,6
Uruguay	6,4
El Salvador	4,6
Venezuela	4,4
Perú	4,2
Nicaragua	2,9
Bolivia	1,5
Honduras	0,7

Fuente: Banco Mundial, 2005.

⁴⁵ Compendio de microfinanzas, 2006.⁴⁶ Espinosa Bermeo, R., 2006.

Sin embargo, este análisis comparativo realizado a partir del número de oficinas bancarias deja, en el caso de Ecuador, un gran número de oficinas de prestación de servicios financieros, definidas por la regulación como entidades auxiliares de servicios financieros, que no son consideradas en estas estadísticas y que permitirían equilibrar en algunos casos los datos comparativos de densidad de oficinas bancarias, sobre todo con países como México y Colombia⁴⁷, donde la regulación en términos de prestación de servicios financieros es mucho más estricta para autorizar prestación de servicios financieros fuera de las oficinas bancarias.

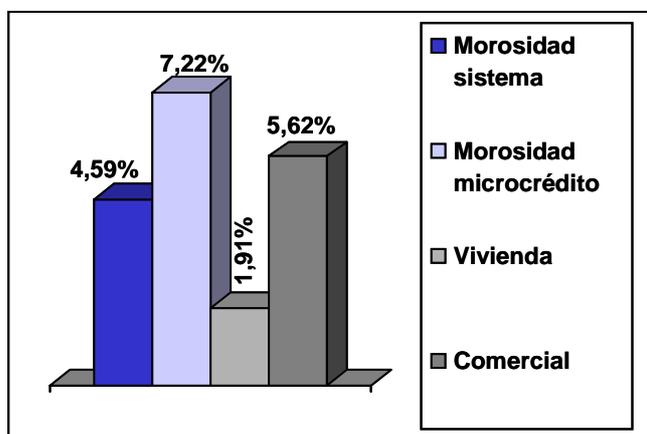
1.4.3. Metodologías de análisis de riesgo

La tasa de morosidad del segmento de microcrédito es más elevada que la morosidad de los otros tipos de cartera en el sector financiero ecuatoriano. Este diferencial se debe fundamentalmente a las reglas de prudencia a las que obliga la Superintendencia de Bancos para la provisión de la cartera de microcrédito, más estrictas que para el resto de carteras crediticias.

Sin embargo, desde el punto de vista técnico, observamos cómo la aplicación de metodologías de análisis específicamente diseñadas para el segmento de bajos ingresos implica que la morosidad resultante sea claramente inferior a la de aquellas entidades que no aplican metodologías diferenciadas para los segmentos de bajos ingresos. Según un reciente estudio realizado por la Superintendencia de Bancos de Ecuador⁴⁸, las entidades que aplican técnicas específicas tienen una morosidad inferior al 5,8%, mientras que las que no, superan esta tasa.

Figura 9

Tasa de morosidad comparada por tipo de cartera crediticia⁴⁹



⁴⁷ La nueva ley de corresponsales bancarios en Colombia pretende flexibilizar la prestación de servicios financieros fuera de las oficinas bancarias.

⁴⁸ Compendio de microfinanzas, mayo de 2006.

⁴⁹ Superintendencia de Bancos y Seguros, mayo de 2006.

Estas metodologías incluyen una ponderación mayor de las variables sociodemográficas y de vinculación, así como una inclusión en las variables económicas del proceso de análisis de riesgo de aquellos flujos de ingresos que no provengan de la economía formalmente contabilizada.

1.4.4. Marco regulatorio

El marco regulatorio del microcrédito a la microempresa⁵⁰ requiere mayores provisiones a las entidades que operen en este segmento, ya que el regulador considera que es de mayor riesgo, al orientar la evaluación de las condiciones para estos préstamos hacia políticas de selección de los microempresarios en función de un análisis de la capacidad de pago del deudor y de la estabilidad de su fuente de recursos, sin la provisión de estados financieros.

Por ello, se determina un régimen específico y más estricto de provisiones, señalando que la transferencia de operaciones de microcrédito a operaciones vencidas se hará a los cinco días posteriores a la fecha de vencimiento; la provisión al 100%, a los 90 días, y el castigo, a los 180 días. Además de este riesgo específico, la norma señala dos provisiones adicionales en función de la tecnología de análisis de microcrédito aplicada, y otra para cubrir el riesgo reputacional resultante de la peor calificación de la cartera.

La regulación ecuatoriana exige también que las entidades financieras contraten los servicios de como mínimo una oficina de crédito privado⁵¹, promoviendo el uso de modelos sistémicos de análisis de bases de datos para fines de determinación del riesgo crediticio. Anteriormente, la central de riesgos de la Superintendencia de Bancos proveía al sistema financiero de una lista de aquellos clientes que eran morosos o hubieran tenido problemas de pago en el sistema financiero.

El uso de la oficina de crédito es, sin embargo, más eficiente, ya que permite no sólo proveer al sistema de información negativa, sino también de información positiva sobre los clientes potenciales⁵². Además, permite, mediante la generación de economías de escala, la utilización de metodologías de análisis de bases de datos muy eficaces para determinar el perfil de riesgo de un cliente potencial, que estarían fuera del alcance de la mayor parte de entidades financieras debido al coste de implementación que requieren.

Por tanto, se considera que la utilización de la oficina de crédito permite profundizar el desarrollo crediticio manteniendo tasas de mora aceptables gracias a la utilización de mejores metodologías de análisis del riesgo, mayor rapidez en el dictamen y fomento de la cultura de pago.

Existen en Ecuador cuatro oficinas de crédito privadas, que amplían la oferta de servicios que anteriormente realizaba la central de riesgos y que permiten mantener un sistema competitivo en precios y servicios. Esta competencia es importante para que el coste del acceso a servicios de estas oficinas de crédito no sea demasiado elevado, lo que pudiera producir una presión difícilmente gestionable en las estructuras de costes de las pequeñas entidades financieras ecuatorianas.

⁵⁰ Resolución 457/8, 10 de junio de 2002- Resolución 500/28, noviembre de 2002.

⁵¹ Resolución 516, 17 de diciembre de 2002.

⁵² Banco Interamericano de Desarrollo, 2005.

El sistema regulatorio ecuatoriano está ampliamente liberalizado, tanto en la determinación de precios como en la utilización de redes de distribución alternativas de servicios financieros. Con referencia a los precios de los servicios financieros, a pesar de que existen tipos de interés máximos, la libre determinación de las comisiones por servicio permiten aplicar precios de mercado a los servicios ofrecidos.

Las redes alternativas de distribución de servicios financieros están reguladas por la ley de servicios financieros auxiliares. Esta ley liberaliza la distribución de servicios financieros en redes no bancarias, y sólo exige que las entidades de servicios financieros auxiliares estén controladas por una entidad financiera regulada. La liberalización de las redes de distribución de servicios financieros permite que no sólo se hayan extendido de forma muy relevante las redes de pago de servicios⁵³, sino también que la distribución de remesas de emigrantes en Ecuador haya podido realizarse por redes comerciales no bancarias para llegar a la mayor parte de la población del país⁵⁴.

Las políticas públicas que se refieren a la promoción de servicios financieros se han concentrado en los últimos años en la reestructuración del sistema financiero tras la crisis de 1999. Esta reestructuración ha implicado que la entidad pública de segundo piso más importante del país, la Corporación Financiera Nacional, haya dejado de ser una entidad sólida, al recuperar la cartera vencida que el sistema bancario ecuatoriano tenía como resultado de tal crisis. Por tanto, a fecha de hoy no existen entidades sólidas públicas de segundo piso capaces de generar sinergias, ni economías de escala entre las instituciones financieras.

La reestructuración del sistema financiero implicó también que, con la ayuda de financiación al desarrollo multilateral y bilateral⁵⁵, se hayan promovido proyectos para la mejora de la capacidad supervisora de la superintendencia bancaria, así como cambios regulatorios que, como en el caso de la creación de oficinas privadas de análisis de riesgos, pretenden mejorar la capacidad de análisis crediticio de las entidades financieras ecuatorianas.

Se ha intentado potenciar el sector cooperativo con el desarrollo de una entidad de segundo piso⁵⁶, la caja central cooperativa. Esta (FINANCOOP) es una entidad cooperativa de segundo piso de adhesión obligatoria por las cooperativas reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, y financiada también por la cooperación internacional. FINANCOOP presta servicios tanto a cooperativas reguladas (35) como no reguladas (37), siempre que sean miembros de FINANCOOP. A junio de 2006, FINANCOOP tenía activos de 14,4 millones de dólares.

En Ecuador existen 35 cooperativas reguladas para realizar intermediación financiera con el público y supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros⁵⁷, que representan el 77% de los activos cooperativos⁵⁸, mientras que se estima hay 423 cooperativas no reguladas. El sector cooperativo ecuatoriano superó mejor la crisis que la banca comercial, y ha aumentado su nivel de activos y pasivos de forma importante en los últimos años, especialmente en el segmento de microcrédito a la microempresa.

⁵³ Siendo la más importante del país Servipagos, con 60 puntos de servicio.

⁵⁴ El mayor remesador del país es la entidad comercial Delgado Travel.

⁵⁵ Proyecto SALTO, USAID.

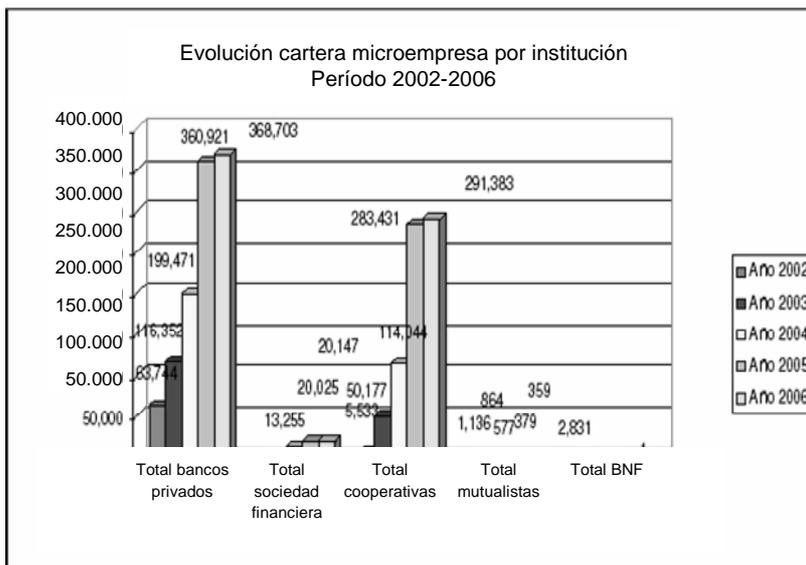
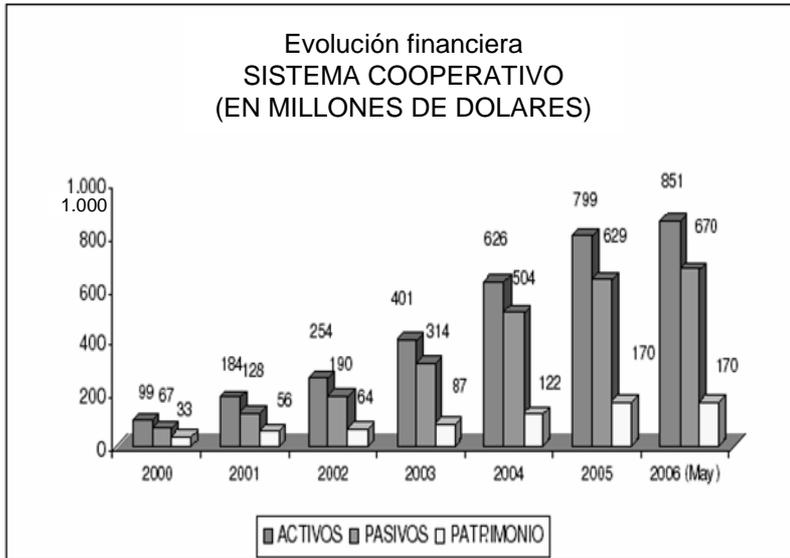
⁵⁶ Regulada por la Ley de Cooperativas de Ahorro y Crédito Popular de agosto de 1999, e incorporada a la regulación y control de la Supervisión de Bancos y Seguros desde mayo de 2003.

⁵⁷ D.Ej. 354; 10 de agosto de 2005.

⁵⁸ FINANCOOP, 2006.

Figura 10

Evolución del sistema cooperativo regulado ecuatoriano⁵⁹



FINANCOOP actúa principalmente como caja central de las cooperativas, realizando operaciones de intermediación y gestión de fondos de liquidez, operando créditos con sus asociadas, gestionando su riesgo de liquidez y obteniendo financiación externa mediante la titularización de activos.

FINANCOOP está impulsando también la generación de sinergias entre sus adherentes, mediante el proyecto REDCOOP. Este proyecto intenta explotar sinergias entre las cooperativas mediante la generación de negocios compartidos a partir de una plataforma tecnológica relacionada por un

⁵⁹ Superintendencia de Bancos y Seguros; FINANCOOP, 2006.

sistema de interconexión de datos entre sistemas informáticos centrales de las COAC, mediante la utilización de *switch transaccional*. Los servicios comunes que intenta desarrollar son ventanillas compartidas, depósitos de ahorro, remesas, tarjetas de débito y de crédito (en desarrollo).

La red de distribución potencial de FINANCOOP es la de las entidades financieras más extensa de Ecuador, con 230 oficinas (35 COAC reguladas por la SBS: 812.595 socios) y 162 oficinas (162 COAC no reguladas pero adheridas a FINANCOOP: 290.410 socios). Hasta el momento, están adheridas a REDCOOP 76 oficinas, que cubren a 482.000 socios.

1.5. Remesas de emigrantes recibidas en Ecuador

La mayor parte de la emigración ecuatoriana reside en España y en Estados Unidos. Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido el punto de atracción de la mayor parte de los latinoamericanos en búsqueda de nuevas oportunidades económicas. Sin embargo, tras la crisis bancaria y económica de 1999, España surgió como alternativa viable a la emigración a Estados Unidos, estimándose que actualmente un 44% de la población emigrada reside en España, mientras que sólo un 38% reside en Estados Unidos⁶⁰. El tercer país en importancia es Italia, con un 10% de la población emigrada ecuatoriana.

La dificultad de conocer la población real emigrada que reside en Estados Unidos hace que, según las fuentes analizadas, la relevancia de esta población sea ponderada diferentemente. Estimaciones recientemente hechas públicas por el gobierno ecuatoriano⁶¹ estiman la población ecuatoriana residente en Estados Unidos en aproximadamente 1.200.000 personas, mientras que la población ecuatoriana residente en España sería de 700.000 individuos. Esta estimación daría un porcentaje de población residente en cada país diferente del anteriormente citado.

Sea cual sea la distribución de la población emigrada ecuatoriana, lo que es un hecho es que las remesas enviadas a Ecuador por dichos emigrantes han aumentado de forma continuada en los últimos años, alcanzando en 2005 un valor estimado de 2.005 millones de dólares, lo que supondría un 6,41% del producto interior bruto ecuatoriano. Este valor, además, supondría un aumento del 15,23% respecto del valor estimado de remesas recibidas en el año 2004 en Ecuador, aumento que sería muy superior a los estimados en los años 2003 y 2004.

Tabla 14

Evolución de las remesas de emigrantes recibidas en Ecuador, 2003-2005⁶²

Millones de dólares	2003	2004	2005
PIB	27.200	30.300	31.300
Remesas	1.657	1.740	2.005
Var. remesas	5,21%	5,01%	15,23%
Importancia PIB	6,09%	5,74%	6,41%

En el año 2005, las remesas fueron la segunda fuente de divisas, tras las exportaciones de petróleo, más importantes que las exportaciones agrícolas, los ingresos por turismo y la inversión directa extranjera.

⁶⁰ FOMIN, 2003.

⁶¹ Banco Solidario, 2006.

⁶² FOMIN, 2006.

Tabla 15Evolución del impacto de las remesas en la balanza por cuenta corriente de Ecuador⁶³

Millones de dólares nominales	2003	2004	2005
Exportaciones	6.474	8.030	10.025
IDE	1.600	1.200	1.531
Asistencia al desarrollo	176	161	185
Remesas	1.657	1.740	2.005
Balance C/C	-472	-166	"-100 (*)

En términos comparativos, Ecuador fue en el año 2005 el octavo receptor de remesas de emigrantes más importante en términos absolutos de la región latinoamericana y del Caribe, siendo el segundo país andino, tras Bolivia, en términos de importancia de las remesas recibidas respecto del producto interior bruto.

Tabla 16Remesas de emigrantes recibidas en Latinoamérica y el Caribe, por país. Principales receptores en 2005⁶⁴

	Millones de dólares	Porcentaje PIB
2005		
México	20.034	2,8
Brasil	6.411	1,1
Colombia	4.126	4,1
Guatemala	2.993	9,3
El Salvador	2.830	17,1
República Dominicana	2.682	9,1
Perú	2.495	3,2
Ecuador	2.005	6,4
Honduras	1.763	21,2
Jamaica	1.651	19,0

En términos microeconómicos, las remesas representaron una parte importante del ingreso disponible de la población ecuatoriana, alcanzando en el año 2004 el 6,23% del ingreso total disponible. Sin embargo, dada la disparidad del ingreso en todos los países latinoamericanos, y en especial en Ecuador, el análisis de la importancia de las remesas recibidas respecto del ingreso de los hogares debe realizarse por nivel de ingreso. La Tabla 17 muestra cómo para el quintil inferior de ingreso las remesas representaban, en el año 2004, el 37,12% de su ingreso disponible.

⁶³ Banco Mundial, 2006.

⁶⁴ FOMIN, 2006.

Tabla 17

Importancia de las remesas sobre el ingreso de los hogares, por quintil de ingreso⁶⁵

2004, importancia por deciles de ingreso	Distribución ingreso	Ingreso per cápita	Importancia remesas
Quintil 1	3,30%	360	37,12%
Quintil 2	7,50%	819	16,33%
Quintil 3	11,70%	1.278	10,47%
Quintil 4	19,40%	2.119	6,31%
Quintil 5	58,00%	6.335	2,11%

El envío de remesas a Ecuador se realiza fundamentalmente por operadores especializados no bancarios. Se estima que sólo un 16% de los envíos son gestionados por entidades financieras. Este porcentaje es inferior al de México, El Salvador y Honduras, países cuyo porcentaje de población sin acceso a servicios financieros básicos es superior al de Ecuador. Por otra parte, gracias a la liberalización de los servicios financieros auxiliares, el envío de remesas a Ecuador era el menos costoso de los países analizados en Latinoamérica, representando un 5,36% por envío de 200 dólares.

Tabla 18

Comparación de mecanismos de envío y coste medio del envío de remesas a Ecuador y otros países latinoamericanos⁶⁶

2004	Receptor con C/C	Conocimiento cajeros automáticos	Envío remesas banco/caja	Coste medio por envío de 200 dólares
Colombia	52%	81%	9%	6,37%
Ecuador	46%	64%	16%	5,36%
México	19%	68%	40%	7,32%
El Salvador	31%	49%	34%	5,75%
Honduras	18%	51%	18%	7,30%
Guatemala	6%	44%	6%	7,26%

El perfil de los receptores de remesas en Ecuador destaca, como en la mayor parte de países analizados, por su nivel educativo superior a la media del país, así como por un grado de educación financiera también superior a la media. Este grado de educación financiera, que nos indica su mayor conocimiento y disposición para usar instrumentos de banca electrónica, tales como las tarjetas de débito/crédito y cajeros automáticos, permite utilizar modelos de bancarización basados en productos y medios de pago electrónicos.

⁶⁵ Cálculos propios en base a datos de distribución de ingreso procedentes del World Development Indicators, 2006.

⁶⁶ Orozco, 2006

Tabla 19Comparación del perfil de receptores de remesas en Ecuador y otros países latinoamericanos⁶⁷

Receptor de remesas	Guatemala	Honduras	El Salvador	México	Ecuador	Colombia
Escuela secundaria completa	20%	16%	21%	28%	33%	51%
Diploma universitario	2%	2%	4%	4%	5%	32%
Cuenta bancaria	41%	34%	31%	19%	46%	52%
Uso cajeros automáticos	44%	51%	49%	68%	64%	81%

1.6. Revisión de modelos de prestación de servicios microfinancieros en Ecuador

El problema de la falta de acceso a servicios financieros básicos se puede explicar en función de factores de oferta, marco regulatorio y factores de demanda de servicios financieros. El problema de oferta inadecuada hace referencia a los altos costes de los servicios microfinancieros, la baja densidad de agencias bancarias existentes en Ecuador y la utilización de metodologías de análisis de riesgo inadecuadas para los segmentos de bajos ingresos.

El sector bancario ha desarrollado técnicas que permiten, mediante la aplicación de mejores prácticas, resolver estos problemas de oferta mediante la utilización, en primer lugar, de productos de bajo coste (productos de banca electrónica); en segundo lugar, de redes de distribución alternativas de servicios financieros; en tercer lugar, de la aplicación de mejores prácticas en análisis de riesgos; en cuarto lugar, mediante la optimización del impacto de las remesas, y en quinto lugar, mediante la obtención de economías de escala y alcance que aseguren la sostenibilidad financiera de la entidad a medio y largo plazo.

La siguiente revisión de modelos de oferta de prestación de servicios microfinancieros en Ecuador analizará la aplicación de estos cinco elementos técnicos de oferta por las entidades estudiadas. Las dos entidades estudiadas fueron escogidas por ser las entidades líderes en la distribución de servicios microfinancieros en Ecuador.

1.6.1. Banco Solidario

Banco Solidario fue el primer banco ecuatoriano que operó en el segmento de las microfinanzas, y había sido creado en 1996 por inversores privados. Actualmente, su capital está compuesto en un 52% de capital privado ecuatoriano (30% grupo fundador), y en un 48% de capital internacional. En el capital internacional se encuentran un gran número de entidades de desarrollo internacionales, entre ellas Acción Internacional.

Recientemente ha desarrollado una alianza internacional con Mi Banco (Perú) y Banco Sol (Bolivia), entidades cuyo objeto social es, como en Banco Solidario, servir a la población activa en la economía informal de sus respectivos países.

1.6.1.1. Productos y servicios de bajo coste

Banco Solidario ha desarrollado un gran número de servicios financieros específicamente destinados al segmento de las microfinanzas. Su gama de servicios es especialmente amplia en

⁶⁷ Orozco, 2006.

términos de activo, como se puede ver en la siguiente lista, aunque también ofrece servicios de pasivo y es muy activo en remesas.

Servicios ofrecidos por Banco Solidario

ACTIVO:

Crédito microempresarial individual urbano (42,34% de la cartera, junio de 2006)

Grupos solidarios urbanos (0,83%)

Crédito rural individual (7,86%)

Crédito rural solidario (1,17%)

Tarjeta de crédito Mi Socia (0,93%)

Crédito vivienda popular (8,89%), crédito constructor (6,31%)

Olla de oro (crédito prendario) (15,80%)

PASIVO:

Cuenta de ahorros (11,4% pasivos con coste)

Inversión-depósitos a plazo (57,8%)

OTROS:

Remesas Mi Familia, Mi país, Mi regreso

Microseguros “En desarrollo”

La plataforma tecnológica de productos de Banco Solidario está, como el resto de su plataforma tecnológica, en proceso de migración, ya que en alianza con Banco Sol y Mi Banco decidieron migrar a una plataforma unificada proveída por Bantotal⁶⁸.

Las funcionalidades de la nueva plataforma, una vez esté completamente operativa, permitirán la funcionalidad de medios de pago en productos de débito, crédito y prepago. Actualmente, sin embargo, sólo utilizan la plataforma de débito propia, aunque conectada a Visa a través de banco del Austro. La plataforma de crédito la tienen subcontratada a un proveedor externo Vasa, mientras que el desarrollo de la plataforma de prepago está en estudio de realizarse internamente o subcontratarse a Visa Ecuador.

Esta multiplicidad de plataformas de medios de pago responde a una estrategia que, partiendo de un producto cerrado dentro de un entorno privado sin funcionalidad en terminal punto de venta⁶⁹, ha ido migrando a productos tanto de débito⁷⁰ como de crédito⁷¹, primero con aceptación cerrada, y actualmente con aceptación abierta, realizando la migración al sistema Visa. Así, tanto la estructura como la estrategia en medios de pago de banca electrónica, está todavía en sus orígenes, no teniendo el banco ni estructura de terminales punto de venta propia ni de cajeros propios.

1.6.1.2. Red de distribución

Banco Solidario dispone de una red de distribución propia conformada por 34 agencias y ventanillas de extensión, concentrada mayormente en las zonas urbanas de Quito (8) y

⁶⁸ De la Robla y Asociados (Uruguay).

⁶⁹ Tarjeta Chauchera para cajeros barred- Stock actual 12.400.

⁷⁰ Tarjeta Chauchera Débito con Chip- Stock actual 6.000- Línea de sobregiro en cuenta corriente.

⁷¹ Tarjeta Mi Socia- Stock actual 2.300.

Guayaquil (17). Su red de distribución se compone de 22 agencias bancarias propias y doce ventanillas de extensión, que sólo ofrecen ciertos servicios específicos a sus clientes.

La importancia de la red de distribución es clave para la estrategia de comercialización del banco, generando el 80% de los clientes en dichas oficinas. El otro 20% de los clientes se obtienen con alianzas con entidades dedicadas a la financiación al consumo.

Para optimizar el impacto comercial de sus oficinas, Banco Solidario utiliza una estructura de agentes móviles que disponen de equipos (PDA), cuyo software incluye programas de comercialización y análisis de riesgos. La estructura de la oficina central de Banco Solidario es la siguiente: dos oficiales para crédito vivienda; cuatro tasadores para Olla de oro; dos oficiales de inversión; dos oficiales negocios; ocho agentes segmentos urbanos y dos agentes segmentos rurales.

Banco Solidario compra bases de datos para comercializar servicios desde oficinas y desde el centro de llamadas, aunque la comercialización por telemarketing es muy limitada, al no tener teléfono la mayor parte de clientes potenciales.

La red comercial propia se complementa con alianzas con redes de pagos de servicios auxiliares financieros (Servipagos⁷²), y con 24 cooperativas para la distribución de remesas.

1.6.1.3. Metodologías de análisis de riesgo

Banco Solidario ha desarrollado metodologías de análisis de riesgos⁷³ específicas para los argumentos de bajos ingresos, con procesos e infraestructuras que la sitúan como una mejor práctica del sector. Banco Solidario otorga microcréditos a la microempresa de hasta 10.000 dólares, partiendo de líneas de 1.500, 3.000 y 5.000 dólares, aumentadas en función del comportamiento de pago del cliente. La mayor parte del crédito se concede a un proyecto individual, y por tanto las metodologías de análisis de riesgo utilizadas estudian fundamentalmente el perfil de riesgo de un proyecto personal. En el caso de grupos solidarios, se analizan todos los miembros del grupo, aunque con especial atención se estudia al que se denomina como líder del proyecto.

Las características técnicas del *scoring* de adquisición son, en primer lugar, la corta duración del proceso de dictamen, que se realiza en un máximo de 48 horas, con una ratio de rechazo parametrizado de aproximadamente el 20%⁷⁴, accesible desde cualquiera de las oficinas, así como desde las PDA de los agentes; el modelo estadístico del *scoring* se basa en el análisis de las bases de datos propias de acuerdo con un historial de como mínimo tres años, con una ponderación importante de las variables sociodemográficas.

El análisis de riesgos para clientes nuevos se divide en dos etapas: en primer lugar, el “*pre-score*”, realizado de acuerdo a las bases de datos compradas u otros sistemas de información de mercado, que analiza sólo variables sociodemográficas para determinar los clientes potenciales a visitar por los agentes comerciales. En segundo lugar, tras realizar las visitas se realiza el “*score*”, que incluye también variables económicas validadas por el agente en sus visitas.

⁷² Sesenta puntos de atención.

⁷³ El sector bancario, las infraestructuras y metodologías de análisis de riesgo automatizadas se denominan “*Scorings*”.

⁷⁴ Aunque en la actualidad sea aproximadamente del 10%.

Como determina la regulación, Banco Solidario debe obligatoriamente contratar los servicios de una oficina de crédito. De las cuatro existentes en Ecuador, Banco Solidario accede a Credit Report, que informa no sólo de clientes del sistema financiero regulado a través de los datos de la central de riesgos de la Superintendencia de Bancos y Seguros, sino también de algunas cooperativas no reguladas a través del acuerdo que tienen con la red financiera rural. Esta oficina calcula *ratings* en función del comportamiento del cliente en pago y uso, así como del endeudamiento total que tiene el sistema.

Banco Solidario está actualmente en el proceso de desarrollo de un *scoring* comportamental que pudiera facilitar automáticamente dictámenes en función del pago y uso sobre clientes existentes para el aumento de líneas de crédito, renovación automática de líneas, rechazo automático o evaluación especial⁷⁵. Ahora este análisis lo realizan manualmente los agentes, con el coste en tiempo y recursos que ello implica. El desarrollo de un *scoring* comportamental automatizado sería una destacada mejor práctica en el sector microfinanciero ecuatoriano.

Banco Solidario tiene también una tercera infraestructura de análisis de riesgos que se utiliza específicamente para estimar la probabilidad de pago cuando un crédito vence. Esta infraestructura, utilizada para determinar el riesgo potencial de todos los clientes con activo, determina estrategias específicas de recobro que sólo se implementan en caso de impago.

1.6.1.4. Optimización del impacto de las remesas

Banco Solidario gestiona el envío de aproximadamente 100 millones de dólares de remesas de emigrantes ecuatorianos, casi totalmente recibidas desde España, donde tiene una amplia red de captación, pero con una cuota de mercado muy limitada en Estados Unidos, donde su red de captación es mucho más débil.

Banco Solidario ha hecho un esfuerzo importante en el diseño de productos especialmente destinados a los emigrantes⁷⁶, gestionando también con entidades españolas⁷⁷ la originación de créditos respaldados por ingresos provenientes de remesas, con metodologías de análisis de riesgos flexibles y adaptadas a la realidad económica y social de dichos emigrantes.

El esfuerzo por bancarizar las remesas se realiza tanto en términos de diferenciación de precios como de esfuerzo comercial. Banco Solidario ofrece a los emigrantes una transferencia gratuita al mes si está dirigida a una cuenta corriente propia, así como efectúa un importante esfuerzo en términos comerciales vía comunicación por telemarketing y agentes comerciales en oficinas bancarias, para inducir a los receptores de remesas a abrir cuentas de ahorro en el banco para la recepción de sus remesas.

Sin embargo, la tasa de bancarización de las remesas es sólo de un 40%, algo superior a la media del sector⁷⁸, pero baja teniendo en cuenta la estrategia clara de bancarizar a los receptores de remesas. Banco Solidario estima que los mayores impedimentos para la bancarización de las remesas son, en primer lugar, los estrictos requisitos regulatorios para la apertura de cuenta de ahorros (cédula de identidad, certificado de votación, copia de pago de servicios); en segundo lugar, la desconfianza de los emisores de remesas, quienes emigraron tras la crisis bancaria de 1999, y quienes amenazan con enviar remesas por otro canal si les obligan a bancarizar; finalmente, la dificultad de ofrecer servicios financieros a través de las cooperativas,

⁷⁵ Dictamen que requiere de la evaluación individualizada del riesgo.

⁷⁶ “Mi familia, Mi país, Mi regreso”.

⁷⁷ “La Caixa”.

⁷⁸ 35%, Orozco 2006.

ya que a pesar de tener una alianza en la distribución de remesas con algunas cooperativas, son actualmente competidoras directas en su bancarización.

Desde el punto de vista técnico de oferta, entendemos que la baja bancarización actual se debe a una oferta de servicios que no resuelve la desventaja competitiva que sufre el banco, dada su limitada red de distribución. El uso limitado de tarjetas de débito o prepago, que pudieran permitir a sus tenedores acceder a la red de cajeros BANRED⁷⁹, y la falta de acuerdos globales con las cooperativas⁸⁰, que permitieran bancarizar conjuntamente a los receptores de remesas son factores que muestran estrategias de oferta mejorables.

1.6.1.5. Economías de escala y alcance

Banco Solidario está intentando desarrollar alianzas internacionales para conseguir la escala requerida. Sin embargo, sin alianzas nacionales más amplias parece difícil resolver la desventaja competitiva que tiene el banco en términos de su red de distribución, ya que no se utilizan canales de distribución alternativos de forma masiva.

En términos de cartera crediticia, Banco Solidario es líder en cartera de microfinanzas, aunque debido al aumento de la competencia en este segmento, su cuota de mercado ha disminuido. Sin embargo, cuando comparamos tasas de mora, observamos que el crecimiento de cartera se realiza aceptando una morosidad superior a la del sistema bancario, a los bancos dedicados a la microempresa e incluso al sistema cooperativo.

Tabla 20

Indices de morosidad comparados: Banco Solidario frente al sistema⁸¹

	BANCO SOLIDARIO	TOTAL SISTEMA	BANCOS DE MICROEMPRESA	TOTAL SISTEMA COOPERATIVAS
INDICES DE MOROSIDAD				
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS COMERCIALES	9,27%	4,65%	6,73%	7,64%
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	2,64%	5,20%	2,63%	3,79%
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA	1,37%	1,50%	1,37%	2,20%
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	5,27%	6,79%	4,11%	5,49%
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS	5,28%	4,59%	4,30%	4,39%

Los resultados financieros muestran ratios bajas de eficiencia operativa, debidas parcialmente a la falta de escala. Banco Solidario presenta un ROE y un ROA inferior al sistema, debido a su mayor morosidad y a su menor eficiencia operativa, mientras que sus precios son incluso superiores al sistema bancario de microempresa y cooperativo.

⁷⁹ 2% de los receptores de remesas son tenedores de tarjetas de débito.

⁸⁰ O con su entidad de segundo piso, FINANCOOP.

⁸¹ Superintendencia Bancaria, junio de 2006.

Tabla 21

Comparativos de la rentabilidad, eficiencia económica y precios: Banco Solidario respecto del sistema⁸²

	SOLIDARIO	TOTAL SISTEMA	BANCOS DE MICROEMPRESA	TOTAL SISTEMA COOPERATIVAS
EFICIENCIA MICROECONOMICA				
GASTOS DE OPERACION ESTIMADOS/TOTAL ACTIVO PROMEDIO (1)	13,57%	6,77%	12,78%	7,35%
GASTOS DE OPERACION /MARGEN FINANCIERO	99,93%	82,16%	92,00%	74,40%
GASTOS DE PERSONAL ESTIMADOS /TOTAL ACTIVO PROMEDIO (1)	5,23%	2,22%	5,03%	3,45%
RENTABILIDAD				
RESULTADOS DEL EJERCICIO/PATRIMONIO PROMEDIO (1)	13,01%	31,42%	22,03%	17,37%
RESULTADOS DEL EJERCICIO/ACTIVO PROMEDIO (1)	1,01%	2,79%	1,85%	3,52%
RENDIMIENTO DE LA CARTERA (1)				
CARTERA POR VENCER TOTAL	12,83%	10,85%	13,02%	13,76%
OTROS INGRESOS OPERACIONALES (1)				
COMISIONES GANADAS CARTERA DE CREDITOS/CARTERA POR VENCER PROMEDIO	0,46%	2,58%	4,34%	3,82%
INGRESOS POR SERVICIOS/CARTERA BRUTA PROMEDIO	12,54%	4,25%	9,13%	1,11%
INGRESOS POR SERVICIOS/DEPOSITOS PROMEDIO	13,00%	2,93%	11,48%	1,24%
(COMISIONES CARTERA E INGRESOS POR SERVICIOS)/CARTERA BRUTA PROMEDIO	13,75%	7,06%	13,91%	4,72%

1.6.1.6. Conclusiones: Análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades)

El modelo de bancarización de Banco Solidario es un caso de éxito que presenta mejores prácticas gracias a su liderazgo en el sector. Sin embargo, enfrenta nuevos desafíos derivados de la madurez del sector, que pueden orientar su futuro en dos escenarios posibles, en función de las siguientes debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Cuadro 1

Debilidad	Amenaza	Fortaleza	Oportunidad	VALORACION
Plataforma tecnológica en migración y con baja funcionalidad de banca electrónica	Problemas en la migración de la plataforma.	Desarrollo de productos específicos.	Desarrollo de nuevos servicios con la nueva plataforma.	Debilidad/amenaza.
Red de distribución poco capilar.	No existen planes de desarrollo de redes alternativas.	Acuerdo con cooperativas de distribución de remesas.	Coordinación de cooperativas.	Debilidad/oportunidad.
Tasa de morosidad y riesgo patrimonial superiores a los del sector.	El aumento de competencia disminuye precios.	Mejores prácticas en desarrollo tecnológico y metodológico.	Prestación de servicios a cooperativas.	Fortaleza/oportunidad.
Escasa red de pagos y captación en Estados Unidos	Aumento de competencia en España.	Mejores prácticas en optimización del impacto de remesas.	Crecimiento en Estados Unidos.	Fortaleza/oportunidad.
Falta de escala, con resultados financieros inferiores al sector.	Compra por un banco.	Desarrollo alianza internacional.	Prestación de servicios a cooperativas.	Debilidad/amenaza.

⁸² Superintendencia Bancaria, junio de 2006.

- Escenario 1: BANCO SOLIDARIO MATERIALIZA SUS FORTALEZAS EN OPORTUNIDADES

Este escenario asume que Banco Solidario resuelve su migración de plataforma tecnológica con éxitos, y que desarrolla un acuerdo con el sistema operativo en el que se convierta *de facto* en proveedor de servicios al sistema cooperativo utilizando y escalando su nueva plataforma tecnológica para la provisión de productos financieros, análisis de riesgos y gestión de remesas al sistema cooperativo.

Esta alianza con el sistema cooperativo permitiría a Banco Solidario extender su limitada red de distribución, y al sistema cooperativo, contar con mejores prácticas en análisis de riesgos, diseño de productos y optimización del impacto de remesas, lo que le permitiría optimizar la utilización de su muy amplia red de distribución.

Asumiendo estas dos hipótesis, consideramos que el nuevo sistema obtendría la escala suficiente para asegurar la sostenibilidad financiera e independiente del banco, y mejores rentabilidades sobre capitales propios y activos, obtenidas gracias a una mejora en la eficiencia económica del sistema.

- Escenario 2: BANCO SOLIDARIO MATERIALIZA SUS DEBILIDADES EN AMENAZAS

Este escenario asume como hipótesis que Banco Solidario no llega a un acuerdo con el sistema cooperativo, y que la migración de su plataforma tecnológica, o bien no resulta totalmente exitosa, o bien no ofrece las funcionalidades esperadas.

En este escenario, Banco Solidario continuaría perdiendo cuota de mercado, con resultados inferiores a los del sector. Teniendo en cuenta que el activo fundamental que esta entidad tiene son las mejores prácticas en microfinanzas que ha desarrollado en las áreas de productos, riesgos y remesas, entendemos que una entidad con voluntad de incrementar este segmento y capacidad de compra, pudiera estar interesada en la compra de Banco Solidario.

La fusión de una entidad bancaria importante de Ecuador con Banco Solidario pudiera crear sinergias notables, que aseguraran la eficiencia económica del sistema y, por tanto, su crecimiento rentable a medio y largo plazo.

1.6.2. Banco Pichincha-Credifé

Banco Pichincha es el mayor banco de Ecuador, con 226 oficinas, 30% de cuota en depósitos, 27% en cartera (cartera crediticia total en diciembre de 2005: 1.406 millones de dólares), 4.000 personas trabajando para esta entidad y 1.700.000 clientes. Banco Pichincha sigue una estrategia de segmentación, con los siguientes segmentos de clientes definidos: corporativo, empresarial, IFIS, sector público, jurídicos inversionistas, pequeñas empresas, personas naturales, microempresas y microfinanzas. Credifé es la filial de Banco Pichincha responsable de la gestión del segmento de microempresas y microfinanzas.

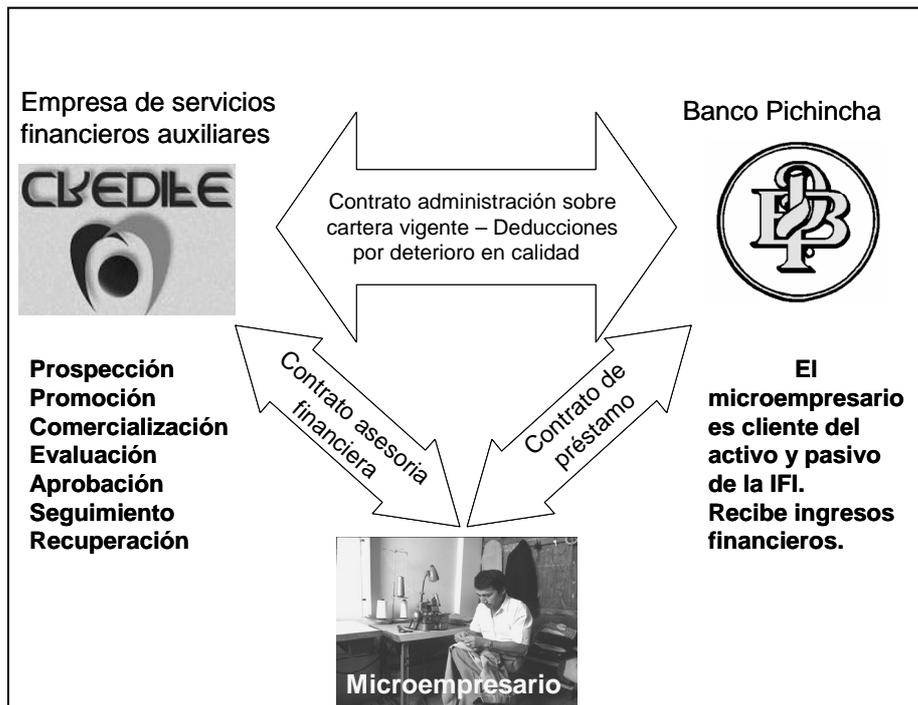
Credifé es una compañía de servicios auxiliares, filial de Banco Pichincha y, por tanto, no regulada por la Superintendencia de Bancos, sino por la Superintendencia de Compañías. Credifé intenta seguir el modelo de negocio implantado por BancoSol, Mibanco y Banco Solidario, entidades que contaron con el apoyo del grupo Acción Internacional, que también participó en la creación de Credifé.

Credifé tiene un contrato de servicios con Banco Pichincha para comercializar su cartera de crédito, cobrando las comisiones por servicio generadas. Credifé tiene como objetivo la sostenibilidad financiera independiente de Banco Pichincha, por lo que paga un precio interno a esta entidad por los servicios utilizados.

El 6,06% de la cartera de Banco Pichincha es microempresarial, gestionada y administrada de manera independiente por Credifé. Los clientes de Credifé con buen historial crediticio y necesidades de crédito mayores se trasladan al segmento pyme de Banco Pichincha.

Figura 11

Modelo de negocio de CREDIFE



1.6.2.1. Productos de bajo coste

Credifé ha desarrollado productos y servicios específicos destinados a los segmentos de bajos ingresos, fundamentalmente de activo: financiación de capital de trabajo (89,6% de la cartera de microcrédito microempresarial), adquisición de maquinaria y equipos (6,2%), remodelación, ampliación y compra de locales comerciales (1,9%), consumo (1,8%), mejoras de vivienda (0,6%), crédito hipotecario (n.d.), tarjeta de crédito (n.d.).

En pasivo, ofrece cuentas de ahorro de Banco Pichincha, con costes de mantenimiento gratuitos para los clientes de Credifé, quien paga dichos servicios a Banco Pichincha. Credifé se apalanca también en el negocio de remesas de Banco Pichincha para ofrecer servicios a los receptores de remesas. Credifé está desarrollando otros servicios, como microseguros.

Banco Pichincha es el líder en medios de pago en Ecuador. Cuenta con la mayor plataforma de originación de medios de pago (OPTAR), la mayor red de terminales de puntos de venta (DATAFAST, 6.000 TPV), y la única red de cajeros propios (NEXO, 492 cajeros) conectada a la red de cajeros del sistema financiero ecuatoriano (BANRED, 1.769 cajeros).

Credifé optimiza la utilización de la estructura de medios de pago de su matriz en lo que se refiere a productos de débito. De los 70.000 clientes de Credifé, por defecto todos tienen tarjetas de débito y acceso a cajeros automáticos Nexo gratis (25 centavos en Banred), mientras que de los 1.700.000 clientes de Banco Pichincha, tan sólo 800.000 tienen tarjeta de débito, y de ellas sólo 600.000 son activas. Esta utilización masiva de productos de banca electrónica y canales alternativos (cajeros) les permite mejorar la ratio de migración de transacciones y, por tanto, disminuir sus costes operativos.

Sin embargo, Credifé no utiliza de forma masiva la plataforma de medios de pago de Banco Pichincha en crédito, a pesar de que otras entidades han usado con éxito las tarjetas de crédito para distribuir microcréditos, aunque éstos estén destinados al consumo. Ejemplos exitosos de estas entidades son, por ejemplo, Unibanco (tarjeta credifácil), Centromundo Mastercard y Banco Territorial (tarjeta crédito Sí).

1.6.2.2. Metodologías de análisis de riesgos

Credifé ha desarrollado una metodología de análisis de riesgos diferenciados de Banco Pichincha, en base a la metodología de análisis de microcrédito a la microempresa de Acción International.

No existe *scoring* de adquisición automático, pero sí un análisis de riesgos manual cuya metodología está parametrizada a un 30% de tasa de rechazo. Tampoco cuentan con *scoring* comportamental automático, realizando el seguimiento de pagos los agentes comerciales, con el aumento de los costes operativos que este seguimiento manual implica.

En términos de niveles de atribución, los administradores se encuentran en las oficinas de Banco Pichincha, quienes tienen atribuciones hasta un límite, a partir del cual pasan a la central de riesgos de Credifé. Es obligatorio por regulación el uso de una oficina de crédito.

1.6.2.3. Red de distribución

Los agentes Credifé están presentes en 108 oficinas de Banco Pichincha (de las 226 totales), permitiéndose en 65 de ellas el desembolso de débito. Credifé tiene cinco oficinas propias en Quito. Credifé tiene un total de 230 ejecutivos, con presencia de entre uno y ocho miembros por agencia bancaria de Banco Pichincha. La red de agentes Credifé está estructurada en dos territoriales, reportando directamente a sus responsables comerciales. Paralelamente, los ejecutivos de Credifé se coordinan con el director de agencia de Banco Pichincha donde están localizados⁸³, para la implantación de la estrategia comercial del grupo y el seguimiento del riesgo.

Credifé se apalanca en la infraestructura de canales alternativos de Banco Pichincha, ofreciendo a sus clientes acceso a todos los cajeros Nexo y Banred. Además, utiliza el centro de llamadas de Banco Pichincha como canal de atención al público y para la recuperación de cartera impagada. No se utiliza, sin embargo, para el desarrollo de procesos comerciales de telemarketing.

⁸³ Esta coordinación se materializa en los denominados “Comités de cartera” semanales.

1.6.2.4. Optimización del impacto de las remesas

Banco Pichincha gestiona 300 millones de remesas al año, fundamentalmente provenientes de Estados Unidos, ya que en España su red de captación es débil⁸⁴. Es el primer remesador bancario, aunque muy lejos del líder del mercado, Delgado Travel.

Banco Pichincha ha desarrollado productos específicos para emigrantes, como por ejemplo el crédito hipotecario originado en España con Banco Popular, y promueve la bancarización de las remesas mediante una tarificación especial. Sin embargo, sólo el 23% de las remesas recibidas por Banco Pichincha están bancarizadas.

1.6.2.5. Economías de escala y alcance

Credifé es una mejor práctica en explotar sinergias entre el negocio de una entidad especialmente dedicada a las microfinanzas (Credifé) y un gran banco comercial (Banco Pichincha), siendo un modelo a seguir por otros bancos interesados en servir al segmento de las microfinanzas.

Credifé explota sinergias con Banco Pichincha en la utilización de su plataforma de medios de pago (aunque no la optimiza en crédito), en la utilización de la red de agencias de Banco Pichincha y de su estructura de canales (aunque no la optimiza con procesos de telemarketing), en la optimización del impacto de las remesas, en la gestión de liquidez y riesgos globales (no de crédito) y en la optimización de las áreas de soporte... Estas sinergias explican la alta rentabilidad (ROE) del negocio de Credifé.

Un ejemplo de estas sinergias sería la descripción siguiente de los procesos de contratación de crédito, en los que se muestra la interrelación entre el personal Credifé y Pichincha:

OPERATIVA CONJUNTA PICHINCHA-CREDIFE

1. Ejecutivo de crédito (CREDIFE) realiza promoción, venta, evaluación y recomendación de la solicitud de crédito.
2. Ejecutivo de servicios (banco) filtra la solicitud. Realiza visado de documentación requerida.
3. Centro de operaciones (banco) realiza captura de solicitud en el sistema.
4. La solicitud se envía al administrador o responsable de crédito (CREDIFE) de acuerdo al nivel requerido.
5. Una vez aprobada la solicitud en el sistema, el ejecutivo de servicios (banco) genera la documentación necesaria para instrumentar el crédito.
6. La documentación debidamente firmada se envía a custodia de valores (banco). Se procede con el desembolso de la operación.

Gracias a las sinergias con su matriz Banco Pichincha, y la flexibilidad que le da ser una entidad independiente en términos de gestión de riesgos crediticios y política comercial, Credifé ha pasado a ser la segunda entidad ecuatoriana en términos de cartera de microcrédito microempresarial, tras Banco Solidario, aunque con mayores tasas de crecimiento y menor morosidad asociada.

⁸⁴ Acuerdo con Banco Popular en España.

Tabla 22

Evolución de la cartera y morosidad (cartera gestionada por Credifé pero contabilizada en el balance de Banco Pichincha), 2000–2006 ⁸⁵, diciembre, en millones de dólares

AÑOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Marzo de 2006
Cartera vigente	0,78	3,46	9,39	27,99	45,05	79,70	90,79
Operaciones vigentes	2.611	9.807	16.438	24.040	34.507	50.142	57.098
Mora > a 5 días	n.d.	4,99%	4,37%	2,07%	2,43%	1,30%	1,87%
Mora > 30 días	1,13%	2,03%	2,12%	1,09%	1,82%	0,77%	1,18%
Monto desembolsado acumulado anual	1,62	7,4	20,17	48,28	74,27	120,76	40,03
Agencias con operaciones vigentes	7	12	18	21	34	57	64 115 Pto. at.

La rentabilidad del negocio de Credifé es muy alta gracias a las sinergias de las que se beneficia por su pertenencia al grupo Banco Pichincha, obteniendo un ROE superior al del sector. Adicionalmente, y gracias a las pocas inversiones necesarias para iniciar las operaciones de Credifé, el punto de equilibrio se obtuvo en abril de 2003, apenas tres años después de haber iniciado operaciones.

Tabla 23

Evolución de la rentabilidad de Credifé, 2000–2005 ⁸⁶, diciembre, en millones de dólares

Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ingresos totales	0,078	0,514	1,532	3,785	5,873	8,825
Patrimonio	0,027	0,110	0,301	0,762	1,340	1,799
Beneficio	-0,086	0,010	0,192	0,460	0,578	0,900
Beneficio/ Ingreso	-110,07%	1,96%	12,50%	12,16%	9,84%	10,20%
Beneficio/ Patrimonio (ROE)	-312,07%	9,16%	63,56%	60,44%	43,14%	50,28%

1.6.2.6. Conclusiones: Análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades)

El modelo de prestación de servicios microfinancieros de Banco Pichincha-Credifé es un caso de éxito que presenta mejores prácticas en cómo un banco comercial líder puede servir a los

⁸⁵ Credifé, 2006.

⁸⁶ *Ibidem*.

segmentos de menores ingresos. Sin embargo, Banco Pichincha-Credifé tiene dos retos pendientes para convertirse en líder del segmento en Ecuador y el catalizador del aumento de la bancarización del país, como muestra el análisis de sus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Análisis DAFO	Debilidad	Amenaza	Fortaleza	Oportunidad	VALORACION
Productos/servicios de bajo coste	No utilización de la estructura de medios de pago y banca electrónica en el segmento de microfinanzas.	Operadores especializados en banca electrónica: Unibanco, Centromundo, Territorial.	Productos y servicios especialmente diseñados y mejor estructura de medios de pago de Ecuador.	Aprovechar la estructura de banca electrónica existente.	Fortaleza/ oportunidad.
Red de distribución	No utilización de redes alternativas a las agencias bancarias	Operadores especializados en banca electrónica: Unibanco, Centromundo, Territorial.	Localización en la red de agencias bancarias más importante del país.	Desarrollar canales alternativos de comercialización.	Fortaleza/ oportunidad.
Metodologías de análisis de riesgo	Falta de infraestructuras de análisis de riesgo automatizado en Credifé.	Aumento costes seguimiento y aumento tiempo obtención dictamen.	Metodologías adaptadas de análisis de riesgo.	Inversión en infraestructura de <i>scoring</i> .	Fortaleza/ amenaza.
Optimización impacto remesas	Insuficiente red de captación en España.	Pérdida potencial mercado español.	Mayor red de distribución de Ecuador.	Renegociación con entidades españolas.	Fortaleza/ oportunidad.
Economías de escala			Sinergias operativas con Banco Pichincha.	Mayor aprovechamiento de la plataforma electrónica.	Fortaleza/ oportunidad.

Banco Pichincha-Credifé tiene gran potencial para convertirse en el catalizador del aumento de la bancarización en Ecuador. Para lograr este objetivo tiene dos retos pendientes:

1. Inversión en tecnología de análisis de riesgos. Este proyecto de inversión podría desarrollarse internamente, o comprar esta infraestructura externamente.
2. Expansión de la red de captación de remesas en España: Banco Pichincha tiene una cuota de mercado muy baja de envío de remesas desde España. Una ampliación de su red de captación sería de su interés.

2. Acceso a servicios financieros en Colombia: revisión de modelos de prestación de servicios microfinancieros

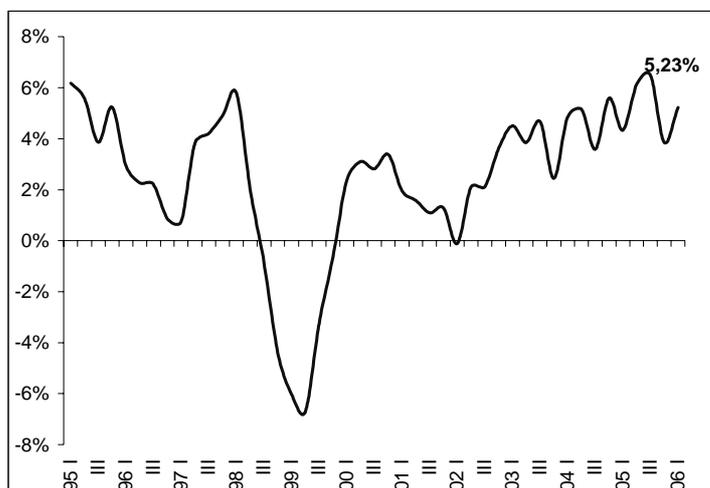
2.1. Entorno económico

En los últimos años, Colombia ha experimentado un importante crecimiento económico, tras la crisis que afectó al país a finales de la década de 1990. Este crecimiento ha sido continuo desde inicios del año 2002 y fue especialmente relevante en el año 2005, cuando el país alcanzó un crecimiento del producto interior bruto real del 4,9%, y un crecimiento del producto interior bruto per cápita real del 3,6%. Las expectativas para este año siguen siendo positivas, con un

crecimiento real esperado del 4,5%, lo que muestra la robusta situación económica en la que se encuentra el país.

Figura 12

Evolución comparada del PIB y PIB per cápita real⁸⁷.
Evolución del PIB interanual nominal trimestral, 1995-2006⁸⁸.



(Porcentaje)	2002	2003	2004	2005	2006 (*)
Crecimiento PIB real	1,9	4,1	4	4,9	4,5
Crecimiento PIB per cápita real	0,2	2,1	3,1	3,6	

Otra característica importante del entorno económico de Colombia es el poco peso relativo del sector rural. La Tabla 24 muestra cómo se produjo un decrecimiento importante de la actividad agrícola desde 1999 a 2003, debido fundamentalmente a la situación de inseguridad que vivían las zonas agrarias del país. Este decrecimiento de la actividad agrícola fue especialmente relevante en los años 1999, 2001 y 2002, fechas en las que por la situación de crisis económica que vivía el país, o por la situación de extrema inseguridad que vivían las zonas agrarias, una parte importante de la población residente en dichas zonas se vio obligada a abandonar sus hogares⁸⁹.

Esta tendencia ha cambiado desde 2003, debido a la política de seguridad reforzada seguida por el presidente Uribe. Sin embargo, en diciembre del año 2005, el peso de los sectores agrario, silvicultura, caza y pesca en Colombia era sólo del 13,38%, un porcentaje muy bajo tanto en comparación con los países de su entorno como en los países de su nivel de ingreso⁹⁰. Paralelamente, la evolución del PIB real por actividad económica muestra cómo, desde el año 2002, tanto el sector terciario como la construcción han liderado el proceso de crecimiento económico que vive el país.

⁸⁷ DANE, base 1994.

⁸⁸ DANE, agosto de 2006.

⁸⁹ Creando el fenómeno social de los “deplazados por la guerra”.

⁹⁰ World Development Indicators, 2005.

Tabla 24

Evolución del PIB real por actividad económica, 1999-2005⁹¹

PIB real 2005 (a precios 1994)	2005	Porcentaje crecimiento						
		1999	2000	2001	2002	2003 pr.	2004 pr.	2005 pr.
Actividades económicas	Imp.							
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	13,38%	0,0	3,8	-0,4	0,1	2,7	4,2	2,9
Explotación de minas y canteras	4,68%	18,5	-10,3	-6,1	-0,5	13,7	3,1	3,0
Electricidad, gas y agua	2,96%	-4,2	0,9	3,0	0,8	2,2	2,7	3,2
Industria manufacturera	14,70%	-8,6	11,8	1,3	2,6	4,5	7,0	3,9
Construcción	5,52%	-27,0	-3,9	3,9	12,4	13,3	10,8	11,9
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	11,47%	-15,4	7,3	3,1	1,9	5,4	6,1	9,4
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8,10%	-1,9	1,5	4,0	2,4	2,9	5,4	5,1
Establecimientos financieros, seguros, inmuebles y otros servicios a las empresas	17,49%	-4,9	-1,0	2,2	2,3	5,7	4,5	3,5
Servicios sociales, comunales y personales	18,96%	3,3	0,6	0,7	-0,3	-0,2	2,7	4,0
Servicios bancarios imputados	4,53%	-19,5	-15,1	2,5	-1,7	11,8	11,9	8,5
Subtotal valor agregado	92,75%	-3,3	3,1	1,3	1,8	3,9	4,6	4,6
Impuestos, excepto IVA	2,08%	-0,5	-4,33	-0,9	0,9	-4,2	-0,4	4,3
Subsidios	0,55%	3,0	14,06	20,7	-4,4	11,9	12,6	8,4
IVA no deducible	3,93%	-20,1	0,72	8,6	3,7	7,6	9,2	13,0
Derechos e impuestos sobre las importaciones	1,80%	-25,7	13,11	11,9	4,1	8,9	17,3	24,8
Producto interior bruto	100,00%	-4,20	2,92	1,47	1,93	3,86	4,79	5,20

(pr) preliminar

Fuente: Dane.

El proceso de recuperación y crecimiento económico descrito ha llevado consigo una estabilización de los precios macroeconómicos en Colombia, lo que se refleja en una inflación descendente y controlada, una moneda apreciándose frente al dólar norteamericano y tipos de interés reales estables y relativamente bajos, aunque crecientes.

Tabla 25

Evolución de los precios macroeconómicos en Colombia⁹²

	2002	2003	2004 pr	2005 pr	2006 py
I. Inflación					
Inflación doméstica (IPC)	7,0	6,5	5,5	4,9	4,5
Inflación doméstica (IPC) promedio	6,3	7,1	5,9	5,0	4,7
Inflación doméstica (IPM/IPP)	9,3	5,7	4,6	2,1	4,5
Inflación doméstica (IPM/IPP) promedio	5,3	9,1	5,2	3,1	3,3
Inflación externa (porcentaje)	0,7	5,6	10,8	4,3	11,4
II. Tasa de cambio representativa del mercado					
Tasa de cambio nominal promedio	2.508,0	2.875,9	2.628,5	2.321,5	2.240,0
Devaluación promedio año (porcentaje)	9,1	14,7	-8,6	-11,7	-3,5
III. Índice de tasa de cambio real					
ITCR promedio de período	118,8	136,1	128,3	118,5	115,2
Devaluación promedio de período	0,5	14,6	-5,7	-7,7	-2,8
V. Tasas de interés e inversión de reservas					
Prime	4,7	4,2	4,7	6,6	7,9
Libor (6 meses)	1,9	1,2	1,8	3,7	4,9
Tasa de inversión de reservas	3,4	2,0	2,3	3,4	4,0
Porcentaje reservas invertidas	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0

La apreciación del peso colombiano frente al dólar norteamericano, y la recuperación de la demanda interna, han provocado a partir del año 2005 que la balanza por cuenta corriente haya empeorado de forma destacada, tras tres años de tendencia positiva. Ni siquiera el

⁹¹ DANE, diciembre de 2005.

⁹² DANE, agosto de 2006.

aumento de las remesas de emigrantes recibidas en el país han hecho posible que la balanza por cuenta corriente colombiana tendiera hacia la estabilización.

Tabla 26

Evolución de la balanza por cuenta corriente⁹³

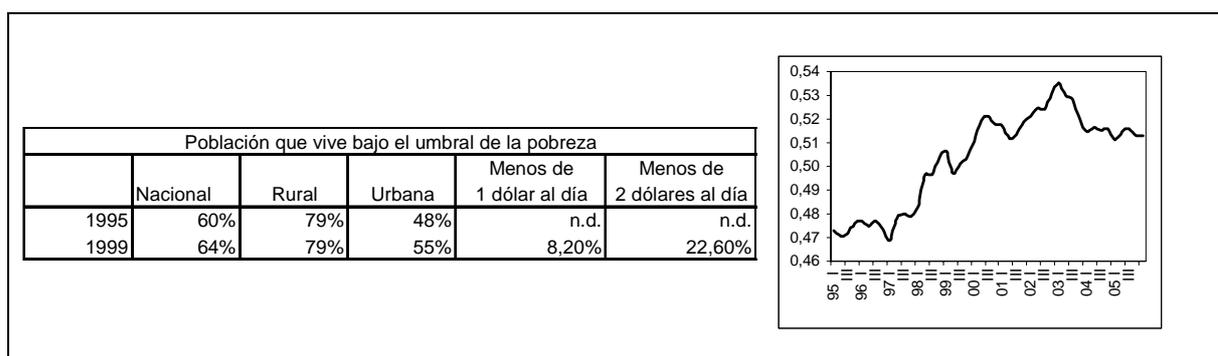
Balanza cuenta corriente	2002	2003	2004	2005	2006
Millones de dólares	2002	2003	2004	2005	I
I. Cuenta corriente	-1.341,1	-991,1	-950,1	-1.977,7	-568,2
A. Bienes y servicios no factoriales	-1.196,9	-877,2	-302,9	-505,3	-231,1
1. Bienes ^{2/}	238,5	567,3	1.367,9	1.595,1	218,6
Exportaciones	12.316,0	13.825,0	17.245,9	21.729,2	5.597,7
Importaciones	12.077,5	13.257,8	15.877,9	20.134,2	5.379,1
2. Servicios no factoriales	-1.435,4	-1.444,5	-1.670,9	-2.100,3	-449,8
Exportaciones	1.867,0	1.923,4	2.276,9	2.666,3	718,3
Importaciones	3.302,4	3.367,9	3.947,8	4.766,6	1.168,0
B. Renta de los factores	-2.848,2	-3.446,4	-4.302,8	-5.561,6	-1.371,8
Ingresos	711,2	548,1	663,5	1.075,6	296,8
Egresos	3.559,4	3.994,5	4.966,3	6.637,1	1.668,6
C. Transferencias	2.704,1	3.332,6	3.655,6	4.089,2	1.034,8
Ingresos	3.008,3	3.567,5	3.925,2	4.349,5	1.097,7
Egresos	304,2	235,0	269,5	260,3	62,9

Los indicadores de pobreza muestran cómo la crisis de finales de la década de 1990 aumentaron el porcentaje de población en condiciones de pobreza, empeorando también la distribución de la riqueza medida por el índice de Gini. Sin embargo, esta tendencia de aumento en la inequidad del ingreso parece sin embargo haber cambiado en el contexto de crecimiento económico que vive el país desde 2003.

Figura 13

Evolución de los indicadores nacionales e internacionales de pobreza⁹⁴

Evolución coeficiente Gini-ingreso total perceptor, 1995-2005⁹⁵



⁹³ Según la metodología del manual V de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional. Banco de la República. Cálculos DNP - DEE., agosto de 2006.

⁹⁴ World Development Indicators, 2005.

⁹⁵ DANE, Encuesta Nacional de Hogares. Cálculos DNP - DEE.

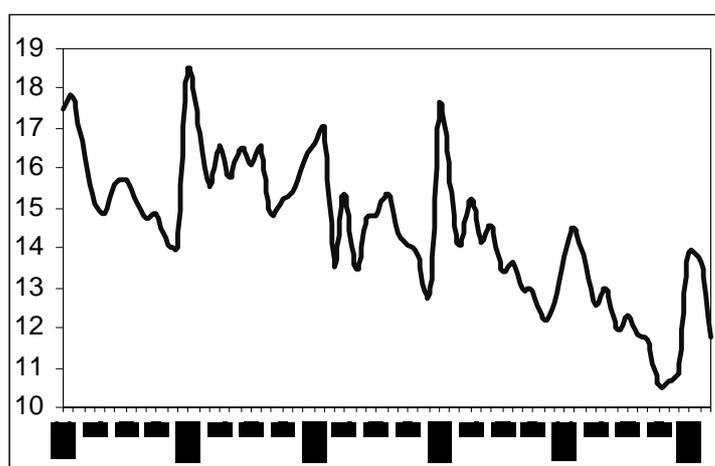
En términos de ingreso per cápita, Colombia se situaba en el año 2003 en el país 97 en términos de ingreso PPP per cápita⁹⁶, con 2.100 dólares, por debajo de la media latinoamericana, que es de 3.600 dólares, y algo por encima de la media de ingreso de los países de renta media baja, 1.580 dólares, grupo en el que el Banco Mundial incluye a Colombia.

En términos de población, en el año 2004 Colombia tenía 44,9 millones de habitantes, el tercer país latinoamericano en importancia demográfica, tras Brasil y México. La población colombiana destaca, en primer lugar, por su carácter marcadamente urbano, con un 77% de la población residiendo en ciudades, y sólo un 23% en zonas rurales; en segundo lugar, por su juventud, con un 31,8% de la población menor de 15 años, y en tercer lugar, por tener un crecimiento bajo, con un 1,9% de media en el período 1990-2003, y un 1,6% entre 2004 y 2003⁹⁷.

El mercado de trabajo colombiano destaca por una tasa desempleo que, tras aumentar a finales de los años noventa, muestra una tendencia a disminuir en los últimos años gracias a la recuperación económica que vive el país, bajando del 14,7% en media en el período 2000-2003, al 11,8% en diciembre 2005.

Figura 14

Evolución tasa nacional de desempleo⁹⁸



2.2. El sector financiero colombiano

El sector financiero colombiano destaca, en primer lugar, por la importancia de las entidades de capital privado (73,6% activos⁹⁹), la escasa participación del sector cooperativo financiero (0,39% activos), y por la aún importante banca pública de primer (11,66% activos) y de segundo piso (14,35% de los activos).

⁹⁶ World Development Indicators, 2005.

⁹⁷ World Development Indicators, 2005.

⁹⁸ Fuente: Dane. Encuesta Continua de Hogares. Cálculos DNP - DEE.

⁹⁹ Superintendencia Financiera de Colombia, diciembre de 2005.

Tabla 27Sector financiero colombiano regulado por tipo de intermediario¹⁰⁰ (millones COOP)

Tipo de intermediario	Activo		
	dic. 2003	dic. 2004	dic. 2005
Total privado	81.553.926	97.524.508	115.893.196
Total privado	69,01%	71,22%	73,60%
Total cooperativas	408.677	490.510	606.600
Total cooperativo	0,35%	0,36%	0,39%
Total público primer piso	15.693.402	17.362.237	18.365.659
Total público piso	13,28%	12,68%	11,66%
Total público segundo piso	20.522.164	21.563.310	22.603.586
Total público segundo piso	17,37%	15,75%	14,35%
TOTAL	118.178.170	136.940.564	157.469.041

El sector financiero privado colombiano destaca, en primer lugar, por la poca importancia de la banca extranjera en términos regionales¹⁰¹. Sin embargo, el actual proceso de privatización de Bancafé, y los constantes movimientos corporativos, tales como la compra de Granahorrar por BBVA, y de Megabanco por Banco de Bogotá, pudieran cambiar esta característica del sistema financiero colombiano.

En segundo lugar, por tipo de entidades, el sistema financiero privado colombiano destaca por la importancia creciente de las entidades bancarias, que están adquiriendo o fusionándose con un gran número de entidades hipotecarias. Tras la crisis de 1999, las entidades especializadas en el crédito hipotecario fueron las más afectadas, por lo que el regulador les permitió que prestaran otro tipo de servicios financieros y no sólo crédito hipotecario. Sin embargo, la crisis fue tal que la mayor parte del sector hipotecario ha acabado en manos del sector bancario, representando las entidades especializadas en crédito hipotecario independientes, a diciembre de 2005, sólo un 12,55% de los activos del sistema financiero colombiano.

La adquisición o fusión de entidades especializadas, como Conavi con Bancolombia, Colmena con Banco Caja Social o Granahorrar por BBVA, pone fin a otra característica típica del sistema financiero colombiano, que era su especialización por producto. En efecto, la liberalización de servicios prestados por entidades especializadas en crédito hipotecario se produjo en el mismo contexto de liberalización en el que tuvo lugar la habilitación de las compañías de financiación comercial para captar depósitos de ahorro. Este proceso de liberalización ha aumentado la competencia en el sector, aunque también ha generado un cierto proceso de consolidación en el que los ganadores han sido los bancos comerciales.

¹⁰⁰ Superintendencia Financiera de Colombia, diciembre de 2005.

¹⁰¹ 14,44% de todos los activos del sistema financiero regulado, diciembre de 2005.

Tabla 28Concentración de los activos de las entidades bancarias colombianas¹⁰²

Miles de pesos - Julio de 2006	ACTIVO	CUOTA
GRUPO BANCO DE BOGOTA (*)	35.180.588.072	27,44%
BANCOLOMBIA S.A.	25.273.898.280	19,72%
BBVA COLOMBIA	12.461.632.214	9,72%
DAVIVIENDA S.A.	8.930.497.376	6,97%
BANCO AGRARIO DE COLOMBIA S.A.	7.936.818.500	6,19%
GRANBANCO S.A. (BANCAFE)	7.805.156.099	6,09%
BANCO CAJA SOCIAL BCSC	4.941.873.651	3,85%
CITIBANK	4.618.085.882	3,60%
RED MULTIBANCA COLPATRIA S.A.	4.453.500.412	3,47%
BANCO SANTANDER COLOMBIA S.A.	4.144.399.809	3,23%
AV VILLAS	3.922.833.487	3,06%
CREDITO	3.345.948.609	2,61%
BANCO GNB SUDAMERIS S.A.	3.088.126.601	2,41%
BANISTMO COLOMBIA S.A.	1.497.967.495	1,17%
ABN AMRO BANK COLOMBIA S.A.	593.543.392	0,46%
5 PRIMEROS BANCOS	89.783.434.442	70,04%
TOTAL	128.194.869.878	100,00%

Este proceso de consolidación ha generado un sistema bancario concentrado. Como muestra la Tabla 28, las cinco primeras entidades bancarias representaban en julio de 2006 el 70,04% de los activos, porcentajes altos en términos comparativos.

Otras características del sector bancario colombiano son¹⁰³ sus altas ratios de capitalización y solvencia en términos regionales, su baja morosidad (3,71%) con alta cobertura cartera atrasada (149,67%), su alta rentabilidad comparada con países de su entorno (ROE del 20,20% y ROA del 1,95%) y sus bajas ratios de eficiencia operativa.

En términos de activos, la importancia de los préstamos para las entidades bancarias colombianas era en febrero de 2006 del 54,53% de sus activos totales¹⁰⁴, porcentaje medio en términos regionales. La evolución de la cartera de créditos del sistema financiero colombiano como porcentaje del total del activo muestra una disminución importante tras la crisis de 1998. Esta disminución se debe, en parte, al aumento de inversión en deuda pública (“efecto *crowding out*”¹⁰⁵), ya que el 20% de los activos del sistema eran inversiones en deuda pública que generaban el 30% de los ingresos operativos de la banca colombiana.

¹⁰² Superintendencia Financiera de Colombia, diciembre de 2005. (*)El grupo Banco de Bogotá incluye a entidades bancarias diferenciadas pero cuyo dueño es el mismo: Banco de Bogotá, Banco Occidente, Banco Popular y Megabanco.

¹⁰³ Felaban, 2006, Superintendencia Financiera, 2006 (bancos con CAV), junio de 2006.

¹⁰⁴ Felaban, febrero de 2006.

¹⁰⁵ Banco Mundial, 2003.

Tabla 29

Evolución de la estructura del activo en porcentaje, 1998-2005¹⁰⁶

ESTRUCTURA DEL BALANCE COMO PORCENTAJE DEL ACTIVO	dic. 1998	nov. 1999	dic. 1999	dic. 2000	dic. 2001	dic. 2002	dic. 2003	dic. 2004	dic. 2005
ACTIVOS	100,0%								
DISPONIBLE	6,1%	6,1%	6,4%	6,1%	5,6%	5,6%	5,8%	5,9%	5,8%
INVERSIONES	12,1%	15,0%	15,4%	20,1%	24,9%	26,9%	28,9%	31,7%	33,4%
CARTERA DE CREDITOS Y OPERACIONES DE LEASING	65,1%	59,3%	59,6%	54,1%	51,5%	51,3%	50,7%	51,7%	51,4%
OTROS ACTIVOS	16,6%	19,7%	18,6%	19,7%	18,1%	16,3%	14,6%	10,7%	9,4%

En términos de pasivos, la importancia de los depósitos en los pasivos de las entidades colombianas es del 68,03% de sus activos¹⁰⁷, porcentaje medio en términos regionales. La evolución de los depósitos como porcentaje del total del activo muestra una evolución creciente desde 1998, lo que implica un mantenimiento de la confianza del público a pesar de la crisis bancaria. Sin embargo, la crisis afectó la preferencia de los consumidores, aumentando su deseo por productos financieros más líquidos, como las cuentas de ahorro, respecto de productos con menor liquidez, como los depósitos a plazo.

Tabla 30

Evolución de la estructura del pasivo en porcentaje del activo, 1998-2005¹⁰⁸

ESTRUCTURA DEL BALANCE COMO PORCENTAJE DEL ACTIVO	dic. 1998	nov. 1999	dic. 1999	dic. 2000	dic. 2001	dic. 2002	dic. 2003	dic. 2004	dic. 2005
PASIVOS Y PATRIMONIO	100,0%								
PASIVOS	86,1%	85,1%	86,0%	85,4%	85,2%	85,1%	86,9%	86,5%	86,0%
PASIVOS COSTOS INTERES	80,2%	79,4%	80,8%	80,1%	80,2%	80,1%	79,8%	79,2%	78,8%
DEPOSITOS Y EXIGIBILIDADES	51,0%	50,7%	52,1%	52,3%	55,3%	55,3%	55,9%	58,4%	59,2%
CREDITOS OTRAS INSTITUCIONES DE CREDITO	18,1%	17,2%	17,4%	16,2%	14,3%	14,9%	15,2%	12,6%	12,3%
TITULOS DE DEUDA	11,1%	11,5%	11,4%	11,6%	10,6%	9,8%	8,7%	8,2%	7,3%
OTROS	5,9%	5,8%	5,2%	5,3%	5,0%	5,0%	7,2%	7,3%	7,2%
PATRIMONIO	13,9%	14,9%	14,0%	14,6%	14,8%	14,9%	13,1%	13,5%	14,0%

2.3. El sistema microfinanciero colombiano

El sistema microfinanciero colombiano se compone de tres subsistemas diferentes que intentan prestar servicios a los segmentos de bajos ingresos del país: el sistema financiero regulado compuesto por entidades bancarias, sociedades financieras comerciales, entidades públicas y cooperativas financieras reguladas por la superintendencia financiera; en segundo lugar, las entidades cooperativas que sólo prestan servicios financieros a sus socios y que están supervisadas por la superintendencia de la economía solidaria, y en tercer lugar, las organizaciones no gubernamentales.

Según los datos obtenidos de la cartera crediticia generada por estos tres tipos de entidades, las entidades cooperativas que prestan servicios financieros a sus socios y que están supervisadas por la superintendencia de la economía solidaria tendrían una cartera crediticia de 6.505.853

¹⁰⁶ Superintendencia Financiera de Colombia, diciembre de 2005.

¹⁰⁷ Felaban, febrero de 2006.

¹⁰⁸ Superintendencia Financiera de Colombia, diciembre de 2005.

millones COOP a diciembre de 2005¹⁰⁹; las entidades financieras reguladas por la superintendencia financiera tendrían una cartera de microcrédito de 1.273.981 millones COOP a enero de 2005¹¹⁰, y finalmente estarían las ONG, con una cartera microcrediticia de 461.513 millones COOP a junio de 2005.

Sin embargo, estos datos de cartera presentan problemas debido a la definición de microcrédito utilizada para estimar la cartera crediticia que el sector financiero regulado destina al sector de las microfinanzas. La definición utilizada se basa en la regulación de microcrédito vigente¹¹¹, que determina el monto de un préstamo con un valor máximo de 25 salarios mínimos, lo que aproximadamente equivale a 4.200 dólares. Este valor, sin embargo, se considera demasiado bajo¹¹² en referencia a las mejores prácticas de supervisión y regulación bancaria de microcrédito que propone el Banco Interamericano de Desarrollo, que sugiere un límite de 7.500 dólares, aunque reconoce que este límite debe ser fijado en función del tipo y el tamaño de los negocios microempresariales en cada país. En Bolivia, por ejemplo, no se establece un límite en valor, mientras que en Perú el límite es de 20.000 dólares.

Los problemas con la definición del microcrédito no son sólo estadísticos, sino también de carácter operativo. En primer lugar, los microempresarios necesitan mayores volúmenes de los concedidos por los microcréditos, que al ser considerados como crédito comercial pasan a tener sus requisitos y sus exigencias documentales. En segundo lugar, al pasar a ser considerados como crédito comercial deben hacer frente a la regulación de tasas máximas de tipos de interés. En tercer lugar, como los créditos no son concedidos o las cantidades finalmente concedidas no son suficientes, el microempresario debe endeudarse con el sistema informal a tasas mayores, lo que le puede generar problemas de morosidad en su cartera bancaria original. Finalmente, la indicación regulatoria de que el destino del crédito debe ser productivo, muestra que se privilegia el análisis del uso de los recursos y no el origen de la fuente de pago, que es lo que las normas internacionales recomiendan para asegurar tasas de mora bajas.

2.3.1. Sector financiero regulado

En Colombia, el microcrédito generado por el sistema financiero regulado ha aumentado en los últimos años, alcanzando 1.273.981 millones COOP en cartera de microcrédito en enero de 2005, aunque sólo representa el 0,8% de los activos y el 0,5% de los ingresos del sistema financiero regulado. Este aumento se ha producido en el contexto de una tasa de morosidad decreciente, lo que muestra la mejora de las técnicas de análisis y gestión utilizadas.

¹⁰⁹ Superintendencia de la Economía Solidaria, julio de 2006. Aunque no se ofrecen detalles de cartera microcrediticia, se estima que una gran parte de la cartera de estas entidades sirve a los segmentos de bajos ingresos.

¹¹⁰ Superintendencia Financiera, 2006.

¹¹¹ Ley 590 de 2000. Mipyme.

¹¹² Marulanda, Paredes, 2006.

Tabla 31

Evolución de la cartera de microcrédito otorgado por el sector financiero regulado
Millones COOP, 2002–2006¹¹³, enero

Millones COP	2002	2003	2004	2005	2006
Activos sistema financiero	102.143.232	109.261.518	118.622.378	137.727.134	158.482.609
Cartera de microcréditos	266.155	407.461	581.379	876.104	1.273.981
Importancia microcréditos	0,26%	0,37%	0,49%	0,64%	0,80%
Provisiones microcréditos	21.143	15.286	41.845	54.879	28.598
Ratio cartera vencida	7,94%	3,75%	7,20%	6,26%	2,24%

Por sectores, y contrariamente a lo observado cuando analizábamos el sector financiero colombiano, el sector público es el mayor proveedor de microcrédito en Colombia, con un 59,22% de cuota de cartera, seguido del sector privado nacional, con un 39,40%¹¹⁴. Destaca la casi nula presencia del sector privado extranjero, y la también escasa participación del sector cooperativo regulado, con un 0,25% de cuota de cartera. La alta cuota de cartera de microcrédito del sector público se explica por el liderazgo del Banco Agrario (banco público), con el 59,22% de cuota de microcrédito, seguido por Banco Caja Social (17,30%), Bancolombia (8,40%) y el grupo Banco de Bogotá, que incluye a Megabanco y Banco de Bogotá (8,35%). Además de las instituciones bancarias, destaca la presencia entre las diez primeras entidades reguladas colombianas proveedoras de microcrédito de las microfinancieras con figura jurídica de corporación financiera comercial, tales como Finamérica, Compartir y la Cooperativa Financiera Confiar.

Tabla 32

Cartera y cuota de microcrédito por entidad regulada¹¹⁵.
Marzo de 2006. Millones COOP

31 de marzo de 2006	Activos	Microcrédito	Importancia	Cuota Microcrédito
BANAGRARIO	7.666.307	803.752	10,48%	59,22%
Caja Social(BCSC)	4.692.632	234.790	5,00%	17,30%
BANCOLOMBIA	24.179.215	113.980	0,47%	8,40%
MEGABANCO	2.376.422	92.014	3,87%	6,78%
FINAMERICA	103.626	55.585	53,64%	4,10%
BANCO DE BOGOTA	13.111.758	21.351	0,16%	1,57%
COMPARTIR	86.198	8.622	10,00%	0,64%
BANCO POPULAR	6.851.201	5.433	0,08%	0,40%
BBVA	9.533.156	4.594	0,05%	0,34%
COOP FINAN CONFIAR	152.855	3.285	2,15%	0,24%
	162.108.935	1.357.285		

¹¹³ Superintendencia Financiera de Colombia, 2006.

¹¹⁴ Ibidem.

¹¹⁵ Ibidem.

2.3.2. Sector cooperativo

El sector cooperativo se divide en cooperativas reguladas por la Superintendencia Financiera y las cooperativas supervisadas por la Superintendencia de la Economía Solidaria¹¹⁶, resultante del cambio legislativo tras la crisis del sistema cooperativo colombiano de 1997. Las cooperativas que captaban ahorros de terceros pasarían a estar reguladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, mientras que el resto de las cooperativas sólo podrían prestar servicios a sus asociados y serían supervisadas por la Superintendencia de la Economía Solidaria.

La crisis de 1997, en la que las cooperativas financieras habían llegado a captar el 10% del ahorro interno, acabó con una reestructuración total del sector. La crisis de 1997 concluyó con la liquidación de 45 cooperativas (aproximadamente 1 millón de asociados), y la disminución de las 150 que captaban ahorros de terceros a las cinco actuales.

La crisis del sector cooperativo colombiano obligó también a la liquidación de dos bancos cooperativos, UCONAL y BANCOOP, y a la indirecta conversión de COOPDESARROLLO en sociedad anónima. Tras las fusiones forzosas de CUPOCREDITO y COOPSIBATE, y de recibir los activos y pasivos de BANCOOP, COOPDESARROLLO se transformó en el Banco Megabanco S.A. De esta forma no quedó ningún banco de naturaleza cooperativa. Recientemente Megabanco ha sido comprado por el Banco de Bogotá, completando la reestructuración del sector.

El sector cooperativo regulado tiene una importancia escasa en el total del sector financiero formal, representando en diciembre de 2005 el 0,39% de los activos del sistema financiero colombiano regulado. Confiar es la única entidad cooperativa financiera importante en términos de microcrédito, siendo la décima en marzo de 2006, aunque con sólo un 0,24% de cuota de cartera.

Tabla 33

Sector cooperativo regulado por la superintendencia financiera¹¹⁷

Entidad	2005			Resultados ejercicio		
	Activo	Pasivo	Patrimonio	dic. 2004	nov. 2005	dic. 2005
						OCCS
COOPCENTRAL LTDA.	55.774	42.158	13.616	-771	-693	-1.199
COOPERATIVAS FINANCIERAS						
COOPERATIVA FINANCIERA ANTIOQUIA	85.101	70.790	14.312	1.272	2.830	2.814
COOPKENNEDY LTDA	150.288	108.738	41.550	8.725	7.306	6.044
COOFINEP	52.302	39.480	12.821	1.203	717	852
COTRAFA	116.607	86.405	30.202	2.134	3.519	4.548
CONFIAR COOPERATIVA FINANCIERA	146.528	119.335	27.193	4.854	5.161	5.451
TOTAL COOPERATIVAS FINANCIERAS	550.826	424.749	126.077	18.188	19.532	19.709
TOTAL ENTIDADES COOPERATIVAS	606.600	466.906	139.694	17.417	18.839	18.511

Sin embargo, las 208 cooperativas financieras supervisadas por la Superintendencia de la Economía Solidaria tendrían a diciembre de 2005 un total de 4.963 millones COOP en activos¹¹⁸, y 1.349.342 asociados, un peso mucho más relevante que el sector cooperativo regulado.

¹¹⁶ Ley 454, 1998.

¹¹⁷ Superintendencia Financiera, 2006.

¹¹⁸ Sólo incluyendo cooperativas destinadas exclusivamente al ahorro y crédito.

Tabla 34Sector cooperativo supervisado por la Superintendencia de la Economía Solidaria¹¹⁹

dic 2005/ Mill. COOP	ENTIDADES	ACTIVOS	PASIVOS	PATRIMONIO
COOPERATIVAS FINANCIERAS	208	4.963.319	3.120.515	1.842.804
FONDOS DE EMPLEADOS	1.593	2.603.852	1.690.701	913.151
ASOCIACIONES MUTUALES	156	33.747	19.123	14.623
CTAS	2.001	720.922	509.467	211.455
ADMINISTRACIONES PUBLICAS	33	117.445	92.325	25.121
COOPERATIVAS MULTIACTIVAS	964	1.958.598	808.258	1.150.340
OTRAS COOPERATIVAS	875	1.322.812	534.669	788.143
TOTAL	5.830	11.720.695	6.775.058	4.945.637

2.3.3. Organizaciones no gubernamentales (ONG)

Las ONG microfinancieras no reguladas y, por tanto, no autorizadas para captar recursos de clientes, destacan por su carácter urbano, aunque con escasa presencia relativa a otras entidades del sector. A excepción de los cinco bancos de la mujer y de la Fundación Santo Domingo, su red de distribución es mínima.

Tabla 35Principales ONG microfinancieras activas en Colombia¹²⁰.

Activos en millones COOP, junio de 2005

	Cartera micro	Clientes micro	Crédito promedio
Fundación WWB Cali	184.081	112.727	1,6
FMM Popayán	80.759	96.215	0,8
FMM Bucaramanga	63.962	58.309	1,1
Fund. Mario Santo Domingo	25.206	34.562	0,7
CMM Colombia	38.162	39.517	1
CMM Medellín	27.669	21.080	1,3
Fundación Amanecer	5.250	3.382	1,6
Actuar Tolima	4.425	4.204	1,1
Microantioquia	4.014	9.485	0,4
Contactar	5.140	3.035	1,7
F. San Isidro	673	669	1
ANALFE	2.059	55	37,4
Actuar Bolívar	2.578	5.714	0,5
Actuar Caldas	3.473	2.035	1,7
F. Cerrejon	1.853	1.412	1,3
Progreseemos	1.350	1.283	1,1
F. Producir	2.215	1.587	1,4
Actuar Quindío	2.304	1.477	1,6
CORFAS	1.494	2.605	0,6
CIDES	1.550	3.018	0,5
COFEP	1.205	1.769	0,7
Actuar Atlántico	1.032	1.397	0,7
Consolidar	693	834	0,8
F. Industrial	366	672	0,5

¹¹⁹ Superintendencia de la Economía Solidaria, 2006.¹²⁰ Marulanda y Paredes, 2006; Marulanda Consultores, 2005, Cooperativa Emprender y OCCU.

2.4. Acceso a los servicios financieros en Colombia

El análisis del nivel de acceso de la población colombiana a los servicios financieros (ahorro, crédito, transferencias y pagos) ha sido sujeto de un amplio número de estudios en los últimos años. El Banco Mundial ha financiado estudios de análisis tanto de la situación de servicios financieros rurales en Colombia¹²¹ como de la situación de servicios urbanos¹²². Fedesarrollo también había realizado previamente preguntas o módulos dedicados al acceso a servicios financieros en la Encuesta Social de Fedesarrollo¹²³.

En términos comparativos, estos estudios muestran cómo Colombia tiene aproximadamente un 59% de su población mayor de 18 años sin acceso a ningún servicio financiero básico¹²⁴. Este porcentaje es menor al de otros países de la región, como México(75%¹²⁵) o Ecuador (66%¹²⁶), pero superior al de Brasil (57,20%¹²⁷). En términos comparativos mundiales, el porcentaje de desbancarizados es claramente superior al de España (2%) o de Estados Unidos (10%), pero claramente superior al de otros países en desarrollo como Marruecos (75%).

Según los estudios financiados por el Banco Mundial en Colombia¹²⁸, el perfil de los desbancarizados en dicho país se caracteriza, en primer lugar, porque correlaciona altamente con segmentos de bajos ingresos; en segundo lugar, por tener una tasa de desempleo tres veces superior a la de los bancarizados; en tercer lugar, por tener menor nivel educativo que los bancarizados; en cuarto lugar, por tener hogar en propiedad, y por tanto capacidad de acumulación; y en quinto lugar, por residir en zonas con baja densidad de oficinas bancarias.

En términos cuantitativos macroeconómicos, los indicadores de profundización financiera muestran muy bajas ratios de crédito al sector privado sobre PIB, y de crédito doméstico respecto del PIB, así como una media capitalización bursátil en porcentaje del PIB, que ha crecido sin embargo de forma importante en los últimos años. En términos de pasivos bancarios, destacan las altas ratios en términos regionales de depósitos sobre PIB, aunque bajas en términos globales cuando incluimos en el comparativo los países desarrollados. Estos indicadores de profundización financiera nos muestran, por tanto, una economía colombiana en la que el sector financiero no coloca en financiación crediticia la alta liquidez que posee.

¹²¹ Marulanda Consultores Ltda., Econometría S.A., Servicios Financieros Rurales en Colombia, Banco Mundial, 2003.

¹²² Encuesta de demanda de servicios financieros en Bogotá, DANE, 2003.

¹²³ De especial relevancia es la etapa V realizada en 2001.

¹²⁴ Banco Mundial, 2003.

¹²⁵ Ibidem.

¹²⁶ Orozco, 2006. Banco Solidario, 2006.

¹²⁷ Banco Mundial, 2003.

¹²⁸ Ibidem.

Tabla 36

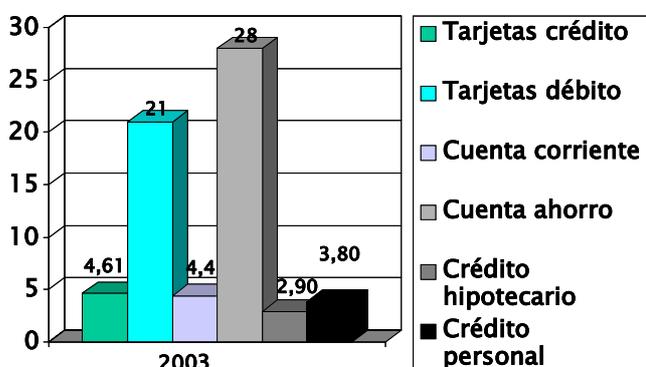
Indicadores de profundización financiera de Colombia comparados con países de su entorno y con otros países por nivel de ingreso¹²⁹

Porcentaje PIB	Crédito al sector privado/PIB		Crédito doméstico/PIB		Depósitos/PIB	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
Colombia	30,8	23,4	35,9	35,2	29,8	32,0
Ecuador	13,6	19,9	15,5	19,7	21,1	21,7
Perú	11,8	20,8	20,2	20,8	24,8	29,8
Venezuela	25,4	8,6	37,4	10,3	38,8	22,3
México	17,5	18,5	36,3	38,5	22,4	29,1
Brasil	38,9	34,6	89,8	61,1	26,4	30,0
Chile	47,2	63,3	73,0	70,6	40,8	38,2
Media países desarrollados	125,8	158,3	153,1	181,9	92,8	104,3
Ingreso medio	43,0	64,2	64,3	85,3	42,2	81,4
Ingreso medio-bajo	39,3	58,6	60,8	79,3	41,1	76,9
Ingreso bajo	22,3	27,0	44,3	45,3	36,2	51,9

Un análisis detallado del acceso de los colombianos a los servicios financieros por instrumento utilizado, medios de pago, cuentas de ahorro y crédito, muestra estadios de desarrollo diferentes en cada uno de estos eslabones de la intermediación financiera. Por productos, las cuentas de ahorro y las tarjetas de débito son los productos a los que la población tenía más acceso, mientras que el crédito hipotecario era sólo accesible para un 2,90% de colombianos mayores de 18 años.

Figura 15

Porcentaje de población con acceso a productos financieros en 2003¹³⁰



¹²⁹ World Development Indicators, 2005.

¹³⁰ Banco Mundial, 2003; Asobancaria, 2005.

Las causas de la baja bancarización se pueden analizar en función de variables técnicas de oferta de servicios financieros, regulación del sector financiero y demanda de servicios financieros. Este trabajo analizará los bajos niveles de acceso a servicios financieros en Colombia en base a elementos de oferta tales como el precio de los servicios financieros, la densidad de las redes de distribución de servicios financieros y las metodologías de análisis de riesgo utilizadas. Describirá posteriormente también el impacto que la regulación de servicios financieros tiene en el acceso de los segmentos de menor ingreso, pero no desarrollará los problemas de demanda que pueden explicar la desconfianza y desconocimiento que tienen los colombianos respecto de las instituciones financieras y de sus productos y servicios.

El objetivo de analizar la falta de acceso a servicios financieros a partir de un análisis de la oferta, y tomando como dada la regulación y la demanda de dichos servicios, es poder analizar modelos de oferta de servicios financieros comparando técnicas y metodologías utilizadas. Esta comparación de metodologías y técnicas permitirá analizar qué entidades utilizan las mejores prácticas del sector financiero y cómo son utilizadas para la resolución de problemas técnicos de oferta.

Esta metodología de análisis no implica, sin embargo, que las variables de demanda no sean también explicativas de la falta de acceso a servicios financieros en Colombia. La desconfianza de la población colombiana a las instituciones financieras tras las crisis bancaria de 1997-1998 es un elemento importante que explica el importante porcentaje de la población que no hace uso de los servicios financieros. Otro factor de demanda explicativo de este problema es la falta de educación financiera que una gran parte de la población colombiana tiene, que no le permite utilizar los productos y servicios que el sector financiero pone o pudiera poner a disposición¹³¹.

2.4.1. Coste de los servicios financieros

Las cuentas de ahorro son, como muestra la Tabla 36, los productos más accesibles para la población colombiana. Sin embargo, incluso para este producto, los costes para acceder a cuentas de ahorro representan el 25% de los ingresos de los hogares del quintil más bajo de ingreso, es decir, resultan prohibitivamente caros para los segmentos de bajos ingresos. Si a ello añadimos el hecho que las tasas de interés reales que las entidades financieras ofrecen sobre las cuentas de ahorro son negativas o neutras, el coste real y de oportunidad explican el bajo acceso a servicios financieros básicos que padece Colombia. Estos costes son aún mayores cuando analizamos el acceso a cuentas corrientes, ya que al tener este producto adherido a un talonario de cheques, los requisitos impuestos son aún mayores.

¹³¹ Problema definido como “autoexclusión”.

Tabla 37Costes de productos financieros básicos de ahorro por quintil de ingreso¹³²

COP-2003	Coste medio	Porcentaje sueldo medio sueldo mínimo	Porcentaje sueldo mínimo	Porcentaje quintil 1	Porcentaje quintil 2	Porcentaje quintil 3	Porcentaje quintil 4	Porcentaje quintil 5
Cuenta ahorro	94,9	53,00%	26,50%	25,00%	13,10%	11,20%	10,30%	4,10%
Cuenta corriente	317,5	177,40%	88,70%	83,70%	43,70%	37,50%	34,60%	13,70%

En Colombia existe una restricción en términos de tasas de interés aplicables, pues el Código Penal define como delito de usura el cobro de intereses superiores a 1,5 veces el “interés bancario corriente” que certifique la Superintendencia Financiera. Adicionalmente, para los efectos de estos límites, la Ley 45 de 1990 estableció que también se consideran como intereses los honorarios, comisiones y sumas pagadas por concepto de servicios vinculados directamente con el crédito. La única excepción a esta regla la constituyen las comisiones de tarjeta de crédito¹³³.

Estos controles administrativos representan un claro impedimento al libre funcionamiento de los mercados de servicios financieros, y explican por qué las entidades financieras no prestan a determinados segmentos. Adicionalmente, estos controles administrativos ofrecen la posibilidad a operadores que actúan al margen del sistema regulado de prestar a clientes que no tienen acceso al sistema financiero regulado, cobrándoles tipos de interés muy superiores a los límites definidos como usura.

Con el fin de desarrollar y promover el microcrédito, la Ley Mipyme¹³⁴ estableció la posibilidad, para todo el que otorgue crédito microempresarial, de cobrar una comisión adicional a la tasa de interés del 7,5% efectivo anual en el caso de clientes que tengan un endeudamiento inferior a 25 salarios mínimos legales mensuales¹³⁵.

La Ley 795 de 2003 creó la figura del “microcrédito inmobiliario”, entendido como créditos destinados a financiar vivienda a menos de cinco años, sin garantía hipotecaria. Esta ley aclaraba que el Gobierno Nacional podría autorizar el cobro de una comisión adicional para retribuir los mayores costes administrativos de los mismos, bajo un concepto similar al de la comisión del microcrédito empresarial. Esta comisión, sin embargo, aún no ha sido reglamentada por el Gobierno Nacional¹³⁶.

La Ley 795 contemplaba también lo que se consideró en su momento como la forma de resolver de manera definitiva el tema de la restricción impuesta por el límite de usura. La definición de “modalidades de crédito”, en función de las cuales la Superintendencia Financiera determinaría tasas de interés bancario diferenciales, lo que supondría en la práctica la liquidación del límite de crédito. Para ello, el Gobierno Nacional, mediante normas de carácter general, debía expedir

¹³² Banco Mundial, 2003; Superintendencia Bancaria; encuesta de calidad de vida, 2003.

¹³³ Marulanda y Paredes, 2006.

¹³⁴ La Ley 590 de 2000.

¹³⁵ La Ley estableció que las tarifas para el cobro de dichas comisiones deben ser autorizadas por el Consejo Superior de la Microempresa.

¹³⁶ Marulanda y Paredes, 2006.

un decreto que determinara el sistema de cálculo de las distintas tasas de referencia correspondientes a las distintas “modalidades de crédito” (comercial, consumo, hipotecario y microcrédito).

Sin embargo, la reglamentación respectiva no se ha expedido, primero porque el Gobierno teme un incremento generalizado de las tasas de interés, y segundo, porque el propio sector no ha presionado para su expedición, temiendo una disminución de la tasa de crédito comercial. Además, existen argumentos de índole legal que sostienen que no pueden existir varias tasas de referencia, ya que el Código Penal sólo menciona una. Para resolver estos problemas técnicos y legales, un reciente estudio financiado por USAID¹³⁷ sugiere explorar formas que resuelvan las inconsistencias legales, pero también revisar si las tasas de referencia deberían ser calculadas en función de la “modalidad” de crédito, o si sería preferible utilizar una discriminación por rangos de tamaño de crédito, como ocurre en Chile.

2.4.2. Densidad de oficinas bancarias

Colombia presenta una densidad media de oficinas bancarias en términos regionales, cuando la comparamos con el resto de Latinoamérica, aunque baja comparada con España. Cuando incluimos en el análisis de la red de distribución de servicios financieros la densidad de cajeros automáticos por habitante (canal de distribución a bajo coste de servicios financieros), Colombia sigue apareciendo con niveles bajos medios a nivel regional, con densidad claramente inferior a Chile, Brasil, México y Argentina, en ese orden, aunque superior a Ecuador¹³⁸.

Tabla 38

Densidad de redes de distribución comparadas entre España y Latinoamérica

País	Oficinas bancarias/100.000 habitantes
España	35,0
Brasil	14,6
Panamá	12,9
Guatemala	10,1
Argentina	10,0
Costa Rica	9,6
Chile	9,4
Ecuador	9,3
Colombia	8,7
México	7,6
Uruguay	6,4
El Salvador	4,6
Venezuela	4,4
Perú	4,2
Nicaragua	2,9
Bolivia	1,5
Honduras	0,7

Fuente: Banco Mundial, 2005.

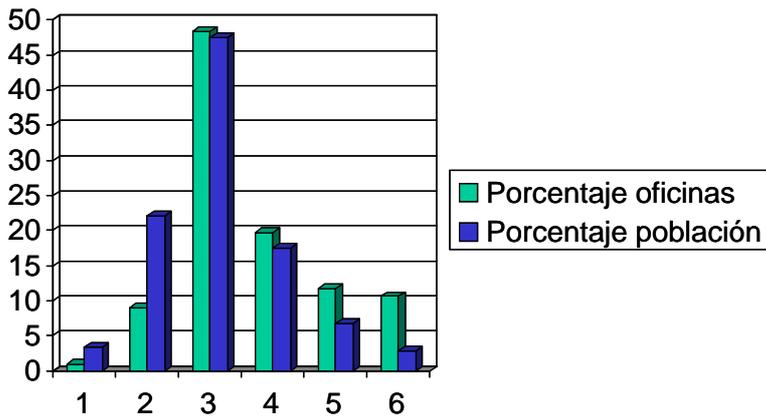
¹³⁷ Marulanda y Paredes, 2006.

¹³⁸ Beck, Demigruc, Kunt y Martínez Pereira, 2005 (Banco Mundial).

La distribución de oficinas bancarias en Colombia es inferior en zonas de menor ingreso con menor grado de bancarización. La Figura 16 muestra cómo en zonas de mayor ingreso se concentra un mayor porcentaje de oficinas bancarias que de población residente. Este estudio, realizado en Bogotá¹³⁹, asume que la población está estratificada en función de su nivel de ingresos, tal y como pretende la autoridad local cuando estratifica la ciudad.

Figura 16

Distribución de la población y de la red de oficinas por segmento de ingreso (segmento 1, menor ingreso - segmento 6, mayor ingreso)¹⁴⁰



En el ámbito rural existe una dependencia casi total de la red del Banco Agrario, que es la única entidad que, al ser de carácter público, puede soportar los altísimos costes de seguridad y manejo del efectivo¹⁴¹ que la situación sociopolítica en Colombia genera a las entidades financieras localizadas en zonas remotas. Adicionalmente, el Banco Agrario tiene el monopolio de los recursos oficiales en las ciudades donde opera, por lo que teniendo en cuenta que en los municipios pequeños casi todos los negocios financieros se originan en el sector público, el Banco Agrario tiene *de facto* un monopolio sobre el sector financiero rural.

En términos regulatorios¹⁴², no existen restricciones impuestas por las normas sobre cubrimiento ni exigencias mínimas de cómo montar una sucursal. En el caso de las cooperativas, la Superintendencia de Economía Solidaria sí exige un estudio previo que demuestre la viabilidad de esa nueva sucursal o agencia, y aparentemente no ha permitido todavía utilizar la figura de “extensión de caja” autorizada por la Superintendencia Bancaria.

Las superintendencias han permitido la prestación de servicios en un local de otro establecimiento a través de convenios, pero siempre y cuando el lugar en donde el establecimiento de crédito lo presta esté claramente marcado y sea reconocible por el usuario, y que sea atendido por un funcionario de la entidad financiera. Este requerimiento ha frenado de forma importante el desarrollo de redes alternativas de distribución de servicios financieros, ya que conlleva costes adicionales que parecerían innecesarios. El actual proyecto¹⁴³ de corresponsales no bancarios

¹³⁹ Banco Mundial, 2003.

¹⁴⁰ Ibidem.

¹⁴¹ En 2003, el Banco Agrario destinó 30.000 millones de dólares al pago del transporte del efectivo.

¹⁴² Marulanda y Paredes, 2006.

¹⁴³ Decreto 2233, 7 de julio de 2006.

pretende flexibilizar estas restricciones, permitiendo al sector financiero extender sus redes de distribución mediante acuerdos con otras entidades que pudieran tener redes comerciales complementarias.

2.4.3. Metodologías de análisis de riesgos

Las metodologías de análisis de riesgos de las entidades financieras colombianas no están adecuadas a la inestabilidad de ingreso que se estima resulta de su participación en la economía informal. La Tabla 39 muestra cómo el motivo fundamental que se aduce para rechazar una demanda de crédito en el estrato de menor ingreso (estrato 1) es la inestabilidad del ingreso del demandante.

Tabla 39

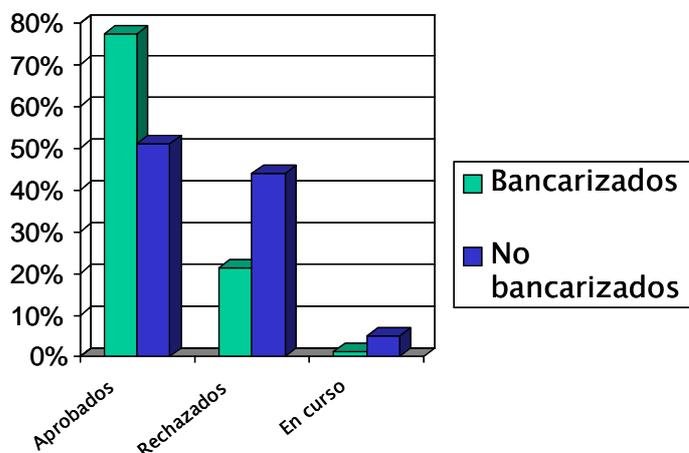
Motivos de rechazo de aplicación de crédito por estrato de residencia¹⁴⁴

	No tiene historia crediticia	Mala historia crediticia	No tenía con qué garantizarlo	Ingresos inestables o insuficientes	Destinación para la que lo solicitó	No le dieron la razón	Otras
Estrato 1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Estrato 2	9,1	13,6	13,6	56,8	0,0	0,0	0,0
Estrato 3	4,0	22,1	22,1	26,0	0,0	11,7	19,0
Estrato 4	15,1	26,7	26,7	5,3	8,8	11,6	27,1
Estrato 5	22,2	22,2	22,2	0,0	0,0	0,0	55,6
Total	7,4	21,1	21,1	27,5	1,4	9,0	19,0

Adicionalmente, las entidades financieras promueven la concesión de crédito a personas con cuentas bancarias, por lo que requerimientos en términos de costes y balances mínimos impiden a la población de menores ingresos acceder a cuentas de ahorro y, por tanto, les impiden acceder al crédito. La Figura 17 muestra los bajos niveles de aprobación de créditos de los desbancarizados y, por tanto, la importancia de tener cuenta de ahorros para acceder al crédito.

Figura 17

Acceso al crédito de bancarizados y no bancarizados¹⁴⁵



¹⁴⁴ DANE, 2002, Banco Mundial, 2003.

¹⁴⁵ Ibidem.

La regulación determina que el sistema de consolidación de deudores de la Superintendencia Financiera es allí donde se reportan obligatoriamente los créditos con saldos superiores a determinado valor dependiendo de la modalidad. Adicionalmente, existen dos oficinas privadas de afiliación voluntaria: la central de riesgos de la Asociación Bancaria y Datacrédito.

En las bases de datos de las oficinas no están incluidos el endeudamiento de establecimientos comerciales o empresas de servicios públicos, inclusive de cooperativas vigiladas por la Superintendencia de la Economía Solidaria, que no están obligadas a reportar a sus deudores, como tampoco a consultar a la central de riesgos, como parte de la evaluación del crédito.

No se provee a las bases de datos de las centrales de riesgo con información positiva proveniente de otro tipo de sectores, por ejemplo, del comportamiento de pago de los proveedores y compradores de empresas del sector real o de las grandes tiendas de supermercados. Su inclusión reduciría en forma importante el coste de la consecución de la información sobre clientes que no tienen historia crediticia en el sistema financiero¹⁴⁶.

La creación en 2002 del “microcrédito” como modalidad específica, con requerimientos de información, normas de calificación y clasificación específicas, han permitido mayor flexibilidad para atender al sector informal. Para el resto de los créditos, la Superintendencia Bancaria, en general exige que los solicitantes de crédito presenten una copia del documento de identidad, referencias bancarias, estados financieros, declaración de la renta y certificación positiva de una central de riesgos.

Para los microcréditos, sin embargo, los criterios de análisis se han flexibilizado, permitiendo a las personas no asalariadas que no estén obligadas a declarar renta por sus condiciones patrimoniales, que ésta no les sea exigida. Adicionalmente, una aplicación para microcrédito no requiere de balances certificados por contador público¹⁴⁷.

A cambio, señala que cada entidad deberá establecer la información mínima exigible que la entidad considere necesaria para determinar la capacidad de pago y solvencia económica de los deudores potenciales, lo cual normalmente exige se le explique en las visitas que realiza de supervisión. En este sentido, las tecnologías microcrediticias han permitido ofrecer un crédito para el cual no se exige una garantía o un colateral, y excepcionalmente se pide la firma de un codeudor, logrando superar las limitaciones que en materia del acceso al crédito representan las garantías en Colombia. El problema se presenta cuando el análisis del codeudor se realiza de manera demasiado estricta o se exige con demasiada frecuencia¹⁴⁸.

Se argumenta, sin embargo, que existe un sesgo en contra del microcrédito en términos de provisiones, ya que en Colombia se aplican a la diferencia entre el valor del crédito y hasta el 70% del valor de la garantía¹⁴⁹. Teniendo en cuenta que en el microcrédito no se exigen garantías, las provisiones serán por tanto superiores. Además de la provisión general del 2% del total de la cartera bruta, cada modalidad de crédito tiene su sistema de provisiones, y la de microcrédito tiene un sistema idéntico al de cartera de consumo.

¹⁴⁶ Marulanda y Paredes, 2006.

¹⁴⁷ Excepto en los casos en que sea obligatorio llevar la contabilidad, de las personas que tienen la calidad de comerciantes, según el artículo 10 del Código de Comercio, lo cual no es el caso de los microempresarios.

¹⁴⁸ CHF, análisis convenio Microdes, 2006.

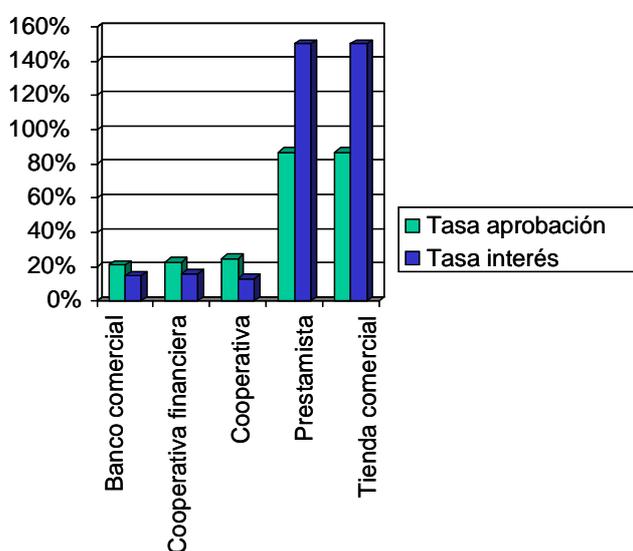
¹⁴⁹ Marulanda y Paredes, 2006.

Si la Superintendencia Financiera acelerara la esperada transición hacia un sistema de provisiones basado en modelos de estimación de la pérdida esperada que, a la vez, sirvieran también para eliminar los controles administrativos sobre la tasa de interés, al poder ser elaborados por cada entidad, y por segmentos de mercado según el enfoque específico de cada entidad y de sus experiencias con ese específico segmento en el pasado, la discriminación referente a las provisiones requeridas para el microcrédito quedaría solventada.

Para el resto de créditos, e incluso se argumenta que en muchos casos para el microcrédito¹⁵⁰, el Sistema de Prevención de Lavado de Activos (SIPLA) determina requisitos documentales que dificultan la rapidez en el dictamen de *scoring*, y que favorecen los sistemas informales de provisión de crédito de alto coste.

Figura 18

Tasas de aprobación comparadas por tipo de entidad originadora¹⁵¹



El Sistema de Prevención de Lavado de Activos (SIPLA) constituye además un coste muy importante para todas las entidades, en especial para aquellas con clientes cuyo movimiento es de muy bajo monto pero frecuente. El SIPLA exige la identificación de los clientes desde el principio, para lo cual se requiere, entre otras, la comprobación del origen de los ingresos y otro tipo de información, la cual además debe mantenerse actualizada, lo que puede resultar especialmente difícil para los trabajadores del sector informal. Una solución a este problema sería la simplificación de la identificación personal, tal y como se hizo en Estados Unidos cuando el Federal Deposit Insurance Corporation aceptó la matrícula consular como identificación para la apertura de una cuenta bancaria¹⁵².

Otro problema importante de las metodologías de riesgo crediticio utilizadas en Colombia se refiere al recurso regulado a las garantías. En el caso de las pequeñas y medianas empresas y los productores agropecuarios, las garantías resultan críticas dadas las necesidades que estos productores tienen de una financiación a más largo plazo, con períodos de gracia y por montos

¹⁵⁰ CHF, análisis convenio Microdes, 2006.

¹⁵¹ Banco Mundial, 2003.

¹⁵² Marulanda y Paredes, 2006.

bastante superiores a los de las microempresas, con lo cual su acceso se facilitaría si dispusieran de garantías aceptables para los intermediarios financieros, que de forma efectiva representarían una disminución de riesgo.

En estos casos, la existencia de garantías muebles e inmuebles es indispensable. En el caso colombiano, como resultado del régimen aplicable en materia de constitución, registro y ejecución de las garantías, muchos activos disponibles por parte de pequeños empresarios, campesinos, y en general la población de bajos ingresos, no son garantías adecuadas para contraer una obligación con el sector financiero formal. Adicionalmente, en Colombia, después de la crisis y con la expedición de la Ley 550 de quiebras, las garantías que pueden ser aceptadas por los intermediarios se han reducido de forma importante.

La insuficiencia de las garantías no se origina en la falta de bienes, sino en su inadecuación resultante del régimen legal de garantías en Colombia. Por ello, en el contexto de la política de bancarización denominada “banca de las oportunidades”¹⁵³ se sugiere introducir reformas de fondo en el régimen legal de garantías muebles e inmuebles que permitan reconocer la calidad de ciertos activos como garantía para el respaldo de obligaciones con el sistema financiero formal.

2.4.4. Contexto regulatorio

El contexto regulatorio colombiano afecta negativamente a la bancarización, además de afectar al coste, la capilaridad de sus redes de distribución y las metodologías de riesgo utilizadas, como se comentó anteriormente, también en lo referente a la determinación de inversiones forzosas, al gravamen sobre transacciones financieras y a la promoción o restricción de determinados productos o servicios financieros.

El sistema financiero colombiano aún está sujeto a un régimen de inversiones forzosas diseñado para canalizar administrativamente recursos hacia sectores donde no llegan espontáneamente. En la actualidad, los establecimientos de crédito están obligados a realizar tres tipos básicos de inversiones obligatorias, como son las dirigidas al sector agropecuario, a la financiación de vivienda de interés social y a los títulos de reducción de deuda.

Todas estas inversiones son de baja rentabilidad, pues los títulos en aquellas en donde es pertinente tienen rentabilidades inferiores al coste de captación de los recursos. Estas inversiones encarecen la captación de todos los instrumentos de los intermediarios, quienes transfieren los costes a la tasa de colocación.

El gravamen sobre transacciones financieras es la obligación de pagar un impuesto del 4 por mil generado de forma inmediata con la realización de transacciones financieras para disponer de los recursos depositados en las cuentas corrientes o de ahorros en efectivo. Sólo se exceptúan los retiros de las cuentas de ahorro que no superen 3.729.000 pesos colombianos y que se destinen “exclusivamente a la financiación de vivienda”.

Esta excepción introdujo un sesgo regulatorio a favor de ciertas entidades financieras, específicamente los bancos hipotecarios, pues de acuerdo con la reglamentación al respecto, el valor de los recursos captados en estas cuentas de ahorro debe estar destinado exclusivamente a la financiación de vivienda.

¹⁵³ Marulanda y Paredes, 2006.

En tercer lugar, la promoción y restricción de determinados productos o servicios financieros favorece y perjudica la bancarización en Colombia. La promoción de la utilización de mecanismos de banca electrónica mediante la devolución de un 2% del total consumido (devolución de entre un 8 y un 10% del impuesto sobre el consumo) a los individuos con cuenta corriente, es una política a nuestro entender que intenta solventar el problema de oferta de los altos costes de los servicios financieros promocionando aquellos instrumentos cuyo coste es menor.

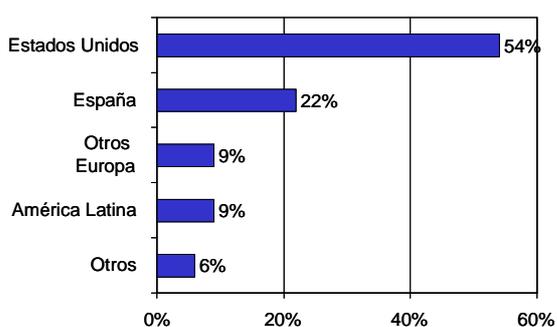
En términos de restricciones que impiden la bancarización, la prohibición de la superintendencia de ofrecer crédito prendario respaldado por joyas no favorece las políticas de bancarización de segmentos de bajos ingresos. Adicionalmente, el hecho que las cooperativas no puedan recibir remesas (al no poder acceder al mercado FOREX), es resultado de la regulación basada en redes especializadas por productos que Colombia ya ha superado, pero que aún con determinadas regulaciones como ésta impiden la bancarización masiva de la población del país.

2.5. Remesas de inmigrantes recibidas en Colombia

La emigración de una parte importante de la población colombiana ha sido un proceso demográfico constante en los últimos años debido fundamentalmente a los problemas de seguridad y socioeconómicos que ha vivido el país. La mayor parte de la emigración colombiana se ha dirigido a Estados Unidos, aunque en los últimos años, y especialmente entre los años 1998 y 2002, también se dirigió de forma masiva a España¹⁵⁴. Como muestra la Figura 19, actualmente se estima que un 54% de los emigrantes colombianos residen en Estados Unidos, un 22% en España, y el resto en otros países europeos y latinoamericanos.

Figura 19

Países de destino de la emigración colombiana¹⁵⁵



El aumento de los flujos migratorios ha ido acompañado de un aumento aún más importante de los flujos de remesas enviados desde los países de residencia de los emigrantes a Estados Unidos. Varios estudios argumentan que el envío de remesas es uno de los motivos que llevan a las personas a emigrar¹⁵⁶, y por tanto crecientes flujos de emigrantes traen consigo crecientes flujos de remesas. Si a ello añadimos, que gracias a la utilización de medios de envío de dinero

¹⁵⁴ Instituto Nacional de Estadística, varios años.

¹⁵⁵ FOMIN, 2004.

¹⁵⁶ Prior, 2004.

electrónico, los precios de los envíos de remesas han disminuido¹⁵⁷ de forma importante, podremos explicar el gran aumento observado en las remesas de inmigrantes recibidas en Colombia, y en general en toda Latinoamérica.

Tabla 40

Evolución de remesas recibidas en Colombia, 2000-2005¹⁵⁸

Millones dólares nominales	2000	2003	2004	2005
Remesas	1.600	3.100	3.857	4.126
Variación anual		31,25%	24,42%	6,97%
Importancia sobre PIB	1,91%	3,87%	3,95%	4,10%

La importancia económica de los flujos de remesas de emigrantes recibidos en Colombia es creciente en los últimos años, como se observa en la Tabla 40, por la creciente importancia que estos flujos tienen en el producto interior bruto nacional, pasando del 1,91% al 4,10% en el año 2005. La importancia de los flujos de remesas también tiene un impacto relevante en la balanza por cuenta corriente del país, aunque como observamos anteriormente, continúa siendo deficitaria debido a otros factores macroeconómicos.

Por partidas de la balanza por cuenta corriente, sin embargo, los flujos recibidos por remesas en Colombia representaron en el año 2005 un 164% del total de inversión directa extranjera en el país, un 7.270% del volumen de ayuda al desarrollo recibida, un 374% del volumen de exportaciones por turismo, un 92% de las exportaciones de petróleo, un 209% de las exportaciones de carbón, un 108% del total de las exportaciones agrícolas y un 23% del total de las exportaciones del país¹⁵⁹.

En términos comparativos regionales, Colombia fue en 2005 el tercer receptor de remesas más importante de la región latinoamericana y el Caribe en términos absolutos, y el más importante de los países de mayor tamaño, tales como México y Brasil, en porcentaje sobre el PIB.

Tabla 41

Remesas recibidas en Latinoamérica y el Caribe¹⁶⁰

2005	Millones de dólares	Porcentaje del PIB
México	20.034	2,8%
Brasil	6.411	1,1%
Colombia	4.126	4,1%
Guatemala	2.993	9,3%
El salvador	2.830	17,1%
República Dominicana	2.682	9,1%
Perú	2.495	3,2%
Ecuador	2.005	6,4%
Honduras	1.763	21,2%
Jamaica	1.651	19,0%

¹⁵⁷ Orozco, 2006.

¹⁵⁸ Banco Mundial, 2005. FOMIN, 2006.

¹⁵⁹ FOMIN, 2006.

¹⁶⁰ Ibidem.

En términos microeconómicos, las remesas representan una parte creciente del ingreso disponible de la población colombiana, representando en el año 2004 un 4,25% del ingreso bruto de los hogares colombianos¹⁶¹. Esta importancia es aún más relevante cuando consideramos los segmentos de menor ingreso de la población colombiana, quienes mayoritariamente reciben estos flujos. La Tabla 42 compara las remesas per cápita recibidas con los ingresos estimados por quintil de ingreso. Dada la extrema distribución del ingreso que padece Colombia, para el quintil de ingreso inferior los ingresos por remesas representan un 34,9% de su ingreso bruto.

Tabla 42

Importancia de los ingresos por remesas, respecto del ingreso de los hogares por deciles¹⁶²

2004, importancia por deciles de ingreso (*)	Distribución ingreso	Ingreso per cápita	Importancia remesas
Quintil 1	2,70%	246	34,93%
Quintil 2	6,59%	600	14,31%
Quintil 3	10,83%	986	8,71%
Quintil 4	18,03%	1.642	5,23%
Quintil 5	61,85%	5.633	1,52%

El envío de remesas se realiza fundamentalmente por casas de cambio, a pesar de la mayor bancarización de la población colombiana respecto a otros países de su entorno regional, con importantes flujos de remesas recibidos. El coste medio de enviar remesas muestra una clara tendencia a disminuir, situándose en el año 2004 en el 6,37%¹⁶³, mientras que en 2005 apenas alcanzaba el 5%¹⁶⁴. Otras fuentes argumentan que estos costes son incluso menores, dado el aumento de competencia que vive el sector con el aumento de entidades bancarias interesadas en gestionar los flujos de remesas y la respuesta defensiva de las casas de cambio y remesadores tales como Western Union, Envíos de Valores, Remesas Pujol, La Nacional, Viajeras y Titán, quienes hasta ahora han controlado mayoritariamente el sector de remesas en Colombia, disminuyendo precios.

Tabla 43

Bancarización, medio de envío y coste de remesas a Colombia comparado con otros países de la región¹⁶⁵

2004	Receptor con cuenta corriente	Conocimiento cajeros automáticos	Porcentaje envío remesas banco/caja	Coste medio por envío de 200 dólares
Colombia	52%	81%	9%	6,37%
Ecuador	46%	64%	16%	5,36%
México	19%	68%	40%	7,32%
El Salvador	31%	49%	34%	5,75%
Honduras	18%	51%	18%	7,30%
Guatemala	6%	44%	6%	7,26%

¹⁶¹ Banco Mundial, 2005.

¹⁶² Cálculos propios en base a datos de Banco Mundial y FOMIN.

¹⁶³ FOMIN, 2005.

¹⁶⁴ Orozco, 2006.

¹⁶⁵ FOMIN, 2005.

El perfil de los receptores de remesas en Colombia destaca por su nivel educativo, su grado de bancarización y su conocimiento de los mecanismos de distribución alternativos de servicios financieros (cajeros automáticos), cuando lo comparamos con el perfil de receptores de remesas de otros países de la región.

Tabla 44

Perfil de receptor de remesas colombiano comparado con otros países de la región¹⁶⁶

Receptor de remesas	Guatemala	Honduras	El Salvador	México	Ecuador	Colombia
Escuela secundaria completa	20%	16%	21%	28%	33%	51%
Diploma universitario	2%	2%	4%	4%	5%	32%
Cuenta bancaria	41%	34%	31%	19%	46%	52%
Uso cajeros automáticos	44%	51%	49%	68%	64%	81%

2.6. Revisión de modelos de prestación de servicios microfinancieros en Colombia

El problema de la falta de acceso a servicios financieros básicos se puede explicar en función de factores de oferta, marco regulatorio y factores de demanda de servicios financieros. El problema de oferta inadecuada hace referencia a los altos costes de los servicios microfinancieros, la baja densidad de agencias bancarias existentes en Colombia y la utilización de metodologías de análisis de riesgo inadecuadas para los segmentos de bajos ingresos.

El sector bancario ha desarrollado técnicas que permiten, con la aplicación de mejores prácticas, resolver estos problemas de oferta mediante la utilización en primer lugar de productos de bajo coste (principalmente productos de banca electrónica); en segundo lugar, de redes de distribución alternativas de servicios financieros; en tercer lugar, de la aplicación de mejores prácticas en análisis de riesgos; en cuarto lugar, mediante la optimización del impacto de las remesas; y en quinto lugar, mediante la obtención de economías de escala y alcance que aseguren la sostenibilidad financiera de la entidad a medio y largo plazo.

La siguiente revisión de modelos de oferta de prestación de servicios microfinancieros en Colombia analizará la aplicación de estos cinco elementos técnicos de oferta por las entidades estudiadas, seleccionadas por ser líderes en la distribución de servicios microfinancieros en Colombia.

2.6.1. Banco Caja Social Colmena

La Caja de Ahorros del Círculo de Obreros, el precursor del grupo Banca Caja Social Colmena (BSCS), fue creada en Bogotá en 1911, con el objetivo de servir a los segmentos de menores ingresos. Actualmente, el grupo BSCS incorpora no sólo al Banco Caja Social, sino también a la entidad de crédito hipotecario Colmena, tras la fusión operativa de las dos entidades pertenecientes a la Fundación Social. Banco Caja Social tiene un segmento específico dedicado a la banca microempresarial, mientras que tanto Colmena como Banco Caja Social comparten segmentos de banca de personas y banca de empresas. Actualmente, el grupo tiene 2 millones

¹⁶⁶ Ibidem.

de clientes, 0,8 millones provenientes de Banco Caja Social y 1,2 millones provenientes de Colmena.

El grupo BCSC es el noveno banco colombiano en términos de activos, por valor de 4.882.544 millones de pesos colombianos a junio de 2006, representando un 4% de cuota del mercado bancario y siendo el segundo en cartera de microcrédito¹⁶⁷. BSCS tiene la cuarta red de oficinas bancarias de Colombia, con 270 agencias bancarias (122 Banco Caja Social + 150 Colmena), tras Banco Agrario, Bancolombia y Banco de Bogotá, y una importante red de 460 cajeros automáticos.

El grupo BCSC opera con estrategias diferenciadas para Colmena y Banco Caja Social, quienes gestionan sus redes de forma independiente, aunque a nivel de grupo se intentan explotar las economías de escala. Mientras Colmena es una entidad especializada en el crédito hipotecario, la red de Banco Caja Social se especializa en servir a segmentos de bajos ingresos urbanos¹⁶⁸.

2.6.1.1. Productos de bajo coste

Banco Caja Social tiene una amplia experiencia en el diseño de productos específicos para segmentos de bajos ingresos. Actualmente, a través de la unidad hipotecaria (Colmena), puede ofrecer servicios transaccionales sin impuestos* en sus cuentas de ahorro de movimientos hasta 3.973.958 pesos colombianos en el mes, lo que le ofrece una ventaja competitiva importante sólo al alcance de Bancolombia y BBVA¹⁶⁹.

La mayor parte de la cartera (24,26% a junio de 2006¹⁷⁰) se encuentra clasificada como de consumo, a pesar de ser crédito microempresarial otorgado a personas físicas. Esta clasificación se debe a que esta cartera es remanente anterior a la creación de la cartera de microcrédito en 2002, por lo que al estar otorgada a personas físicas era contabilizada como cartera de consumo. El 70% de esta cartera tiene un límite máximo de 2.000 dólares, y está destinada a hogares con ingresos medios de 274 dólares mensuales¹⁷¹.

En términos de productos de la unidad de banca personal de Banco Caja Social, y también de Colmena, desde la liberalización de las entidades de crédito hipotecario ofrecen un gran número de productos destinados a los segmentos de bajos ingresos, tanto de pasivo como de activo:

- Cuentas ahorro con cuatro variantes de productos: subediario (cuenta remunerada); Progrese (dirigida a clientes con seis meses de antigüedad y para facilitar su acceso al crédito sin garantías); Tradicionales (cuenta remunerada); Tuticuenta (para niños); Alcance su casa (diseñada para constituir el ahorro previo para la postulación del subsidio familiar de su vivienda).
- Inversión: certificados de depósito (CDT) variables en el tiempo, con una cadencia mínima de diez días.
- Crédito: Consumo y crédito automóvil y (37,70%*), crédito hipotecario (26,05%) e inversión libre.
- Seguros administrados por Liberty Seguros, y recepción de remesas desde España.

¹⁶⁷ Superintendencia Financiera de Colombia, 2006.

¹⁶⁸ Estrategia también seguida por Megabanco (recientemente adquirido por Banco de Bogotá).

¹⁶⁹ Gracias a sus unidades hipotecarias Conavi y Granahorrar.

¹⁷⁰ Superintendencia financiera, 2006.

¹⁷¹ Banco Mundial, 2003.

*Las transacciones de este tipo devengarían sino un impuesto del 4 por 1000.

Todos estos productos están especialmente diseñados para los segmentos urbanos de bajos ingresos y son considerados una mejor práctica en el sector¹⁷². Las cuentas de ahorro se diferencian de la competencia al no exigir balances mínimos, y por requerir trámites administrativos menos arduos que el resto de las entidades bancarias. De especial relevancia para los segmentos de bajos ingresos es la cuenta “alcance su casa”, destinada para los hogares con ingresos menores a cuatro veces el salario mínimo, y que les permite ahorrar para alcanzar el monto mínimo a partir del cual pueden pedir ayudas públicas para el acceso a la vivienda propia.

La entidad del grupo BCSC Banco Caja Social tiene una unidad específica dedicada al segmento microempresa, denominada Programa Creemos. Los productos a la microempresa están especialmente adaptados para este segmento, representando el 90% de la cartera comercial del grupo BCSC. Banco Caja Social ofrece a los microempresarios tanto productos de activo como de pasivo:

- Cuentas ahorro con dos variantes de productos: Subediario (cuenta remunerada), Progrese (dirigida a clientes con seis meses de antigüedad y para facilitar su acceso al crédito sin garantías), cuenta corriente.
- Inversión: certificados de depósito (CDT) variables en el tiempo, con una cadencia mínima de diez días.
- Crédito: el crédito para inversión productiva (29% en cartera comercial y 8,49% en microcrédito). Para la microempresa existen créditos al capital de trabajo, maquinaria y equipos, inmuebles, revolvente (crediamigo), aceptaciones bancarias (descuento de letras).
- Operaciones internacionales.

Adicionalmente, tanto Banco Caja Social como Colmena tienen una unidad dedicada al segmento empresas, en el caso de Colmena especialmente dirigida al segmento constructor, con servicios corporativos tales como el pago de nóminas, gestión de tesorería y transporte de efectivo. Colmena, adicionalmente, tiene una unidad específica de crédito hipotecario, que es la que históricamente ha definido su actividad.

BCSC tiene una plataforma de medios de pago altamente desarrollada, tanto en débito como en crédito, así como un sistema de fidelización de uso de medios de pago en funcionamiento. Consideramos, sin embargo, que no se promueve activamente el uso de los medios de pago electrónicos¹⁷³. Existe poca promoción del crédito por medios de pago electrónicos para el microempresario, a pesar de que existen productos tales como la tarjeta de crédito “Visa Empresarial” y la tarjeta de crédito “Amiga” para segmentos de bajos ingresos.

En débito, se emite tarjeta de débito por defecto con la apertura de cuenta de ahorros (a excepción de las cuentas de ahorro Progreso, que representan un 10% del total), aunque no se hace uso del prepago, el instrumento de banca electrónica que más ayuda a la bancarización de los segmentos de bajos ingresos. Consideramos, por tanto, que BCSC no optimiza su plataforma

¹⁷² Ibidem.

¹⁷³ El canal de disposición de efectivo sin coste es el de la oficina, no el cajero.

de medios de pago, ni su estructura adquirente compuesta por 460 cajeros automáticos (7,69% del total del sistema¹⁷⁴).

2.6.1.2. Red de distribución

El grupo BCSC gestiona dos redes bancarias diferenciadas: Banco Caja Social y Colmena, dirigidas a diferentes segmentos. Banco Caja Social tiene 122 oficinas, situadas mayoritariamente en zonas urbanas (en 42 ciudades del país), que pretenden servir a segmentos de bajos ingresos de zonas urbanas. La red de 150 oficinas Colmena se sitúa en áreas de mayor ingreso y está orientada al negocio hipotecario/constructor.

El canal de ventas externas de Banco Caja Social es un grupo de asesores especializados que se encuentra a la disposición de los clientes en las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali, poniéndose en contacto con el teléfono del centro de llamadas. Este canal parece, sin embargo, poco utilizado, y entendemos que dada la diferenciación de redes, Banco Caja Social podría hacer mejor uso de las redes de agentes para aumentar su capilaridad en zonas de bajos ingresos donde no está presente. La Ley de Corresponsales no Bancarios, actualmente en desarrollo, podría ser el catalizador de la expansión de canales alternativos todavía poco utilizados por Banco Caja Social.

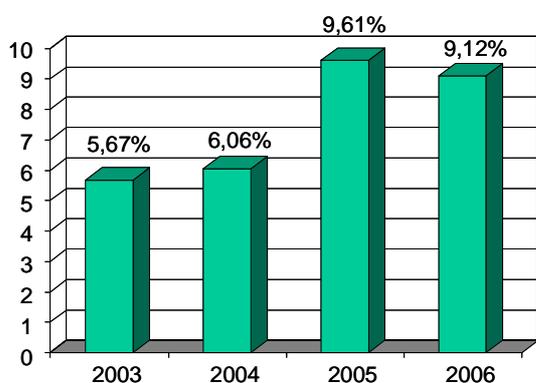
El desarrollo de los agentes o corresponsales no bancarios permitiría optimizar la estructura existente en términos de banca telefónica y cajeros automáticos, actualmente infrutilizada en términos comerciales. Su optimización comercial pudiera mejorar también la ratio de eficiencia de la entidad que, como veremos posteriormente, se resiente por soportar el coste de unas estructuras existentes importantes y no optimizadas en términos de escala.

2.6.1.3. Metodologías de análisis del riesgo crediticio

BCSC tiene una morosidad de cartera del 9,12% en junio de 2006, claramente superior a la del sistema (3,6%) y creciente desde mediados de 2005 respecto de su tasa habitual, que estaba en torno del 6%.

Figura 20

Evolución de la morosidad de la cartera a diciembre, BCSC, exceptuando 2006 en junio¹⁷⁵



¹⁷⁴ Asobancaria, 2006.

¹⁷⁵ Superintendencia Financiera, 2006.

La creciente morosidad ha producido que los parámetros de riesgos se hayan endurecido. Estos parámetros más restrictivos se materializan, en primer lugar, en requerimientos de documentación e información mayor que la competencia para el acceso al crédito; en segundo lugar, en no aceptar la referenciación ni la experiencia crediticia de clientes potenciales con entidades de crédito no reguladas; en tercer lugar, en otorgar montos de microcréditos a la microempresa demasiado bajos, que obliga a los microempresarios a recurrir a fuentes no formales de financiación más caras y que aumentan la probabilidad de mora del cliente con su préstamo en BCSC; en cuarto lugar, el 65% de los clientes requieren garantías de un codeudor, cuyo análisis de solvencia es a veces más estricto que el del propio sujeto de crédito¹⁷⁶.

Esta creciente parametrización restrictiva del análisis de riesgo de BCSC se une a los problemas estructurales que sufre la entidad en su operativa de análisis, provocando retrasos importantes en la determinación del dictamen y en la calidad del servicio. BCSC padece de una excesiva centralización de su proceso de análisis de riesgo crediticio. De las cuatro etapas en el proceso de análisis de riesgos: *prescore*, *score*, validación y seguimiento, sólo la primera está descentralizada a nivel de oficinas.

Esta centralización crea problemas de calidad de servicio, así como retrasos en el dictamen, que puede demorar entre 10 y 20 días. Adicionalmente, los clientes echan en falta la presencia del gestor durante todo el proceso, lo que crea problemas de servicio y satisfacción con el trato recibido, y no permite ponderar adecuadamente las variables cualitativas en el análisis del riesgo crediticio.

2.6.1.4. Optimización del impacto de las remesas

BCSC sólo recibe remesas desde España, a través de sus acuerdos con la CECA o directamente con “la Caixa”. A la fecha de redacción, BCSC no había firmado acuerdos con ninguna entidad norteamericana para el envío de remesas desde Estados Unidos. La no recepción de remesas del principal país emisor, como Estados Unidos, es un indicador de la en general política excesivamente conservadora en términos de remesas que la entidad sigue.

Esta política conservadora en términos de remesas se materializa también en la no aceptación del riesgo de destino de los fondos. En Colombia, la regulación obliga a que cada vez que un receptor de remesas recibe fondos del extranjero, se atestigüe el uso lícito de dichos fondos. La regulación, sin embargo, permite a una entidad receptora asegurar el uso lícito de dichos fondos, asumiendo ella el riesgo operacional y reputacional, mediante el desarrollo de los mecanismos de control de lavado de dinero que permitan minimizar dicho riesgo¹⁷⁷. La no aceptación de dicho riesgo por parte de la entidad receptora, implica áridos trámites administrativos para los receptores de remesas cada vez que reciben los fondos, e impide el envío cuenta a cuenta.

Esta estrategia explica el porqué sólo un 24% de los receptores de remesas están bancarizados, y el porqué la cuota de recepción de remesas de BCSC es aún marginal. Sin embargo, los trámites administrativos no son, en nuestra opinión, el único factor que explica la no optimización de los flujos de remesas por parte de Banco Caja Social. La no utilización de la red Colmena para el pago de remesas, así como la no utilización de canales alternativos ni de productos de banca electrónica como las tarjetas de prepago, impiden generar la necesaria

¹⁷⁶ CHF, 2006.

¹⁷⁷ Bancolombia es un ejemplo de esta estrategia.

capilaridad que permitiría a BCSC optimizar el flujo de remesas que reciben una parte importante de sus clientes.

2.6.1.5. Economías de escala

La reciente fusión operacional entre Banco Caja Social y Colmena es una decisión que, en nuestra opinión, es correcta en el objetivo de obtener economías de escala, para generar mayores rentabilidades sobre activos existentes, tales como plataformas tecnológicas que pudieran no estar optimizadas en su uso actual.

Tabla 45

Estructura del balance de BCSC comparada con la de los bancos privados colombianos, junio de 2006¹⁷⁸

Junio de 2006	Banco privados	Porcentaje sobre activo	BCSC	Porcentaje sobre activo
BALANCE (cifras en \$ millones)				
ACTIVOS	111.956.442		4.882.544	
DISPONIBLE	6.962.260	6,22	289.798	5,94
INVERSIONES	29.756.820	26,58	1.198.434	24,55
CARTERA DE CREDITOS Y OPERACIONES DE LEASING	65.874.239	58,84	3.021.909	61,89
CARTERA DE CREDITOS	65.708.292	58,69	3.020.661	61,87
CARTERA COMERCIAL	41.824.567	37,36	885.047	18,13
CARTERA CONSUMO	18.881.777	16,87	1.201.494	24,61
CARTERA MICROCREDITO	478.617	0,43	270.452	5,54
CARTERA VIVIENDA	7.231.382	6,46	830.157	17,00
PROVISIONES	2.708.051	2,42	166.489	3,41
OPERACIONES DE LEASING	165.947	0,15	1.249	0,03
OTROS ACTIVOS	9.363.124	8,36	372.403	7,63
PASIVOS Y PATRIMONIO	111.956.442	100,00	4.882.544	100,00
PASIVOS	100.358.556	89,64	4.456.815	91,28
PASIVOS COSTOS INTERES	95.067.571	84,91	4.301.649	88,10
DEPOSITOS Y EXIGIBILIDADES	77.741.640	69,44	4.249.636	87,04
CUENTA CORRIENTE	14.676.560	13,11	273.809	5,61
AHORRO	38.823.483	34,68	2.273.685	46,57
CDT	20.829.132	18,60	1.264.647	25,90
CDAT	434.554	0,39	182.047	3,73
OTROS	2.977.911	2,66	255.448	5,23
CREDITOS OTRAS INSTITUCIONES CREDITO	15.183.498	13,56	31.832	0,65
TITULOS DE DEUDA	2.142.432	1,91	20.180	0,41
OTROS	5.290.986	4,73	155.166	3,18
PATRIMONIO	11.597.886	10,36	425.729	8,72

Esta decisión, además, se sustenta en la búsqueda de mayores rentabilidades. Como muestra el análisis de las principales ratios financieras en términos consolidados del grupo, BCSC presenta ratios de rentabilidad inferiores a los del sector financiero no público regulado de Colombia. BCSC tenía, a junio de 2006, un ROE del 17,68%, inferior al 20,20% del mercado, y un ROA del 1,48%, inferior al 1,95% del mercado.

El análisis de la estructura del balance de BCSC nos permite observar también cómo el bajo ROE relativo de la entidad respecto del mercado no se debe a un exceso de capitalización, ya que su ratio de patrimonio sobre activo es inferior al de la media del sector privado bancario colombiano. Otros datos diferenciales del balance de BCSC son su mayor porcentaje de cartera de créditos y de depósitos sobre el activo que la media del sector bancario privado colombiano.

¹⁷⁸ Superintendencia Financiera Colombiana, 2006.

La menor rentabilidad se debe, sin embargo, a problemas de costes y no a una baja tarificación de sus servicios. Como muestra la Tabla 46, BCSC presenta una menor eficiencia operativa que el resto del sistema privado de bancos, que unidos a la mayor tasa de mora presentada anteriormente, hace que su estructura de costes sea mayor que la media del sistema bancario privado colombiano. Resulta también interesante observar cómo en términos de precios, el rendimiento acumulado de la cartera de BCSC es superior a la de la media del mercado, con lo que se muestra que las tasas de interés ofrecidas por BCSC son superiores a las del mercado en su conjunto.

Tabla 46

Indicadores financieros comparados de BCSC y sistema privado bancario colombiano¹⁷⁹

Junio de 2006	BSCS	Sistema bancos privados
Margen financiero bruto		
Costes administrativos (Sin depr. y amort.)	66,55%	58,81%
Provisiones netas de recuperacion	10,67%	2,08%
Margen operacional antes de depr. y amort.		
Depreciaciones y amortizaciones	9,24%	8,09%
Apalancamiento y rentabilidad		
Quebranto patrimonial (Patrimonio/(Capital social + Capital garantia)	229,64%	692,48%
Activos/Patrimonio	1.146,87%	965,32%
Financiacion con pasivos de largo plazo (PascP-ActcP/ActlP)	-1,91%	9,84%
Ingreso financiero (millones Coop)	401,697	9.148.176
Activos/ Ingreso financiero	1.215,48%	1.223,81%
Utilidad/Patrimonio	17,61%	19,31%
Utilidad/Activo	1,48%	1,92%
Utilidad /Ingreso financiero (Dupont)	8,95%	11,70%
Rendimiento acumulado de las colocaciones	17,27%	12,17%
Rendimiento acumulado de la cartera	17,27%	12,17%
Rendimiento acumulado de leasing	10,87%	10,09%
Rendimiento acumulado de las inversiones	6,81%	6,15%

2.6.1.6. Conclusión: análisis DAFO (debilidades, amenazas, fuerzas y oportunidades)

El modelo de bancarización de Banco Caja Social Colmena es un éxito que presenta mejores prácticas en el desarrollo de productos específicos para clientes de bajos ingresos, y en el desarrollo de una red de distribución bancaria específicamente destinada a servir a estos segmentos.

Sin embargo, actualmente la entidad debe hacer frente a problemas de morosidad y eficiencia que deberían ser resueltos para asegurar el potencial bancarizador futuro de la entidad. En este sentido, la fusión operacional entre las dos entidades del grupo parece una estrategia correcta, que permitirá sin duda obtener mayores economías de escala.

¹⁷⁹ Superintendencia Financiera de Colombia, 2006.

Tabla 47

Análisis DAFO	Debilidad	Amenaza	Fortaleza	Oportunidad	VALORACION
Productos/servicios de bajo coste	Infrautilización de la plataforma de medios de pago para segmentos de bajos ingresos.	Aumento de costes operativos y disminución de la ratio de migración de transacciones.	Experiencia en la creación de productos específicos para segmentos de bajos ingresos.	Desarrollo de productos de banca electrónica que repliquen los existentes productos de bajos ingresos.	Fortaleza/ Oportunidad.
Red de distribución	No utilización de canales alternativos.	Falta de experiencia para el desarrollo de corresponsales no bancarios.	Tercera red en importancia en el país.	Optimización de la red Caja Social/Colmena con corresponsales no bancarios.	Fortaleza/ Oportunidad.
Metodologías de análisis de riesgo	Alta tasa de mora.	Política demasiado rígida en términos de riesgos.	Plataforma tecnológica desarrollada.	Desarrollo <i>scoring</i> adquisición y comportamentales.	Debilidad/ Amenaza.
Optimización impacto remesas	Política conservadora en términos de distribución de remesas.	Pérdida de cuota importante en la recepción de remesas.	Red de distribución capilar y adecuados.	Pago de remesas en red Colmena y corresponsales.	Debilidad/ Amenaza.
Economías de escala	Rentabilidad menor que la media del mercado.	Aumento de costes resultante la tasa de eficiencia y mora.	Fusión operativa con Colmena.	Generación de economías de escala.	Fortaleza/ Oportunidad.

Sin embargo, el análisis DAFO aquí mostrado presenta amenazas que deben ser afrontadas por BCSC para seguir siendo líder en la prestación de servicios microfinancieros a los segmentos de bajos ingresos. En primer lugar, debería desarrollar una red de distribución alternativa en el contexto de la nueva Ley de Corresponsales no bancarios, que haga frente a posibles incursiones en este segmento de otras entidades que pudieran arrebatarle cuota de mercado en un segmento tradicionalmente servido por BCSC.

En segundo lugar, optimizar la plataforma de medios de pago para, en primer lugar, mejorar la ratio de eficiencia, gracias a la mayor rentabilidad por productos y a la mayor ratio de migración de transacciones generado, y en segundo lugar, para poder aplicar las mejores prácticas bancarias en análisis de riesgos a partir de medios de pago electrónicos. La creciente morosidad que sufre la entidad podría combatirse, en lugar de con parámetros de riesgos más estrictos, con mejores sistemas de seguimiento (como los sistemas de seguimiento comportamental basados en instrumentos de banca electrónica), y con una reorganización del proceso crediticio y comercial que permitiera a los agentes seguir todo el proceso, para asegurar la calidad en el servicio.

Finalmente, BCSC debe seguir una estrategia comercial más agresiva en el negocio de las remesas, no sólo para captar mayores flujos de remesas, sino también para bancarizar más a los receptores de remesas. En este sentido, creemos que BCSC debería redefinir su estrategia en este segmento, mejorando sus redes de captación, especialmente en Estados Unidos, tomando una posición más agresiva comercialmente respecto del riesgo de utilización fraudulenta de los fondos recibidos, extendiendo la red de pago y ofreciendo productos especialmente dirigidos a este segmento.

2.6.2. Bancolombia

Bancolombia es un grupo financiero propiedad de un grupo empresarial antioqueño con base en Medellín, que se compone además del propio banco, de Conavi (entidad especializada en crédito hipotecario) y Confinsura (banco de inversión), recientemente fusionados operativamente en un solo grupo bancario. Se trata, en términos consolidados, del primer banco colombiano en términos de activos, con 25.331.145 millones de pesos a junio de 2006.

Bancolombia tiene 4 millones de clientes, segmentados en las siguientes unidades de negocio de banca al por menor (personas, microfinanzas, pymes), así como una división específica de empresas para clientes corporativos. La unidad de personas está segmentada en: banca privada, segmento alto, medio y masivo, con ofertas diferenciadas para cada segmento, siendo esta última el modelo de atención a los segmentos de bajos ingresos.

2.6.2.1. Productos de bajo coste

Gracias a la unidad hipotecaria (Conavi), el grupo Bancolombia puede ofrecer servicios transaccionales sin impuestos de transacciones financieras, lo que como en el caso de BCSC le ofrece una ventaja competitiva respecto del resto de grupos bancarios que no cuentan con unidades hipotecarias.

En términos de medios de pago electrónicos, Bancolombia tiene tanto en originación como en adquirencia la mayor infraestructura del país. En base a esta infraestructura, Bancolombia sigue una estrategia de diferenciación en precios para mejorar la ratio de migración de transacciones, y por tanto disminuir los costes operativos. Esta estrategia se materializa en la elección de los cajeros como el canal escogido para no cobrar comisiones por disposiciones en efectivo¹⁸⁰, único banco que sigue esta estrategia en Colombia, ya que el resto lo realizan en agencia bancaria.

En términos de desarrollo de productos, la “tarjeta de crédito ideal” es una muestra de un medio de pago electrónico especialmente ideado para los segmentos de bajos ingresos. Pero de especial relevancia es la estructura de terminales puntos de venta propia denominada Conavitel, que permite la aplicación de una estrategia de bajo coste en base a medios de pago electrónicos.

También importante, en términos del análisis de la oferta de productos para segmentos de bajos ingresos, es la creación de la unidad independiente de microfinanzas, que sirve a personas jurídicas o naturales con actividad económica independiente que cumplan las siguientes condiciones: menos de 10 trabajadores, activos inferiores a 501 millones de pesos, y ventas anuales inferiores a 250 millones de pesos. Hasta el momento, esta oferta de productos y servicios va dirigida fundamentalmente al segmento urbano y de receptores de remesas, aunque en el futuro se espera también desarrollarla en zonas rurales.

La unidad de microfinanzas ha desarrollado productos específicamente definidos para su segmento, tanto de activo como de pasivo: crédito (cartera moneda legal, tarjeta de crédito); ahorro (cuenta corriente, plan semilla/pensiones); transaccional (ahorros + tarjeta débito, giros internacionales), protección (bancaseguros).

Los resultados de la unidad de microfinanzas muestran cómo un 46% de sus clientes tienen su primera experiencia bancaria con ellos, lo que evidencia la capacidad de un gran banco

¹⁸⁰ La regulación obliga a que haya como mínimo un canal sin comisiones para la disposición de efectivo.

comercial como Bancolombia para bancarizar a los segmentos de bajos ingresos siempre que se cree una oferta de valor adecuada para realizarlo.

2.6.2.2. Red de distribución

Bancolombia cuenta con una red de distribución de 688 oficinas y una política agresiva de expansión de la red de oficinas, con 30 aperturas previstas en 2006. Esta red sólo es superada por Banco Agrario, y es casi el doble de la segunda red comercial de un banco privado colombiano (Banco de Bogotá).

Bancolombia tiene un formato de oficinas diferenciado por segmento. En las zonas rurales tiene 146 oficinas bancarias con formato diferenciado, complementadas con 129 puntos de atención móviles. Los puntos de atención móviles permiten llegar a zonas de difícil acceso, donde ni siquiera hay presencia de Banco Agrario, mediante agentes localizados una vez por semana normalmente en la alcaldía del pueblo, donde cuentan con una infraestructura mínima, como por ejemplo una mesa y una línea telefónica.

Los agentes prestan servicios para iniciar procesos de crédito (aunque el *scoring* y la decisión final son los de la oficina responsable), de apertura de cuentas de ahorros, pero no de efectivo, para lo cual el cliente debe dirigirse a la agencia Bancolombia más próxima de la comarca, de la que depende el agente. El negocio de estas oficinas es fundamentalmente de activo, aunque también se consiguen captar importantes flujos de depósitos (70% crédito, 30% depósitos)¹⁸¹.

Además de los puntos de atención móviles, la red de oficinas de Bancolombia se complementa también con una red de 10.000 datáfonos propia localizados en establecimientos comerciales y denominados Conavitel, que actúan ofreciendo determinados servicios a los clientes de Bancolombia. Los datáfonos Conavitel son terminales de puntos de venta cerrados¹⁸² que permiten un número importante de funcionalidades, tales como consultas de saldo, disposición de efectivo y pago de transferencias nacionales. En el contexto de la nueva Ley de Corresponsales no bancarios, Bancolombia pretende utilizar esta red como punto de partida para alcanzar su objetivo de 1.500 corresponsales no bancarios en dos años.

Esta estrategia pretende materializarse mediante la elección de determinados comercios que pudieran estar interesados en distribuir productos financieros Bancolombia, a los que se les ofrecería cambiar el modelo de negocio actual con el que operan como tenedores de la estructura de medios de pago Bancolombia, ofreciéndoles en lugar de cobrarles tasa de descuento (pagarles una comisión por transacción), y en lugar de cobrar una comisión por arriendo del Conavitel (pagarles una comisión por ser corresponsal no bancario). Este cambio del modelo de negocio estaría supeditado al alcance de unas determinadas metas comerciales, que Bancolombia y los corresponsales pudieran acordar.

La expansión de la red comercial de Bancolombia a través de corresponsales no bancarios estaría también basada en alianzas con cooperativas, así como en el apalancamiento en la base de clientes de microempresa que está desarrollando actualmente la unidad de microfinanzas con su emergente red comercial. La red de distribución de la unidad de microfinanzas dedicada al segmento emprendedor se compone de cinco oficinas anexas a las de Bancolombia.

En estas oficinas se coordina una red de 90 agentes, 90 ejecutivos, 20 auxiliares, 8 coordinadores y 2 gerentes comerciales cuidadosamente seleccionados. Los agentes comerciales son la base de

¹⁸¹ Bancolombia, 2006.

¹⁸² Sólo aceptan medios de pago emitidos por Bancolombia.

la estructura comercial del segmento de microfinanzas, y su selección, formación y acompañamiento son claves para Bancolombia. Gracias a esta exitosa estructura, Bancolombia es ya el tercer proveedor de microcrédito del sistema regulado, y con gran potencial de crecimiento.

2.6.2.3. Análisis de riesgos crediticios

Bancolombia ha desarrollado una metodología de análisis de riesgo de crédito diferenciada para el segmento de microfinanzas, que además de ponderar variables diferentes al *scoring* del banco, pretende agilizar el dictamen con un período máximo de 7 días para la toma de decisión. Actualmente esta metodología sólo cubre zonas urbanas donde opera la unidad de microfinanzas, pero en el futuro, con la expansión de esta unidad a las zonas agrícolas, se espera poder aplicarla allí, una vez recalibrado el *scoring* a los montos requeridos, que son, en media, muy superiores.

La metodología de análisis de crédito de la unidad de microfinanzas se basa en el estudio del cliente en las instalaciones de su propio negocio, obteniendo información de su balance y su cuenta de resultados sobre el terreno para obtener los datos que se requieren para la evaluación de los productos. Esta metodología, que pretende ser rápida y ágil, se complementa con el desarrollo de productos acordes a las necesidades del microempresario.

El seguimiento del riesgo se realiza de forma manual, tanto para el total del banco como para la unidad de microfinanzas, ya que no se tiene *scoring* comportamental automatizado. Este seguimiento manual implica un coste que pudiera reducirse con un sistema automatizado de alertas que permitiera prevenir impagos, y reducir la carga de trabajo a los agentes y ejecutivos del banco.

2.6.2.4. Optimización del impacto de las remesas

Bancolombia pretende una comercial agresiva de captación de flujos de remesas y bancarización de sus receptores, asumiendo el riesgo operativo del uso legítimo de las remesas en lugar del receptor, siendo la única entidad bancaria que lo asume en Colombia. Bancolombia es el primer banco en recepción de remesas, con un 16% de cuota de mercado, en un sector controlado por las casas de cambio con aproximadamente el 65% de cuota de mercado¹⁸³.

Sin embargo, Bancolombia sólo consigue bancarizar el 20% de las remesas recibidas. Según las entrevistas realizadas, el problema fundamental para bancarizar por defecto es que el emisor no quiere que su dinero vaya al banco, y amenaza con utilizar otro *Money Transmitter* para sus envíos, ya que existe la percepción de que el manejo de las cuentas de ahorros es muy costoso. Para resolver este problema, Bancolombia necesita desarrollar productos específicos de bajo coste, explotar mejor su extensa plataforma de medios de pago con el uso de productos de prepago, y generar productos con las entidades de origen de donde proceden las remesas.

¹⁸³ Orozco, 2006.

2.6.2.5. Economías de escala

Bancolombia es el mayor banco de Colombia, generando rentabilidades por encima de la media del sistema (ROE 20,33%, ROA 2,31% a junio 2006¹⁸⁴), y un beneficio neto de 290.933 millones de pesos en el primer semestre de 2006, lo que le da la mayor capacidad de inversión del sistema.

A esta indudable escala nacional, se le añade la alianza internacional con Banco Mercantil (Venezuela) para tener escala internacional, en negocios e inversiones que pudieran generar sinergias.

En términos de infraestructura nacional, tiene la mayor plataforma de medios de pago y red de distribución del sistema bancario privado. Esta infraestructura se intenta optimizar con una estrategia de negocio y unidades específicas para atender a segmentos no bancarizados: urbanos y receptores de remesas, mediante la oferta de valor del segmento de microfinanzas, y los rurales mediante puntos de atención móviles, coordinados por agencias con formato diferenciado.

2.6.2.6. Conclusiones: Análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades)

El modelo de prestación de servicios microfinancieros de Bancolombia es un caso que presenta mejores prácticas en cómo un banco comercial líder puede servir a los segmentos de menores ingresos. Sin embargo, Bancolombia tiene dos retos pendientes para convertirse en líder del segmento en Colombia y en el catalizador del aumento de la bancarización del país, como muestra el siguiente análisis de sus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que refleja la Tabla 48.

En primer lugar, el desarrollo de un *scoring* comportamental y de cobranzas automatizado, que le permita realizar el seguimiento de pequeños créditos de forma automática, sólo necesitando de intervención del agente comercial en aquellos casos en los que se estimen problemas potenciales.

¹⁸⁴ Superintendencia Financiera de Colombia, 2006.

Tabla 48

Análisis DAFO	Debilidad	Amenaza	Fortaleza	Oportunidad	VALORACION
Productos/ servicios de bajo coste			Productos específicos y mejor estructura de medios de pago del país.	Optimización de la estructura de medios de pago.	Fortaleza/ oportunidad.
Red de distribución	Todavía baja cuota en microcrédito		Mayor red de distribución sistema privado y perfectamente segmentada.	Optimización de la red comercial.	Fortaleza/ oportunidad.
Metodologías de análisis de riesgo	No tiene <i>scoring</i> comportamental automático.	Aumento del coste de seguimiento agentes/mora.	Análisis de riesgo diferenciado.	Automatizar seguimiento comportamental en base a medios de pago electrónicos.	Fortaleza/ oportunidad.
Optimización impacto remesas	Baja bancarización y cuota de mercado.		Oferta de servicios bancarios específicos a receptores de remesas.	Ofrecer masivamente servicios a receptores no bancarizados.	Debilidad/ oportunidad.
Economías de escala			Mayor banco de Colombia.	Gran capacidad de inversión.	Fortaleza/ oportunidad.

Estas infraestructuras, aunque costosas, permitirían a Bancolombia generar microcrédito masivamente, manteniendo ratios de morosidad y eficiencia muy positivas. Además, Bancolombia podría optimizar el uso de su plataforma de medios de pago, ya que los *scoring* comportamentales necesitan, para ser verdaderamente efectivos, basarse en el seguimiento de transacciones que ofrecen los productos de banca electrónica. Ello implicaría, por tanto, que los productos de microfinanzas debieran materializarse en medios de pago, lo que gracias a la capacidad existente posibilitaría una mayor mejora de la ratio de eficiencia.

En segundo lugar, Bancolombia debiera fortalecer su negocio de remesas, tanto en captación de flujos como en bancarización de los receptores. Para realizarlo debe diferenciarse de la competencia, mayormente casas de cambio, ofreciendo productos bancarios especialmente dirigidos tanto a los emisores como a los receptores de remesas, y que puedan hacer frente a la idea preconcebida que tienen los emisores de las remesas de que los bancos colombianos son excesivamente caros y ofrecen poca calidad de servicio.

3. Acceso a servicios financieros en Perú: revisión de modelos de prestación de servicios microfinancieros

3.1. Entorno económico

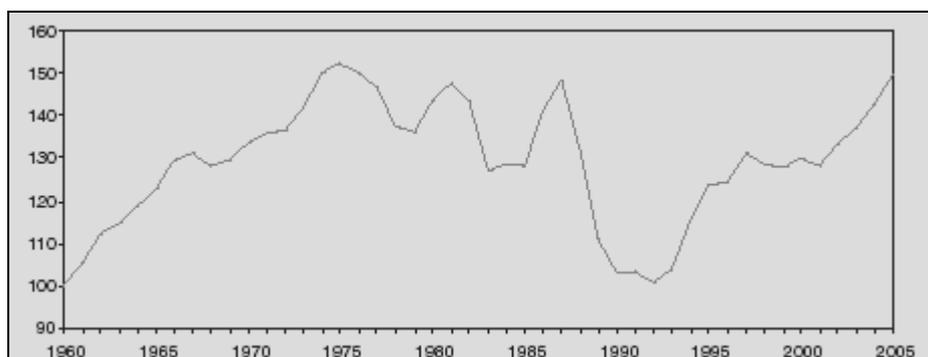
Perú está viviendo un período de crecimiento económico sostenido, en un contexto de precios macroeconómicos estables. En el año 2005, la actividad económica registró una tasa de crecimiento del 6,4%, la más alta desde 1997, impulsada por la aceleración de la demanda interna, en particular, durante el segundo semestre del año. Este crecimiento, uno de los más elevados de Latinoamérica¹⁸⁵, consolida un período en el que el PIB ha aumentado un 5,2% en el año 2002, un 3,9% en 2003 y un 5,2% en 2004, que se espera se prolongue hasta 2006 con un crecimiento esperado en torno al 6%.

Este crecimiento obedece principalmente al resultado favorable de la inversión y al consumo del sector privado, estimulados por las perspectivas positivas que brinda la estabilidad macroeconómica, una mayor expansión de la financiación, especialmente los créditos denominados en moneda nacional, y las bajas tasas de interés en soles.

También es factor importante la demanda externa, impulsada por el crecimiento de las exportaciones ante la fuerte demanda de minerales y productos no tradicionales, principalmente textiles y agropecuarios. Estos factores permitieron en el año 2005 un mayor dinamismo en el mercado laboral, que se tradujo en un incremento del empleo formal, y con ello, en un aumento del PIB per cápita del 5,4% (el mayor desde inicios de la década de los sesenta).

Figura 21

Porcentaje variación del producto interior bruto por habitante, 1960=100¹⁸⁶



Este crecimiento se produjo en un contexto de estabilidad de los precios macroeconómicos. La tasa de inflación disminuyó del 3,5% en 2004 al 1,5% en 2005, lo que permitió cumplir por cuarto año consecutivo con el rango objetivo de inflación del banco central, con una media del 2,2% en este período.

El tipo de cambio se depreció un 4,4%, finalizando el año 2005 en 3,43 soles por dólar, aunque en términos reales, el nuevo sol se depreció un 6,3% frente a Estados Unidos y un 3,8% frente

¹⁸⁵ Felaban, 2005.

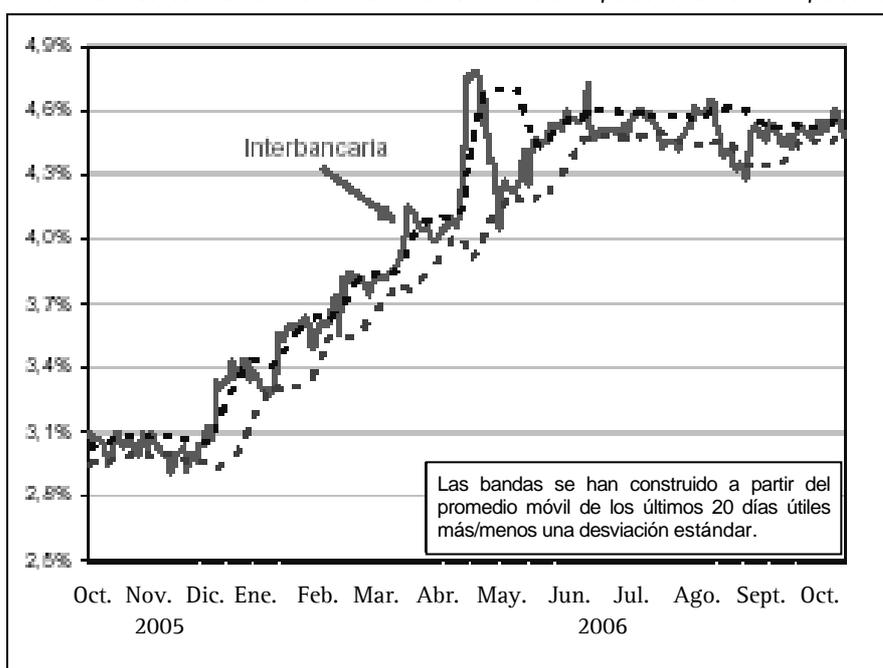
¹⁸⁶ Banco Central de la República del Perú, 2006.

al resto del mundo¹⁸⁷. Esta depreciación, aunque importante en el último semestre de 2005, se corrigió en 2006 como resultado, en parte, de las elecciones presidenciales, situándose en septiembre de 2006 a 3,248 soles por dólar.

El contexto de precios macroeconómicos estables se complementa con bajas tasas de interés, tanto en términos regionales como en términos globales, aunque a partir de finales del año 2005 hasta la actualidad, el Banco Central de la República del Perú tuvo que aumentar los tipos de interés debido al contexto electoral, los aumentos de tipos de interés a escala global y a la presión sobre el sol.

Figura 32

Tasa de interés interbancaria en moneda nacional, octubre de 2005, octubre de 2006¹⁸⁸



En términos macroeconómicos destaca la excelente evolución de la balanza comercial, que en agosto de 2006 registró un superávit de 679 millones de dólares, superando en 274 millones de dólares (68%) el obtenido en agosto de 2005. De esta forma se logra un resultado positivo por 40 meses consecutivos, gracias fundamentalmente a la exportación de materias primas.

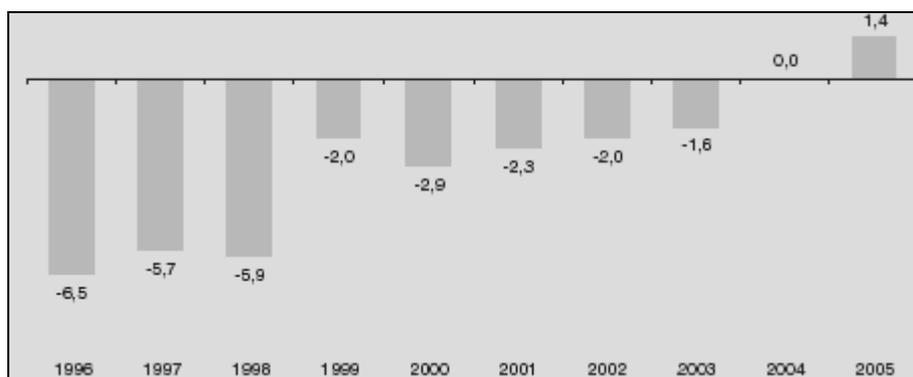
Sin embargo, a pesar de la excelente evolución de la balanza comercial (1.247 millones de dólares en el primer trimestre de 2006), la balanza por cuenta corriente fue negativa en el primer trimestre del año (-83 millones de dólares), debido al saldo negativo de los flujos de inversión y servicios. Esta salida de capitales, debida parcialmente a la incertidumbre electoral, se espera se corrija durante el resto del año, confiando el banco central en obtener un balance positivo de la balanza por cuenta corriente a final de año, como sucedió en el año 2005, primer año desde 1979 en el que se obtenía dicho superávit de la balanza por cuenta corriente.

¹⁸⁷ Banco Central de la República del Perú, 2006.

¹⁸⁸ *Ibidem*.

Figura 22

Evolución del balance por cuenta corriente como porcentaje del PIB¹⁸⁹



Sin embargo, a pesar del buen desempeño macroeconómico de Perú, los indicadores de pobreza y desarrollo social muestran cómo una gran parte de los 27,2 millones de habitantes con los que cuenta el Perú viven sin tener las necesidades básicas cubiertas¹⁹⁰, con un ingreso medio en el año 2005 de 2.610 dólares, muy por debajo de los 4.000 dólares de media en Latinoamérica, aunque por encima de la media de los países con ingreso medio-bajo, que tenían en ese mismo año un ingreso medio de 1.918 dólares.

Según la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) realizada entre mayo de 2003 y abril de 2004¹⁹¹, en Perú la pobreza es un fenómeno destacadamente rural. Sólo un 26% de la población rural peruana se podía considerar no pobre, sufriendo un 43% pobreza extrema. En las zonas urbanas, sin embargo, se estimaba que un 60% de la población es no pobre, con un 9% de la población situada en estas zonas sufriendo de pobreza extrema. La desigualdad en la distribución del ingreso, al igual que en el resto de Latinoamérica, explica en gran parte el fenómeno de la pobreza de Perú, teniendo el quintil inferior de ingreso sólo el 2,9% de la riqueza del país¹⁹².

La población peruana destaca también por ser mayoritariamente urbana (73%), con crecimiento controlado (+1,5%¹⁹³), mayoritariamente joven (20% menor de 19 años¹⁹⁴), pero menos que el resto de países andinos. Esta población se dedica mayoritariamente a actividades en el sector servicios (84% mujeres, 65% hombres), seguido por la industria (10% mujeres, 24% hombres) y la agricultura (6% mujeres, 11% hombres).

El mercado de trabajo peruano¹⁹⁵ se caracteriza por un crecimiento del empleo asalariado a nivel nacional del empleo urbano en empresas privadas con diez y más trabajadores, registrando un aumento del 4,5% en el año 2005, tras crecer un 2,7% un año antes. Así, el índice de empleo nacional urbano alcanzó el nivel más alto desde octubre de 1997 y consolidó la tendencia creciente observada desde mayo de 2002.

¹⁸⁹ Ibidem.

¹⁹⁰ El 41,9% de la población vivía en al año 2001 con al menos una necesidad básica insatisfecha, INE Perú.

¹⁹¹ Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú, 2004.

¹⁹² World Development Indicators, 2005.

¹⁹³ Ibidem.

¹⁹⁴ Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú, 2005.

¹⁹⁵ Estimación en base al estudio publicado por el Banco Central de la República para Lima.

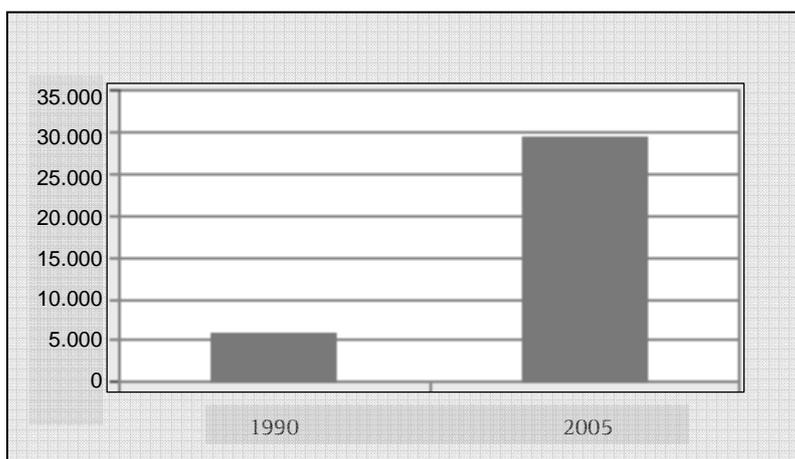
Sin embargo, tanto la población desempleada como la población inactiva crecieron más que el empleo generado, por lo que la tasa de desempleo pasó en Lima a ser del 9,6% en 2005 (cuando era del 9,4% en 2004), mientras que la tasa de actividad también disminuyó, siendo en 2005 del 67,1%, mientras en 2004 fue del 68%.

3.2. El sector financiero peruano

El sector financiero peruano se compone de doce entidades bancarias, cuatro entidades financieras, cuarenta instituciones microfinancieras no bancarias, tres entidades estatales, seis empresas de arrendamiento financiero, doce empresas de seguros y cinco fondos de pensiones. Entre los años 1990 y 2005, los activos del sector financiero peruano se han multiplicado por cinco, alcanzando en diciembre de 2005 unos 29.495 millones de dólares, aunque como veremos posteriormente, este desarrollo no ha conseguido llevar al país a los niveles de profundización financiera medios de la región¹⁹⁶.

Figura 23

Activos del sector financiero: evolución 1990-2005 (millones de dólares)¹⁹⁷



El sector bancario privado domina el sistema financiero peruano, representando el 78% de los créditos totales y atendiendo al 49% de los deudores del sistema financiero en diciembre de 2005. El Banco de la Nación (entidad bancaria pública) es la segunda entidad más importante, con el 9,52% de los créditos y el 11% de los deudores en diciembre de 2005.

Las instituciones microfinancieras no bancarias, especialmente las cajas municipales, eran el tercer tipo de entidad por importancia en cartera crediticia, representando en diciembre de 2005 el 7% de la cartera de créditos del sistema financiero peruano, aunque en términos de deudores atendidos su importancia es mucho mayor, sirviendo al 20% de los clientes del sistema financiero.

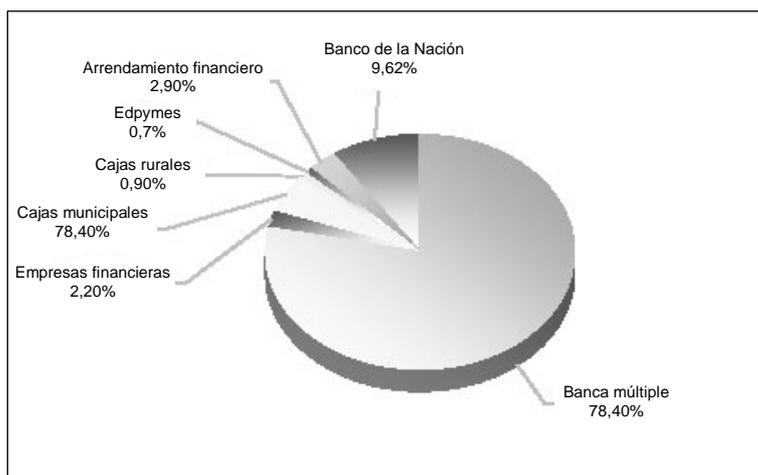
¹⁹⁶ World Development Indicators, 2005.

¹⁹⁷ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, diciembre de 2005.

Finalmente, las entidades de arrendamiento financiero (3%) y las empresas financieras (2%) completan el sector financiero regulado en términos de cartera crediticia, aunque estas últimas también destacan por la importancia en número de clientes, sirviendo al 20% de los deudores del sistema financiero peruano.

Figura 24

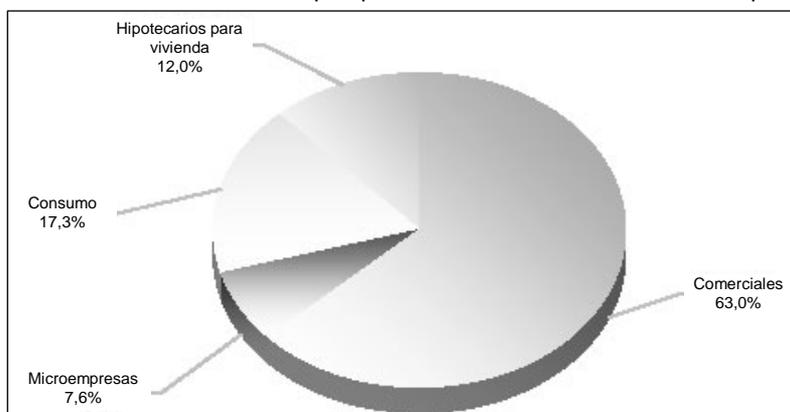
Estructura de la cartera crediticia del sistema financiero supervisado¹⁹⁸



El crecimiento del crédito al consumo y el crédito hipotecario reflejan la voluntad de la banca peruana de diversificar sus operaciones tradicionalmente concentradas en el crédito corporativo, que como resultado del desarrollo del mercado de capitales ha dejado de ser mercado exclusivo del crédito bancario. En términos globales, los créditos comerciales representaban el 63% de la cartera crediticia del sistema financiero regulado, mientras que el crédito al consumo representaba el 17,3%, el crédito hipotecario el 12%, y el crédito a la microempresa el 7,6%.

Figura 25

Distribución de la cartera por productos del sistema financiero peruano



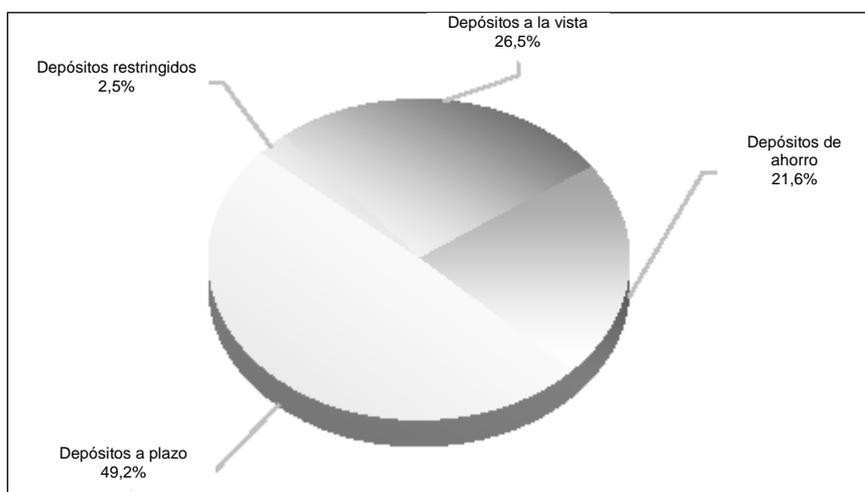
¹⁹⁸ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, diciembre de 2005.

Por tipos de crédito, la banca comercial lidera las cuatro líneas de productos, aunque destaca su importancia en el crédito comercial, 81,9%, y en el crédito hipotecario, 98,4%. Las entidades microfinancieras no bancarias tienen una cuota de mercado importante en la cartera de microempresa, mientras que en consumo destaca la importancia de las entidades financieras. El Banco de la Nación tiene una importancia destacada tanto en crédito comercial (11,55%) como en crédito al consumo (12,9%).

Los depósitos también muestran un crecimiento importante en los últimos años, lo que refleja la mayor confianza en el sistema bancario de los peruanos. Los depósitos bancarios alcanzaron los 16.245 millones de dólares en diciembre de 2005, la mayor cantidad jamás alcanzada, siendo la partida de depósitos a plazo la más dinámica en crecimiento.

Figura 26

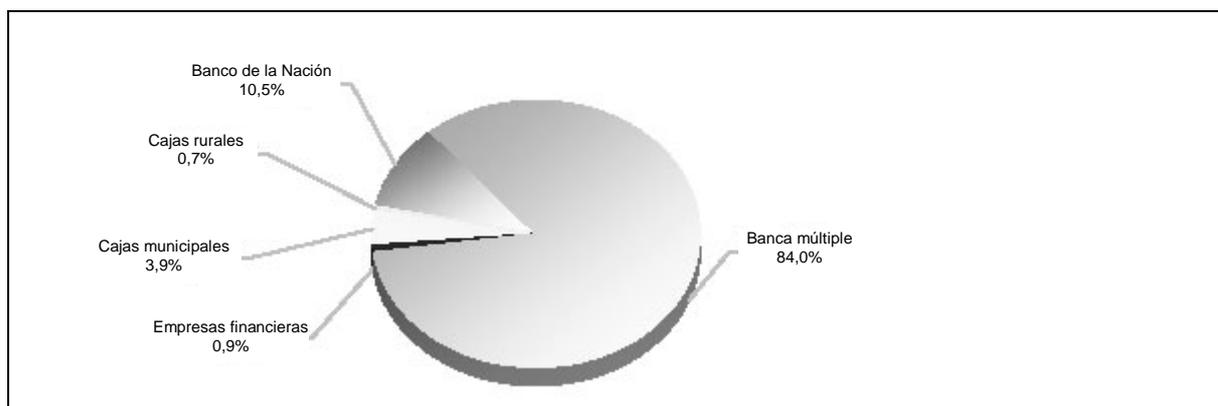
Importancia de depósitos por tipo de cuenta de depósitos



Por tipo de entidades, el sector bancario destaca también por captar el 84% del total de los depósitos, seguidas por el Banco de la Nación (10,5%), las entidades microfinancieras no bancarias (4,6%) y las empresas financieras (0,9%). En número de depositantes, el sistema bancario servía al 53,95% de los clientes del sistema financiero peruano, mientras que el Banco de la Nación servía al 36%, y las entidades microfinancieras no bancarias, al 10%.

Figura 27

Depósitos captados por tipo de entidad financiera



El sistema bancario peruano es, por tanto, el claro dominador del sector financiero de ahorro y crédito peruano. Se trata de un sector bancario que, en términos regionales, destaca por una capitalización media pero con altos niveles de liquidez, baja morosidad y alta cobertura de la cartera atrasada, alta rentabilidad y buenas ratios de eficiencia operativa¹⁹⁹.

La capitalización del sistema bancario peruano es media medida en términos regionales, con una capitalización superior al 10,5%, y trabajando para alinearse con los requerimientos de Basilea II²⁰⁰. La Superintendencia de Bancos y Seguros exige un mínimo de capital del 9,1% de los activos ponderados por riesgo, siendo por tanto más estrictos que lo que determinan las normas internacionales (8%).

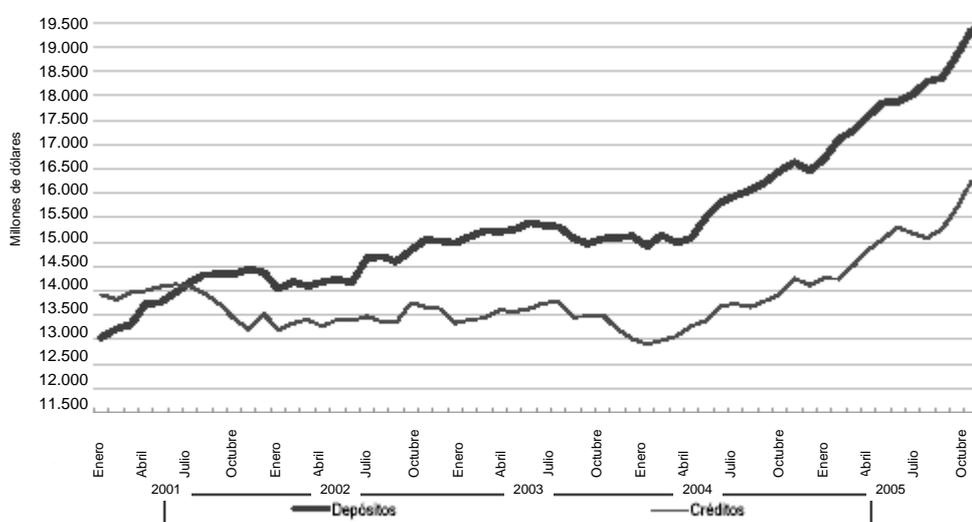
El sistema bancario peruano tiene altos niveles de liquidez, que le permitirían aumentar la generación de crédito. En diciembre del año 2005, los niveles de liquidez eran superiores al 8% en moneda local y el 20% en moneda extranjera. Adicionalmente, el aumento anteriormente mencionado de depósitos bancarios, que la importancia de los depósitos fuera de 79% de los activos a finales del año 2005, es un porcentaje medio alto en términos regionales. Esta mayor estabilidad de las fuentes de financiación permite al sistema bancario peruano no sólo mejorar su margen financiero, sino también ser menos vulnerable a crisis internas o externas.

¹⁹⁹ Felaban, 2006.

²⁰⁰ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, diciembre de 2005.

Figura 28

Evolución de créditos directos y depósitos



Sin embargo, ni la liquidez del sistema bancario peruano, ni el crecimiento económico que se observa en el país, están motivando a las entidades bancarias peruanas a aumentar la cartera de créditos, que en porcentaje del total del activo se situaba en febrero de 2006 en el 55,56%²⁰¹. Este bajo nivel de profundización financiera no se debe al nivel de riesgo, ya que la tasa de morosidad alcanzaba en diciembre del año 2005 mínimos históricos. Adicionalmente, el aumento de los créditos clasificados en categoría normal refleja también la buena calidad crediticia de la cartera de las entidades bancarias peruanas, así como la cobertura de la cartera atrasada, que se situaba en diciembre de 2005 cubierta con provisiones en más del 200%.

La alta cobertura de riesgo crediticio se explica principalmente por la mejora de la calidad de la cartera, y también por la estricta legislación peruana en términos de provisiones de la cartera crediticia en base a la capacidad de pago del deudor. La legislación peruana es también especialmente estricta en la determinación de provisiones por cartera vencida, ya que se considera que un crédito entra en mora cuando discurren 15 días tras el no pago al vencimiento.

En cuanto a la rentabilidad, el sistema bancario peruano destaca también en términos regionales por ser altamente rentable, tanto en lo que se refiere a la rentabilidad sobre capitales propios como en la rentabilidad sobre activos, situándose la primera en diciembre de 2005 en el 22,2%, y la segunda, en el 2,2%²⁰².

El sistema bancario peruano tiene una importante participación extranjera, representando el 37% del capital del sistema bancario peruano en diciembre de 2005. Esta importante participación de capital extranjero, resultado de las privatizaciones de la segunda mitad de los años noventa, supuso la introducción de nuevas tecnologías y mejores metodologías de gestión de riesgo.

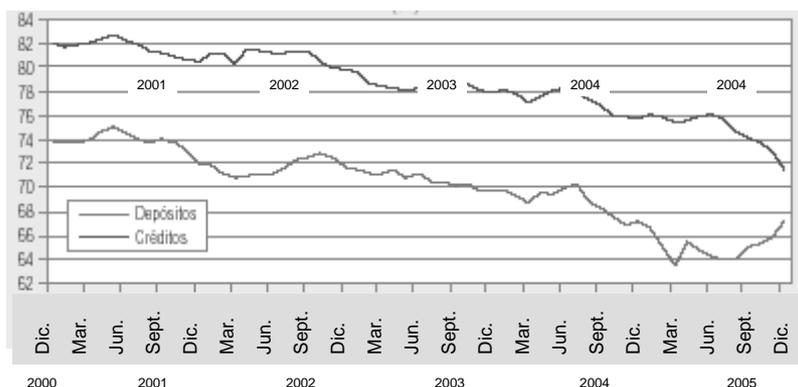
²⁰¹ Felaban, febrero de 2006.

²⁰² Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, diciembre de 2005.

La importante dolarización del sistema financiero peruano, una de las características estructurales del sistema de este país, ha disminuido en importancia en los últimos cinco años en términos del porcentaje que representan los depósitos y créditos en moneda extranjera (dólares) del total de los depósitos y de los créditos, lo que refleja la mayor confianza del público en la moneda y la economía del país.

Figura 29

Porcentaje de créditos y depósitos denominados en dólares²⁰³



La mencionada concentración de su cartera crediticia en crédito corporativo ha disminuido también en los últimos años, pasando la importancia de la cartera comercial bancaria de aproximadamente el 85% en 1999 a algo más del 71% en el año 2005, debido al aumento del crédito al consumo, crédito hipotecario y crédito a la pequeña empresa.

Finalmente, el sistema bancario peruano destaca por ser un sector altamente concentrado, representando las cinco primeras entidades el 87,72% de la cartera crediticia bancaria del país. Esta concentración es todavía más destacada en términos de depósitos, representando las cinco primeras entidades el 91,23% del total de depósitos bancarios del país²⁰⁴.

3.3. El sistema microfinanciero peruano

El sistema microfinanciero regulado está dominado, como el sistema financiero en general, por el sector bancario, con un 56% de la cartera del crédito a la microempresa²⁰⁵(MES) y un 37,3% de los deudores de este tipo de cartera. Las instituciones microfinancieras no bancarias, especialmente las cajas municipales, son el segundo tipo de entidad por importancia, con una cartera de créditos a junio de 2006 de 2.833 millones de nuevos soles, un 33,2% de la cartera de crédito MES y un 37,2% de sus deudores.

²⁰³ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, diciembre de 2005.

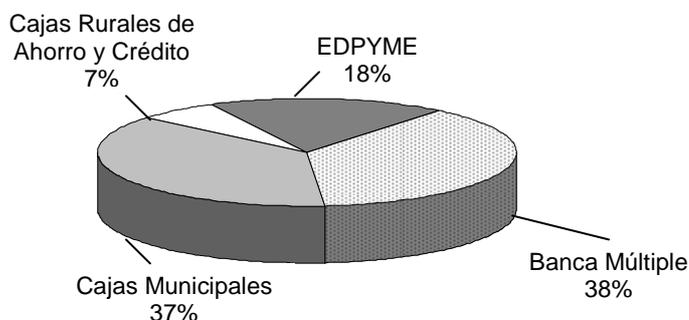
²⁰⁴ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, julio de 2006.

²⁰⁵ Crédito destinado a actividades productivas de hasta 30.000 dólares.

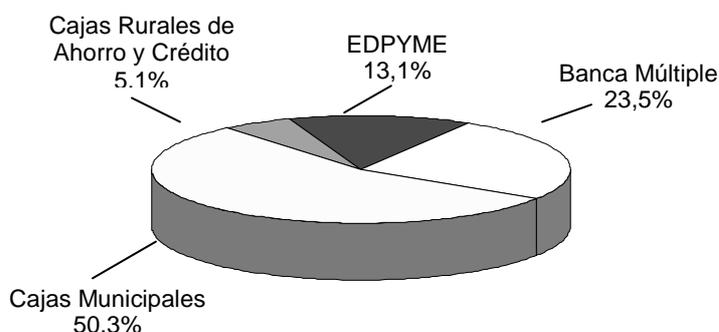
Figura 30

Distribución de la cartera crediticia y del número de deudores por tipo de entidad en crédito a la microempresa²⁰⁶

Número de deudores MES



Cartera crediticia MES



Las entidades financieras son también actores importantes a considerar cuando analizamos el panorama de las microfinanzas en Perú. A pesar de que dirigen mayoritariamente su cartera de créditos a la financiación de crédito al consumo mediante tarjeta de crédito, a junio del año 2006 su cartera crediticia era de 1.318 millones de nuevos soles, es decir, aproximadamente la mitad del sistema de cajas municipales.

El sistema cooperativo peruano está organizado y regulado por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP), y por tanto se considera no pertenece al sistema financiero. Su importancia es relativamente menor, con una cartera de 1.173 millones de nuevos soles a diciembre de 2005. Si a esta cartera le añadimos la perteneciente a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Luz y Fuerza Ltda., que se encuentra bajo la supervisión directa de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (3,7 millones de nuevos soles a diciembre de 2005), observamos cómo el sector cooperativo en su conjunto tenía a diciembre de 2005 una cartera crediticia de aproximadamente 1.178 millones de nuevos soles.

Por entidades individuales, como se observa en la Tabla 49, las entidades bancarias más importantes en crédito a la microempresa son, en primer lugar, el Banco de Crédito, con un 33,98% de la cartera MES bancaria a julio de 2006, seguido de Mibanco (25,26%), Scotiabank (17,53%) y Banco del Trabajo (17,41%).

²⁰⁶ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, junio de 2006.

Tabla 49

Cartera y participación de mercado de las entidades bancarias en la cartera de microempresa²⁰⁷

Entidades bancarias		Monto	Porcentaje participación	Porcentaje acumulado
	Junio de 2006, miles de nuevos soles			
1	Banco de Crédito del Perú	810.396	33,98	33,98
2	Mibanco	602.399	25,26	59,25
3	Scotiabank Perú	417.998	17,53	76,77
4	Banco del Trabajo	415.088	17,41	94,18
5	Banco Financiero	66.241	2,78	96,96
6	Banco Continental	57.728	2,42	99,38
7	Interbank	8.159	0,34	99,72
8	Banco de Comercio	4.671	0,20	99,92
9	Banco Interamericano de Finanzas	1.978	0,08	100,00

La Superintendencia de Bancos y Seguros no proporciona información por tipo de crédito y entidad para las cajas municipales, aunque sí para el total del sistema de cajas municipales, informando que a junio de 2006 aproximadamente el 50% de su cartera vigente correspondía a crédito a microempresa.

Tabla 50

Principales datos de las cajas municipales

Millones de soles, junio de 2006	Cartera vigente	Cuota mercado
Trujillo	511	18,04%
Arequipa	475	16,77%
Piura	451	15,92%
Sullana	257	9,07%
Cuzco	234	8,26%
Huancayo	210	7,41%
Lima	171	6,02%
Tacna	141	4,98%
Ica	109	3,85%
Maynas	93	3,28%
Del Santa	82	2,88%
Paita	74	2,62%
Pisco	19	0,67%
Chincla	6	0,22%
Total	2.833	100,00%

Para analizar la importancia de las cajas municipales individualmente, calculamos su participación de mercado en términos de total de cartera vigente, observando cómo la Caja Municipal de Trujillo era, a junio de 2006, la más importante, con un 18,04% de cuota de mercado, seguida de la caja de Arequipa. De todas maneras, observamos que ni tomando toda la cartera vigente de las dos cajas municipales líderes, éstas superan la cartera MES del Banco de Crédito o de Mibanco, por lo que podemos concluir que estas dos entidades bancarias son las líderes de las microfinanzas en Perú.

²⁰⁷ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, julio de 2006.

3.3.1. Las Instituciones Microfinancieras no Bancarias (IMFNB)

Al 31 de junio de 2006 se encontraban operando 40 instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB): 14 cajas municipales, CM (13 cajas municipales de ahorro y crédito y la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima), 12 cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y 14 entidades de desarrollo a la pequeña y microempresa (EDPYME).

Las cajas municipales (CM) son las instituciones microfinancieras más relevantes, representando a diciembre de 2005 un 72,58% de la cartera crediticia de las instituciones microfinancieras no bancarias y un 69,03% del número de deudores. Las CM son entidades de carácter público controladas por las municipalidades con autorización para captar depósitos, con un 84,92% de los depósitos captados por este tipo de clientes.

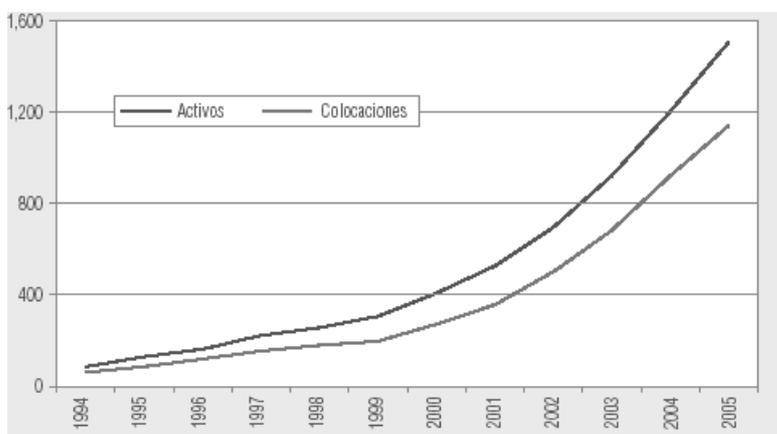
Las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) son entidades privadas que operan en ámbitos rurales con funcionalidades limitadas, pero con capacidad para captar depósitos. Tienen una participación entre este tipo de entidades del 13,71% de la cartera crediticia y del 16,81% de los depósitos.

Las entidades de desarrollo a la pequeña y microempresa, EDPYME, son las únicas entidades microfinancieras no bancarias sin capacidad para captar depósitos, y se dedican principalmente a generar microcrédito, teniendo una participación del 13,71% de la cartera crediticia de este tipo de entidades, y de un 20,02% del número de deudores. Se trata del nivel básico de institución microfinanciera regulada, y del tipo de institución microfinanciera no bancaria que más ha crecido en el último año.

El desarrollo de las instituciones microfinancieras no bancarias ha sido continuo en los últimos años, pasando de representar el 2,3% de la cartera de créditos en el año 2000, al 8% en el año 2005, sirviendo a esta última fecha al 21% de los deudores del sistema financiero y al 13,8% de los depositantes. En la última década, los activos y la cartera de créditos de las instituciones microfinancieras no bancarias se multiplicó por diez, lo que implica un crecimiento anual medio del 28,1% en términos de activos y un 29,7% en términos de la cartera de créditos. Este crecimiento se explica por la demanda de servicios microfinancieros que existe en el país, no suficientemente cubierta por el sector bancario especialmente.

Figura 31

Evolución de los activos y la cartera de créditos de las instituciones microfinancieras no bancarias²⁰⁸



²⁰⁸ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, 2006.

Este crecimiento en términos de cartera crediticia ha venido acompañado por mejoras importantes en términos de morosidad y de la calidad de la cartera crediticia. En diciembre del año 2005, la morosidad de las instituciones microfinancieras no bancarias era del 5,1%, la más baja registrada en la historia de este tipo de instituciones, mientras que las provisiones de cobertura de la cartera vencida alcanzaban el 134%. La mejora de la calidad de la cartera de préstamos se explica por la aplicación de mejores prácticas en la gestión de riesgos de estas entidades.

Las ratios de capitalización han mejorado también ostensiblemente en los últimos años, gracias a aumentos patrimoniales medios del 26,8% en la última década. Las ratios de capitalización se han mantenido altas a pesar del aumento de los activos y de la cartera crediticia experimentados por estas entidades en los últimos años. Adicionalmente, las altas rentabilidades obtenidas en este sector han permitido capitalizar este tipo de entidades.

En términos de rentabilidad, exceptuando la crisis de 1998, cuando el sistema financiero peruano fue de forma global golpeado por una crisis bancaria nacional y regional, la rentabilidad sobre capitales propios media de las instituciones microfinancieras no bancarias ha sido superior al 15%, alcanzando el 27,6% en diciembre del año 2005, y una rentabilidad sobre activos del 4,8%. Estas tasas de rentabilidad son mayores que las del resto de entidades del sistema financiero peruano. Las mejoras en las ratios de eficiencia y las bajas tasas de morosidad explican dichas rentabilidades.

Tabla 51

Principales indicadores de las instituciones microfinancieras no bancarias a diciembre 2005²⁰⁹

	CM		CRAC		EDPYME		TOTAL IMFNE	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Principales cuentas								
<i>Main accounts</i>								
Créditos directos (Millones S/.) <i>Direct loans (Millions S/.)</i>	2 185	2 838	432	536	387	536	3 005	3 910
Depósitos (Millones S/.) <i>Deposits (Millions S/.)</i>	1 977	2 607	357	463	0	0	2 333	3070
Patrimonio (Millones S/.) <i>Equity (Millions S/.)</i>	478	621	71	93	148	191	696	905
Nº de deudores (Miles) <i>Number of debtors (Thousands)</i>	544	593	80	94	112	172	736	860
Nº de depositantes (Miles) <i>Number of depositors (Thousands)</i>	629	668	160	135	0	0	789	803
Calidad de activos y suficiencia de capital								
<i>Assets quality and capital sufficiency</i>								
Cartera atrasada/Créditos directos (%) <i>Past-due loan portfolio/ Direct loans</i>	4,9	4,5	7,2	6,5	9,2	6,8	5,7	5,1
Provisiones/Cartera atrasada (%) <i>Provisions/Past-due loan portfolio</i>	130,2	137,5	114,3	144,9	95,9	110,8	125,6	133,9
Apalancamiento (Nº de veces) <i>Leverage (in times)</i>	5,5	5,6	6,4	6,1	2,9	3,4	5,0	5,2
Indicadores de eficiencia y gestión								
<i>Management and efficiency indicators</i>								
Gastos administrativos/Créditos promedio (%) <i>Administrative expenses/Average loan portfolio (%)</i>	12,0	10,9	13,3	12,9	19,9	18,2	13,2	12,1
Créditos promedio / Nº de personal (Miles S/.) <i>Average loan portfolio/Number of employees (Thousands S/.)</i>	605,9	642,3	439,6	414,88	255,3	255,1	493,4	504,0
Indicadores de rentabilidad								
<i>Profitability indicators</i>								
Utilidad neta / Patrimonio promedio (%) <i>Net profit/Average equity (%)</i>	29,2	31,5	9,3	23,0	0,0	16,8	20,5	27,6
Marquen financiero / Créditos promedio (%) <i>Financial margin / Average loan portfolio (%)</i>	26,0	24,6	19,8	21,2	28,1	29,3	25,4	24,7

²⁰⁹ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, 2006.

En términos de pasivos, a excepción de las EDPYME, que no tienen capacidad para captar depósitos del público, el resto de entidades ha reducido su exposición a la deuda bancaria, representando los depósitos el 72,2% de sus pasivos a diciembre de 2005, mientras que sólo el 22,6% fueron financiados por deuda. Adicionalmente, las instituciones financieras no bancarias mantienen altos niveles de liquidez superiores a los mínimos exigidos, con ratios del 26% y 43,5% en moneda local y extranjera, respectivamente.

3.3.1.1. Cajas municipales

Las cajas municipales han mantenido un nivel de crecimiento alto durante el año 2005, habiendo aumentado la cartera crediticia y los depósitos en un 29,8% y 31,9%, respectivamente. La cartera crediticia alcanzó en diciembre de 2005 un valor de 2.838 millones de nuevos soles, en su mayoría compuestos por préstamos a la microempresa (49,9%) y préstamos al consumo (27%). Por otra parte, la mayor parte de los créditos otorgados por las cajas municipales se dirigió al sector comercial.

La calidad de la cartera de préstamos ha mejorado respecto a diciembre de 2004. En diciembre de 2005, la ratio de morosidad se situaba en el 4,5% (0,4 puntos porcentuales más baja que en diciembre de 2004), mientras que los niveles de provisión de cartera eran de un 137,5%, siete puntos y medio porcentuales más elevados que el año anterior.

La rentabilidad sobre capitales propios de las cajas municipales alcanzaba el 31,5% a finales de año. La eficiencia operativa de las cajas municipales, medidas por la importancia de los gastos administrativos en la cartera de créditos media, mejoró bajando del 12% en el año 2004 al 10,9% en diciembre de 2005.

Para hacer frente al sustancial crecimiento en depósitos, las cajas municipales aumentaron levemente su ya confortable nivel de liquidez. Con este objetivo, a finales de 2005, las ratios de liquidez en moneda local y moneda extranjera eran del 27,9% y el 45%, respectivamente. Finalmente, el nivel de apalancamiento se mantuvo estable, cerrando el año 2005 a 5,6 veces.

3.3.1.2. Cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC)

Los indicadores financieros de las cajas rurales de ahorro y crédito han mejorado ostensiblemente, tanto en crecimiento de activos como en capitalización, en los últimos años. En diciembre de 2005, la cartera de créditos alcanzó los 535,6 millones de nuevos soles, lo que representa un aumento del 24% respecto del año anterior. La cartera de microempresas era la partida más importante de su activo, representando un 47,6% de la cartera de préstamos de estas entidades, seguida en importancia por los préstamos al consumo, que representaban un 27,3% de su cartera. En términos de sectores de actividad, un 49,6% de los créditos generados por estas entidades se dirigieron al sector comercio, mientras que un 30,1% se destinaron al sector agrícola.

Los indicadores de cartera continuaron mejorando durante el año 2005. La ratio de morosidad descendió del 7,2 en diciembre del año 2004 al 6,5% en diciembre de 2005, mientras que los préstamos refinanciados descendieron del 10% al 7,4% en el mismo período. Las provisiones de cobertura de cartera atrasada alcanzaron en diciembre de 2005 el 144,9% de la cartera vencida.

En términos de eficiencia operativa, las cajas rurales de ahorro y crédito se situaban en diciembre del año 2005 en una ratio del 12,9% de gastos operativos sobre activos medios. En términos de rentabilidad, el ROE aumentó del 9,3% en diciembre del año 2004 al 23% en el mismo mes de 2005, mientras que el apalancamiento crediticio pasaba de 6,4 a 6,1 en el mismo

período. Los niveles de liquidez de las cajas rurales alcanzaron en moneda local el 16%, mientras que en moneda extranjera alcanzaban el 36%.

3.3.1.3. Entidades de desarrollo a la pequeña y microempresa (EDPYME)

En el año 2005, las EDPYME fueron las instituciones microfinancieras no bancarias con mayor crecimiento, tendencia que se ha consolidado durante el primer semestre del año 2006. En 2005, las EDPYME tuvieron incrementos de activos del 43,1%, generados gracias al aumento de la cartera crediticia en un 38,2%. Los préstamos de las EDPYME habían alcanzado en diciembre de 2005 los 535,6 millones de nuevos soles, y se concentraban en los créditos a la microempresa, que representaban el 76,6% de su cartera crediticia. Sin embargo, los préstamos que mostraron mayor crecimiento en el año 2005 fueron los créditos al consumo, registrando un aumento del 112% respecto al año anterior y aumentando su importancia en el total de la cartera de estas entidades del 4,3% al 6,6% en diciembre del año 2005.

De la misma manera que las cajas rurales, la calidad de la cartera crediticia de las EDPYME mejoró en el año 2005, reduciendo las ratios de morosidad del 9,2% en diciembre del año 2004 al 6,8% en el mismo mes del año 2005, mientras que en el nivel de provisiones de cartera vencida subió del 95,9% al 110,8%.

En términos de eficiencia operativa, los gastos administrativos representaban a final del año 2005 un 18% de la cartera crediticia media. En términos de rentabilidad, en diciembre del año 2005 la rentabilidad sobre capitales propios era del 16,8%, claramente mejor a la obtenida en el año 2004, gracias al crecimiento de la cartera crediticia y la mejora de la calidad de la cartera de préstamos, así como la mejora de la eficiencia operativa.

3.3.2. Las entidades cooperativas

En junio de 2006 operaban en Perú 164 entidades cooperativas financieras, tuteladas de forma subsidiaria por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Perú (FENACREP). De ellas, 112 de estas entidades cooperativas estaban autorizadas a captar ahorro, mientras que 52 no lo estaban. En total, el sistema cooperativo sirve a 596.428 socios, atendidos por 1.967 empleados²¹⁰.

Aunque no forman parte del sistema financiero supervisado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, las entidades cooperativas tienen una importancia relevante en el sistema microfinanciero no bancario. Son el segundo tipo de entidad en importancia en este segmento de entidades, con el 24% de los activos²¹¹ y un 23,2% de la cartera crediticia, tras las cajas municipales (56% en activos y cartera), pero delante de las cajas rurales y EDPYME, con un 10% en activos y un 10,45 en cartera crediticia cada una.

En depósitos, su importancia es aún mayor, representando el 26% de los depósitos del sistema microfinanciero no bancario, por detrás de las cajas municipales (62%), pero mucho más importantes que las cajas rurales (12%).

La cartera de créditos vigente²¹² del sistema cooperativo ha aumentado de forma notable, aunque menos que las instituciones microfinancieras no bancarias no reguladas, pasando de 541 millones de nuevos soles en el año 2000 a 1.148 millones en junio del año 2005. En junio

²¹⁰ FENACREP, 2006.

²¹¹ FENACREP, diciembre de 2005.

²¹² Incluye refinanciación, FENACREP, 2005.

de 2006, la cartera crediticia de las entidades cooperativas se componía principalmente de créditos al consumo (46,1%), seguido de créditos comerciales (30%), créditos a la microempresa (13,8%) y créditos hipotecarios (10,1%).

El sistema cooperativo está altamente capitalizado, con un patrimonio neto que suponía el 32,20% de los activos del sistema cooperativo tutelado por la FENACREP, y que gozaba de altos niveles de liquidez (33,4% a junio 2006 de disponible/depósitos + fondos intercooperativos). Su tasa de morosidad es superior a la de las instituciones microfinancieras no bancarias, alcanzando el 7,8% en junio de 2006, mientras que la cobertura de cartera atrasada a esa misma fecha era del 127,2%.

La alta capitalización del sistema cooperativo, y sus precios algo más bajos que el resto de entidades, hacen que su rentabilidad sobre capitales propios sea baja (2% en junio de 2006). Sin embargo, las ratios de eficiencia de estas entidades, medidos gastos operativos sobre cartera de créditos medios, eran más bajas (19,6% a junio de 2006) que las ratios de eficiencia de las entidades microfinancieras no bancarias.

El sistema cooperativo peruano está altamente fragmentado en términos de asociados, representando las tres primeras entidades sólo el 6,70% de los socios de entidades cooperativas. Sin embargo, en términos de cartera crediticia, activos y depósitos, su importancia es mucho mayor, representando respectivamente el 32,09%, 38,83% y 54,19% de todo el sistema cooperativo.

3.4. Acceso a servicios financieros

Perú tiene niveles de acceso a servicios financieros muy bajos, tanto en términos de población con acceso a servicios básicos como en términos macroeconómicos, que miden la profundización financiera sobre el producto interior bruto. En el año 2005, Perú tenía un 21,5% de deudores y un 41,4% de depositantes respecto del total de habitantes bancarizables²¹³. Se consideran habitantes bancarizables a la población mayor de 20 años que no se encuentra en situación de extrema pobreza²¹⁴. Según este cálculo, podríamos estimar que un 59,6% de la población que no se encuentra en situación de extrema pobreza no tendría acceso a ningún servicio financiero, asumiendo que todos los deudores tuvieran contratados cuentas corrientes u otros productos de ahorro.

El porcentaje de la población sin acceso a servicios financieros es mayor en las zonas rurales que en las urbanas, característica común en todos los países analizados. En efecto, según la Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, en el año 2005 el porcentaje de población mayor de 20 años bancarizable que no se encuentra en situación de extrema pobreza con acceso a servicios financieros era cuatro veces superior en las zonas urbanas de Lima y Callao que en el resto de provincias.

En términos evolutivos, se observa que el porcentaje de población que tiene acceso a servicios financieros ha aumentado en los últimos años, tanto en las zonas urbanas como en las rurales. En el año 2000, sólo el 10,6% y el 35,7% de los hogares bancarizables tenían acceso a créditos y depósitos de ahorro, respectivamente. Este aumento se debe, en gran medida, tanto al desarrollo de las instituciones microfinancieras no bancarias como al desarrollo de entidades

²¹³ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, 2006.

²¹⁴ Según la definición de FONCODES.

bancarias con estrategias claramente definidas para servir a los clientes de microempresa y no bancarizados.

En términos macroeconómicos, los indicadores de profundización financiera muestran ratios de penetración muy bajas en Perú, tanto en términos de importancia de los créditos (20,8%) como de los depósitos (29,8%), respecto del producto interior bruto de los países de su entorno, y respecto incluso de los países de ingreso medio bajo.

Tabla 52

Indicadores macroeconómicos de profundización financiera en Perú²¹⁵

Porcentaje PIB	Crédito al sector privado/PIB		Depósitos/PIB		Capitalización bursátil/PIB	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
Colombia	30,8	23,4	29,8	32,0	3,5	18,1
Ecuador	13,6	19,9	21,1	21,7	0,6	7,9
Perú	11,8	20,8	24,8	29,8	3,1	26,5
Venezuela	25,4	8,6	38,8	22,3	17,2	4,5
México	17,5	18,5	22,4	29,1	12,4	19,6
Brasil	38,9	34,6	26,4	30,0	3,6	47,6
Chile	47,2	63,3	40,8	38,2	44,9	119,2
Media países desarrollados	125,8	158,3	92,8	104,3	51,6	100,1
Ingreso medio	43,0	64,2	42,2	81,4	19,4	44,5
Ingreso medio-bajo	39,3	58,6	41,1	76,9	18,8	43,5
Ingreso bajo	22,3	27,0	36,2	51,9	10,5	37,3

Es destacable, sin embargo, la evolución positiva que han tenido las ratios de profundización financiera en los últimos años en Perú, aumentando tanto en términos de relevancia del crédito como de depósitos respecto del producto interior bruto. De especial relevancia es el desarrollo que han tenido en el país los mercados de capitales, que pasó de ser casi inexistente a ser uno de los más desarrollados de la región en términos de importancia sobre el producto interior bruto (26,5%), sólo por detrás de Brasil (47,6%).

Las causas de la baja bancarización que sufre Perú se pueden analizar en función de variables técnicas de oferta de servicios financieros, regulación del sector financiero y de demanda de servicios financieros. Este trabajo analizará los bajos niveles de acceso a servicios financieros en Perú en base a elementos de oferta tales como el precio de los servicios financieros, la densidad de las redes de distribución de servicios financieros y las metodologías de análisis de riesgo utilizadas. Describirá posteriormente también el impacto que la regulación de servicios financieros tiene en el acceso de los segmentos de menor ingreso, pero no desarrollará los problemas de demanda que pueden explicar la desconfianza y desconocimiento que tienen los peruanos respecto de las instituciones financieras y de sus productos y servicios.

²¹⁵ World Development Indicators, 2004.

El objetivo de analizar la falta de acceso a servicios financieros a partir de un análisis de la oferta, y tomando como dada la regulación y la demanda de dichos servicios, es poder analizar modelos de oferta de servicios financieros comparando técnicas y metodologías utilizadas. Esta comparación de metodologías y técnicas permitirá analizar qué entidades emplean las mejores prácticas del sector financiero y cómo son utilizadas para la resolución de problemas técnicos de oferta.

Esta metodología de análisis no implica, sin embargo, que las variables de demanda no sean también explicativas de la falta de acceso a servicios financieros en Perú. La desconfianza de la población peruana a las instituciones financieras, tras las crisis bancaria de 1998, es un elemento que explica el importante porcentaje de la población que no hace uso de los servicios financieros. Otro factor de demanda explicativo de este problema es la falta de educación financiera que una gran parte de la población peruana tiene, que no le permite utilizar los productos y servicios que el sector financiero pone o pudiera poner a su disposición²¹⁶.

3.4.1. Coste de los servicios financieros

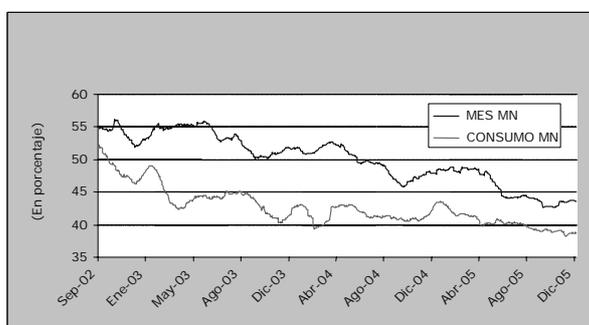
En Perú no existen limitaciones a la tasa de interés, como observamos en otros países de la región, como Colombia. Sin embargo, los precios son todavía demasiado elevados para que el conjunto de la población pueda acceder masivamente a servicios financieros, especialmente en términos de tasas de crédito. Tradicionalmente, la concentración del sector bancario, los altos tipos de interés y las bajas ratios de eficiencia de las entidades peruanas habían mantenido las tasas de interés finales superiores al 50%, tanto en crédito a la microempresa como en crédito al consumo.

Sin embargo, la fuerte irrupción de las instituciones microfinancieras no bancarias, más eficientes, y la estabilización macroeconómica que ha conseguido el país, han obligado a todas las entidades que operan en el segmento de microfinanzas a bajar los precios para ser más competitivos y atraer a más clientes, en un segmento como el observado anteriormente que genera altas rentabilidades con bajas tasas de morosidad.

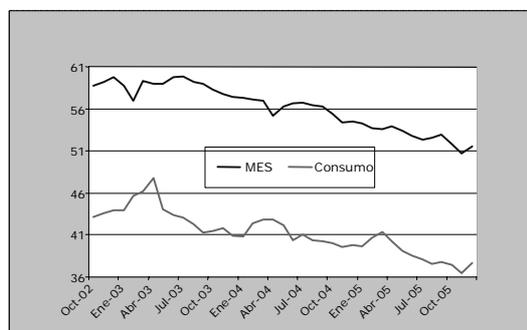
Figura 32

Tasa de interés para créditos microempresa (MES) y consumo en moneda nacional²¹⁷

Entidades bancarias



Instituciones microfinancieras no bancarias



²¹⁶ Problema definido como “autoexclusión”.

²¹⁷ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, 2006.

3.4.2. Redes de distribución

Perú presenta redes de distribución de servicios financieros muy poco densas, tal y como muestra el siguiente estudio comparativo realizado por el Banco Mundial entre 2003-2004²¹⁸. En este estudio comparativo se pone de manifiesto no sólo que la capilaridad de las redes de distribución es más baja en Perú que la existente en países desarrollados como España o Estados Unidos²¹⁹, sino también que Perú tiene una red de distribución de servicios financieros, tanto medida en términos de oficinas bancarias clásicas como en términos de cajeros automáticos, de las más bajas de Latinoamérica.

La Tabla 53 muestra cómo en Perú existían a fecha de realización de este estudio, 4,2 oficinas bancarias por 100.000 habitantes y 5,9 cajeros automáticos por 100.000 habitantes. Esta red de distribución es especialmente baja cuando la comparamos con países como Brasil, que cuenta con 14,6 oficinas bancarias y 17,8 cajeros automáticos por cada 100.000 habitantes. Perú también muestra bajos niveles de capilaridad de su red de distribución de servicios financieros, cuando se compara con otros países andinos tales como Ecuador y Colombia, que presentan 9,3 oficinas y 6,3 cajeros automáticos por cada 100.000 personas el primero, mientras que Colombia presenta 8,7 oficinas bancarias y 9,6 cajeros automáticos por cada 100.000 personas.

Tabla 53

Redes de distribución de servicios financieros en Latinoamérica²²⁰

País	Nº de oficinas 100.000 habitantes	Cajeros automáticos 100.000 habitantes
Brasil	14,6	17,8
Panamá	12,9	16,2
Guatemala	10,1	20,2
Argentina	10	14,9
Costa Rica	9,6	12,8
Chile	9,4	24,0
Ecuador	9,3	6,3
Colombia	8,7	9,6
México	7,6	16,7
Uruguay	6,4	---
El Salvador	4,6	11,1
Venezuela	4,4	4,8
Perú	4,2	5,9
Nicaragua	2,9	2,6
Bolivia	1,5	4,8
Honduras	0,7	3,6

Adicionalmente, el problema de la poca capilaridad de la red de distribución se agudiza por la concentración de la red de oficinas bancarias y cajeros automáticos de Perú en las zonas urbanas (Lima y Callao), lo que implica, como veremos a continuación, una mayor tasa de población con acceso a servicios financieros en esas áreas geográficas.

²¹⁸ Beck et al., 2005.

²¹⁹ Banco Mundial, 2003.

²²⁰ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, en base a estudios de Beck et al. para el Banco Mundial, 2005.

Tabla 54

Red de distribución (oficinas bancarias y cajeros automáticos) comparada entre zonas urbanas y rurales²²¹

2005	Número de deudores/100.000 habitantes bancarizables	Número de oficinas/100.000 habitantes bancarizables	Número de cajeros automáticos/100.000 habitantes bancarizables
Lima y Callao	414	13	22
Provincias	107	5	5

3.4.3. Metodologías de análisis de riesgo

La diferencia entre los niveles de acceso a crédito y depósitos muestra cómo las metodologías de análisis de riesgo son extremadamente rígidas en Perú, incluso con población ya bancarizada, es decir, que tiene ya contratada una cuenta de ahorro con alguna entidad financiera.

Sin embargo, el aumento del número de deudores en los últimos años nos permite observar cómo, gracias fundamentalmente a la irrupción de instituciones microfinancieras no bancarias y a la aplicación de mejores prácticas en el análisis crediticio de entidades bancarias líderes, tales como Banco de Crédito y Mibanco, a créditos de menor monto, está aumentando.

Este mayor acceso al crédito beneficia fundamentalmente a clientes con bajos montos prestados. De hecho, observamos cómo el aumento en el grado de bancarización se produce fundamentalmente en términos de acceso al crédito, que se multiplica por dos en el período 2000-2005, mientras que el acceso a cuentas de depósito aumenta más levemente en este período. De especial relevancia es este aumento de acceso a microcréditos, con rangos de deuda, como muestra la Tabla 55 no superiores a 300 dólares.

Tabla 55

Evolución del número de deudores por rango de deuda en valor absoluto y en porcentaje del total en Perú entre 2000-2005²²²

Rango de deuda (dólares)	Deudores		Variación 2000-2005 deudores	
	2000	2005		Porcentaje ^(*)
<= 300	604	1.473	869	52,6
300 - 1.000	429	674	245	14,8
1.000- 2.000	166	346	180	10,9
2.000- 5.000	95	318	223	13,5
5.000- 10.000	35	97	61	3,7
> 10.000	54	127	74	4,5
Total	1.383	3.034	1.651	100,0

Este aumento del número de deudores con pequeñas cantidades de deuda se ha producido aplicando modelos de distribución de servicios microfinancieros rentables. Como se mostró anteriormente, cuando se analizó el desempeño de las instituciones microfinancieras no

²²¹ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, 2006.

²²² Ibidem.

bancarias, del sector cooperativo y de las entidades bancarias orientadas al sector de la microempresa, las tasas de morosidad son actualmente muy bajas en este segmento.

Adicionalmente, las rentabilidades de las entidades especializadas en este sector son también muy elevadas, lo que demuestra que puede ser altamente provechoso servir las necesidades crediticias de los clientes de menor ingreso. Sin embargo, el hecho de que apenas el 80% de los individuos bancarizables tenga acceso al crédito, y de que sólo el 50% de los individuos ya bancarizados tenga crédito concedido, muestra que hay mucho camino por recorrer para bancarizar masivamente a la población peruana.

Los problemas observados en Perú son comunes a toda la región y, en general, a todos los países en desarrollo. Las entidades financieras ponderan excesivamente en sus análisis las variables económicas que analizan ingresos estables provenientes de la economía formal (salarios), dejando fuera a la gran parte de la población peruana que, o bien no es asalariada, o bien no opera en la economía informal.

En este sentido, la utilización de variables de vinculación para el 50% de la población peruana que dispone de una cuenta de depósitos pero no tiene crédito, pudiera ser una primera vía de solución del problema planteado. Para el resto de la población peruana, el acceso al crédito se facilitaría si las entidades financieras potenciaran el uso de variables sociodemográficas en el proceso de análisis crediticio.

El uso de las centrales de crédito es también un instrumento importante para potenciar el desarrollo del acceso al crédito de la población no bancarizada. En Perú, el Banco Mundial considera que el desarrollo de sus centrales de crédito es alto²²³, ya que dichas centrales recopilan información tanto positiva como negativa de individuos y empresas, tanto de instituciones financieras como comerciales, con una antigüedad superior a dos años, y de bajos montantes a partir del 1% del ingreso per cápita. Además, por ley se permite a los individuos inspeccionar su historial, por lo que dicha institución multilateral valora muy positivamente el desarrollo de las centrales de crédito como base para aumentar el acceso de la población peruana al crédito.

Sin embargo, el mismo estudio argumenta también que sólo un 28,6% de la población mayor de 18 años tiene historial de crédito en las dos centrales privadas que operan en Perú, mientras que un 19,2% lo tiene en la central de información crediticia gestionada por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú. Estos porcentajes muestran, por su similitud al porcentaje de deudores sobre la población que no se encuentra en situación de extrema pobreza (21,5%), que la población con historial crediticio positivo tiene grandes posibilidades de acceder al crédito. Por tanto, sería de gran ayuda aumentar la cobertura de estas centrales de crédito, de manera que pudieran ser utilizadas por las entidades financieras en su análisis del riesgo de crédito de clientes no bancarizados pero con experiencia de pagos en otro tipo de entidades.

3.4.4. Contexto regulatorio

En Perú, los problemas de orden regulatorio que explican su baja bancarización se refieren fundamentalmente a la incapacidad que tienen los individuos para demostrar la existencia de garantías, debido a la importancia de la economía informal. El Banco Mundial considera adicionalmente que el sistema legal y de garantías no está suficientemente desarrollado, ya que

²²³ World Bank, «Getting Credit in Peru», 2006.

no existe un registro unificado de derechos de propiedad ni los acreedores tienen suficientes garantías ni prioridad en el caso de impago de un crédito.

Sin embargo, en otras, la Superintendencia de Bancos y Seguros ha hecho un esfuerzo muy importante en los últimos años para adaptar el contexto regulatorio del país a las necesidades de su sistema microfinanciero. En este sentido, destacan las políticas realizadas de fomento a la transparencia, protección al usuario, formación de cultura financiera y perfeccionamiento del marco normativo, así como el impulso a los cajeros corresponsales y de supervisión del sistema microfinanciero. De especial relevancia son estas dos últimas para resolver los problemas de oferta inadecuada descritos anteriormente.

La mejora de la supervisión del sistema microfinanciero permitió la flexibilización del esquema modular de operaciones de las instituciones microfinancieras, que ha hecho posible disminuir de forma relevante su denominado coste de supervisión, que en otros países como México y Colombia supone un aumento de los costes de operaciones de las entidades que pretenden servir a los segmentos demandantes de microfinanzas, impidiéndoles hacerlo rentablemente.

Por otra parte, la promoción del esquema de cajeros corresponsales ya desarrollado con éxito en otros países como Brasil, permite intentar resolver el problema de la poca capilaridad de las redes de distribución de servicios financieros en Perú. Los cajeros corresponsales son establecimientos de empresas que no pertenecen al sistema financiero pero que permiten intermediar recursos de manera segura y a bajo coste, y pueden ofrecer determinadas operaciones y servicios, en lugares alejados del país, donde no se podría abrir una oficina de manera rentable.

Los cajeros corresponsales permiten la intermediación a bajo coste. Mientras que la apertura de una oficina bancaria necesita en Perú de una inversión de 200.000 dólares anuales, y un cajero automático necesita 35.000 dólares, un cajero corresponsal precisa sólo 5.000²²⁴. Adicionalmente, la utilización de cajeros corresponsales permite la promoción de la utilización de medios de pago electrónicos, instrumentos financieros más eficientes que los productos bancarios tradicionales y que, por tanto, permiten reducir los costes operacionales.

Desde la aprobación en junio de 2005 por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP de Perú²²⁵ de la circular por la que se autoriza a las entidades financieras a establecer contratos con establecimientos comerciales para prestar servicios y productos financieros bajo su responsabilidad²²⁶, el desarrollo de la red de corresponsales ha sido importante, esperándose que en 2006 el total de cajeros corresponsales llegue a 2.069.

²²⁴ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, 2006.

²²⁵ Circular N° B-2147-2005.

²²⁶ La regulación no permite la apertura de cuentas de depósitos ni operaciones de crédito.

Tabla 56

Evolución de cajeros corresponsales por entidad²²⁷

Entidad supervisada	Diciembre de 2005	Proyección 2006
Wiese Sudameris	69	272
Crédito	33	300
Interbank	7	600
Continental	2	150
Citibank		100
Financiero		60
Trabajo		241
Nación		50
Total bancos	111	1.773
Cordillera	6	40
CMR		256
Total financieras	6	296
Total	117	2.069

3.5. Las remesas recibidas en Perú

Las remesas de trabajadores peruanos recibidas en el país en el año 2005 ascendieron a 2.495 millones de dólares²²⁸, lo que supone el 3,2% del producto interior bruto del país en ese año. En términos absolutos, Perú fue el séptimo país latinoamericano en recepción de remesas, tras México, Brasil, Colombia, Guatemala, El Salvador y la República Dominicana.

Las remesas recibidas en Perú han aumentado de forma notable en los últimos años, pasando de 930 millones de dólares en el año 2001 a los 2.495 del año 2005. En términos macroeconómicos, destaca también la creciente importancia de las remesas en la balanza por cuenta corriente de Perú, siendo en el año 2005 más importante como fuente de divisas que la ayuda internacional (279%), el turismo (126%) y la inversión directa extranjera (117%). Sólo las exportaciones de minerales como el cobre y el oro son más relevantes que los flujos de remesas recibidas.

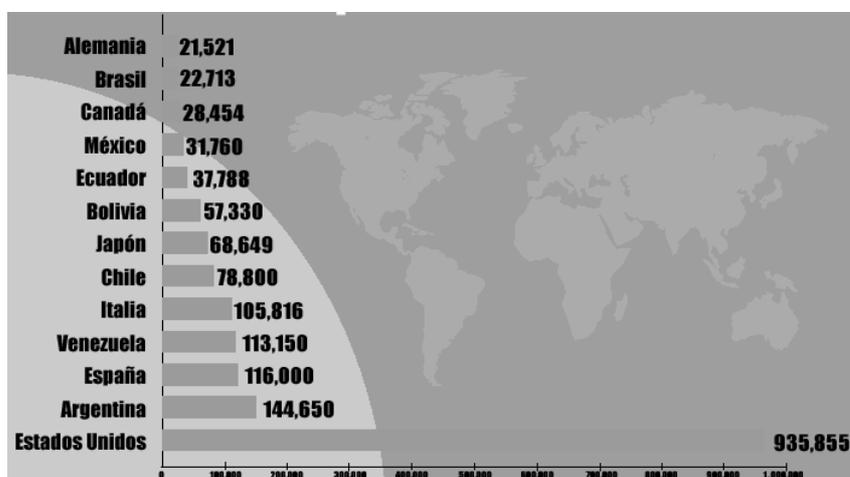
En términos de países de procedencia, no se conocen estudios que estimen la procedencia de los flujos de remesas. Sin embargo, el Ministerio de Relaciones Exteriores publica la estimación de peruanos residentes en el exterior. Según esta estimación, que se presenta en la Figura 33, Estados Unidos serían el primer país de destino de la emigración peruana, seguidos de Argentina y España.

²²⁷ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, 2006.

²²⁸ FOMIN, 2006.

Figura 33

Peruanos residentes en el exterior²²⁹



Desde el punto de vista macroeconómico, el impacto económico de las remesas en las economías de los peruanos es relativo a su nivel de ingreso. Tomando por tanto la distribución del ingreso²³⁰ según el Banco Mundial, podemos estimar el nivel de ingreso per cápita por quintil de población. Si comparamos este nivel de ingreso per cápita con la remesa recibida per cápita, obtenemos la Tabla 57.

Tabla 57

Importancia de la remesa per cápita en el ingreso per cápita por quintil de la población peruana²³¹

2005, importancia por deciles de ingreso (*)	Distribución ingreso	Ingreso per cápita	Importancia remesas
Quintil 1	2,90%	389	23,57%
Quintil 2	8,30%	1.114	8,24%
Quintil 3	14,10%	1.892	4,85%
Quintil 4	21,50%	2.885	3,18%
Quintil 5	53,20%	7.139	1,28%

Las conclusiones son muy relevantes, ya que muestran que para el primer quintil de ingreso, es decir, el 20% de la población con menor ingreso per cápita, la recepción de las remesas supone el 23,57% de su ingreso. Esta estimación es bastante conservadora, ya que asume que las remesas son recibidas por todos los miembros de la población peruana, cuando sabemos que son los individuos con menor ingreso quienes reciben la mayor parte de estos flujos. En todo caso, esta estimación muestra la importancia de unos flujos que, si no se consideran, dejan fuera una parte importante del ingreso de los hogares más humildes de la población peruana.

²²⁹ «Estadísticas, peruanos en el exterior 2005», Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú.

²³⁰ Distribución del ingreso estimada en el año 2000.

²³¹ World Development Indicators, 2005. FOMIN, 2005.

El sector de envíos de remesas en Perú está sufriendo una transformación importante, como en el resto de la región. Por una parte, se está produciendo un proceso de consolidación entre los operadores que permiten enviar dinero al país, lo que ha reducido de 17 a 13 el número de operadores entre diciembre de 2004 y diciembre de 2005²³². Por otra parte, la entrada de grandes operadores en este mercado, como las instituciones financieras, ha aumentado la presión competitiva y reducido los precios, que en el caso de Perú se situaban en diciembre de 2005 en el 4,6%, mientras que un año antes eran del 6,1%.

Los receptores de remesas tienen ratios de bancarización dos puntos por encima de la media del país (37% para los receptores de remesas, respecto de un 35% para el país en general)²³³. Adicionalmente, en Perú la mayoría de las remesas se reciben en entidades bancarias (50,8%)²³⁴. Eso no significa, sin embargo, que los flujos de remesas acaben depositados en cuentas de ahorro, ya que la modalidad de envío “efectivo a efectivo” es mayoritaria con el resto de la región.

3.6. Análisis de modelos de bancarización

El problema de la falta de acceso a servicios financieros básicos se puede explicar en función de factores de oferta, marco regulatorio y factores de demanda de servicios financieros. El problema de oferta inadecuada hace referencia a los altos costes de los servicios microfinancieros, la baja densidad de agencias bancarias existentes en Perú y la utilización de metodologías de análisis de riesgo inadecuadas para los segmentos de bajos ingresos.

El sector bancario ha desarrollado técnicas que permiten, mediante la aplicación de mejores prácticas, resolver estos problemas de oferta con la utilización, en primer lugar, de productos de bajo coste (principalmente productos de banca electrónica); en segundo lugar, de redes de distribución alternativas de servicios financieros; en tercer lugar, con la aplicación de mejores prácticas en análisis de riesgos; en cuarto lugar, mediante la optimización del impacto de las remesas, y en quinto lugar, mediante la obtención de economías de escala y alcance que aseguren la sostenibilidad financiera de la entidad a medio y largo plazo.

La siguiente revisión de modelos de oferta de prestación de servicios microfinancieros en Perú analizará la aplicación de estos cinco elementos técnicos de oferta por las entidades estudiadas. Estas entidades fueron escogidas por ser líderes en la distribución de créditos a la microempresa y servicios microfinancieros en Perú.

3.6.1. Mibanco

Mibanco es el noveno banco en importancia del sistema financiero peruano, con una cuota del 2,40% en créditos y 1,18% en depósitos. En términos de participación de mercado en cartera de crédito a la microempresa (MES), Mibanco es el segundo banco de Perú, con una participación de mercado del 25,86%²³⁵. Esta entidad financiera tiene en su accionariado al grupo especializado en microfinanzas Acción Internacional, y por tanto se trata de una entidad enfocada desde su creación al segmento de la microempresa y del microcrédito.

²³² Orozco, 2006.

²³³ Fondo Monetario Internacional, 2005. Orozco, 2006.

²³⁴ Orozco, 2006.

²³⁵ Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, agosto de 2006.

3.6.1.1. Productos

Mibanco ha desarrollado desde su creación una amplia gama de productos de activo especialmente dirigidos a los clientes de microempresa. Actualmente segmenta su base de clientes en función del valor de la cartera de crédito concedido. Dicha cartera de clientes se compone, a la fecha de realización de este análisis, de un 10% de clientes con cartera superior a 20.000 dólares, un 30% con cartera concedida de 5.000 hasta 20.000 dólares y sin garantía real, y un 60% de clientes a los que se les ha concedido microcrédito con un valor máximo de 5.000 dólares.

Para estos clientes se ha creado una amplia gama de productos de financiación de capital de trabajo, inversión productiva y para proyectos especiales, pero también recientemente de consumo y crédito hipotecario. El desarrollo de los productos de pasivo no ha sido uno de los puntos fuertes de Mibanco, gracias a la generosa financiación recibida por parte de la instituciones de cooperación internacional. Sin embargo, recientemente ha desarrollado una fuerte campaña de captación de depósitos de ahorro, contando a la fecha de análisis con 104.767 cuentas de ahorro abierto, así como con 9.000 depósitos a plazo contratados. Estos pasivos suponen, sin embargo, una parte todavía poco relevante del total de la financiación que recibe Mibanco.

En término de plataforma tecnológica, Mibanco, al igual que Banco Solidario en Ecuador y Banco Sol en Bolivia, han contratado una nueva plataforma tecnológica (*core* bancario), por lo que actualmente están en proceso de migración y en un cierto punto muerto en términos de desarrollo tecnológico. Por esta razón tienen subcontratados los productos de banca electrónica a proveedores externos. Sus 25.000 tarjetas de crédito las gestiona, como en el caso de Banco Solidario en Ecuador, VASA Argentina, mientras que su tarjeta de débito/prepago (Visa Electrón), la gestiona Visanet Perú. Este producto, que será desarrollado cuando analicemos el modelo de negocio del Banco de Crédito, muestra una mejor práctica en la concesión de líneas de capital de trabajo materializadas en un medio de pago electrónico.

3.6.1.2. Redes de distribución

Mibanco cuenta con una red de 70 oficinas, mayoritariamente concentradas en zonas urbanas (42 oficinas en Lima). Tiene veinte cajeros automáticos, que se complementan con el BBVA Banco Continental para utilizar los 150 cajeros automáticos de esta entidad. Adicionalmente, cuenta con 24 promotores que distribuyen sus productos principalmente en zonas rurales.

Sin embargo, Mibanco no ha desarrollado una estrategia de corresponsales no bancarios, ya que los requerimientos tecnológicos que la Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú exige no están al alcance de esta entidad. En el futuro, la estrategia comercial de Mibanco promueve la expansión de su actividad en zonas rurales, donde actualmente la densidad de oficinas bancarias es mucho menor y el mercado potencial del segmento en el que ellos trabajan es mucho mayor.

3.6.1.3. Análisis de riesgos

Las metodologías de análisis de riesgos que utiliza Mibanco son mayoritariamente en base al análisis individual (90%), mientras que sólo un 10% de los clientes de esta entidad tienen un préstamo respaldado en un grupo solidario. Las infraestructuras de análisis con las que cuenta Mibanco no están tan desarrolladas como en otras entidades apoyadas por Acción Internacional, como por ejemplo el Banco Solidario de Ecuador. Mibanco cuenta con un

prescore a efectos de segmentación potencial de la clientela, pero no cuenta con una *scoring* ni de adquisición ni comportamental automatizado.

Sin embargo, su metodología de análisis de riesgo crediticio es altamente eficaz, lo que complementado con el acceso al dictamen de la central de crédito privada Infocer, les da excelentes resultados en términos de morosidad. La cartera morosa en la clientela de microempresa no supera el 3,5%, mientras que en consumo es del 4% y en el crédito hipotecario del 2%.

Una gran parte del éxito de la metodología de análisis de riesgos de Mibanco se basa en la descentralización de las atribuciones. Los agentes de las oficinas tienen atribuciones para generar crédito hasta 1.500 dólares; los gerentes de dichas oficinas, hasta 12.000 dólares; las zonas, hasta 20.000 dólares, mientras que cualquier riesgo superior a esta cantidad debe ser aprobado por el departamento central de riesgos. Este sistema de atribuciones permite una gran rapidez en la determinación del dictamen, que es de un día en el caso del crédito Chasky, microcrédito diseñado para los clientes sin experiencia crediticia; de tres a cinco días, para el crédito de capital de trabajo, y de cinco días para el crédito destinado a la financiación de compra de activo fijo.

3.6.1.4. Remesas de inmigrantes

Mibanco sólo recibe remesas de inmigrantes procedentes de España, enviadas por “La Caixa” y Enlace Andino (entidad parte del grupo del Banco Solidario del Ecuador). Su cuota de mercado es marginal, estimándose que la recepción de remesas para el año 2006 será de 600.000 dólares, siendo el 100% de las remesas retiradas en efectivo y, por tanto, no depositadas en cuenta corriente.

3.6.1.5. Rentabilidad y economías de escala

Mibanco presenta ratios de rentabilidad que muestran cómo las microfinanzas pueden resultar altamente rentables para las entidades que operen en este segmento de negocio. Su rentabilidad sobre capitales propios anualizada (ROE), a agosto de 2006, era del 35,68%, mientras que la media del sector bancario presentaba en la misma fecha un ROE del 23,23%. Esta mejor rentabilidad se muestra también cuando se analiza sobre activos medios, que a la misma fecha era del 5,38% para Mibanco, mientras que para el resto del sector era del 2,13%²³⁶.

Esta mejor rentabilidad que presenta Mibanco se genera fundamentalmente gracias a los altos precios del principal mercado en el que opera, el crédito a la microempresa. Sin embargo, su estructura de costes padece de falta de eficiencia, debido a su pequeña escala, lo que le hace tener unos gastos de administración sobre activos rentables (15,34%) medios casi tres veces superiores a la media de la banca comercial en Perú (4,33%).

Para solventar este problema de falta de escala, Mibanco ha establecido una alianza internacional con Banco Solidario de Ecuador y Banco Sol de Bolivia, que se ha materializado en la contratación de forma común de una nueva plataforma tecnológica. Otras sinergias resultantes de esta estrategia es la negociación común con proveedores de remesas vía Enlace Andino.

Sin embargo, tanto la capacidad tecnológica como la captación de remesas siguen siendo desafíos pendientes para esta institución. La falta de capacidad tecnológica, en especial, le

²³⁶ *Ibidem*.

impide desarrollar medios de pago electrónicos y corresponsales no bancarios. En cuanto a las remesas, Enlace Andino ha desarrollado una buena red de captación en España, pero es casi inexistente en Estados Unidos, adonde fundamentalmente se dirige la emigración peruana.

3.6.1.6. Conclusiones: análisis DAFO

El modelo de bancarización de Mibanco es un caso de éxito que presenta mejores prácticas gracias a su especialización en el sector. Sin embargo, afronta nuevos desafíos, derivados en función de las siguientes debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Tabla 58

Análisis DAFO	Debilidad	Amenaza	Fortaleza	Oportunidad	VALORACION
Productos/Servicios de bajo coste	Plataforma tecnológica en migración y con baja funcionalidad de banca electrónica.	Problemas en la migración de la plataforma.	Desarrollo de productos específicos.	Desarrollo de nuevos servicios con la nueva plataforma.	Debilidad/amenaza
Red de distribución	Red de distribución poco capilar.	No existen planes de desarrollo de corresponsales no bancarios.		Alianzas con cooperativas.	Debilidad/amenaza
Metodologías de análisis de riesgo	Tasa de morosidad algo superior al sector pero controlada.	Aumento de competencia disminuye precios.	Excelente metodología de análisis de riesgos.	Prestación de servicios a cooperativas.	Fortaleza/oportunidad
Optimización impacto remesas	No tienen estrategia definida en remesas.	Aumento de competencia en España.	Alianza con Enlace Andino.	Crecimiento en Estados Unidos.	Debilidad/oportunidad
Economías de escala y rentabilidad	Falta de escala y malos ratios de eficiencia.	Compra por un banco.	Muy elevados ratios de rentabilidad.	Expansión en áreas rurales.	Fortaleza/amenaza

Mibanco ha desarrollado un modelo de negocio de éxito, ofreciendo crédito a la microempresa a un segmento de población no servido por el sector financiero tradicional. Gracias a que los precios en este segmento son muy elevados, la rentabilidad de Mibanco es superior a la media del sector. Sin embargo, el desarrollo de las instituciones microfinancieras no bancarias, y el aumento de competencia dentro del sector bancario (Banco de Crédito y Banco del Trabajo), implicarán que a medio plazo los precios disminuyan.

Ese contexto competitivo, similar al que afronta actualmente Banco Solidario en Ecuador, requerirá de Mibanco una mejora de su eficiencia operativa si quiere mantener ratios de rentabilidad superiores o iguales a las del resto de entidades bancarias peruanas. En este sentido, Mibanco se anticipa con un cambio de plataforma tecnológica (en alianza con Banco Sol y Banco Solidario), que si tuviera éxito le permitiría mejorar su ratio de eficiencia, desarrollar un *scoring* de riesgos automatizado, medios de pago electrónicos y corresponsales no bancarios.

A corto plazo, sin embargo, creemos que Mibanco debería expandir su red de distribución mediante alianzas con el sistema cooperativo, que pudiera convertirse en corresponsal no bancario de esta institución, resolviendo así el problema que afronta debido a su escasa red de distribución. Adicionalmente, la definición de una estrategia clara en términos de desarrollo de productos especialmente dirigidos a receptores de remesas pudiera ayudarles a captar una mayor parte de los flujos recibidos por este concepto en Perú. A medio plazo, creemos que la estrategia de captación de depósitos es fundamental para asegurar el crecimiento sostenible, disminuyendo su dependencia actual de la financiación proveniente de deuda.

3.6.2. Banco de Crédito

Banco de Crédito de Perú es el banco líder del sistema financiero peruano, con una participación de mercado del 30,8% en la cartera de créditos bancaria y del 35,32% en los depósitos bancarios. En el segmento de microempresa, también es el banco líder, con un 34,12% de la cartera crediticia. Por tipos de cartera, ocupa también la primera posición en cartera de crédito comercial, con un 32,06% de la cartera bancaria; la primera posición en crédito hipotecario, con un 37,61%, y la segunda posición, tras Interbank, en crédito al consumo, con un 18,73% de participación del mercado bancario.

El Banco de Crédito de Perú es parte del grupo Credicorp, el grupo financiero más importante de Perú, que cuenta adicionalmente con dos compañías de seguros (Pacífico Vida y Pacífico Salud), la gestora de fondos de pensiones AFP Prima y el Banco de Crédito de Bolivia.

3.6.2.1. Productos

Banco de Crédito de Perú ofrece toda la gama de productos, tanto de crédito como de ahorro, que se ofrecen en el mercado financiero minorista peruano, siendo líder en casi todas las rúbricas. En términos de crédito a la microempresa, destaca la creación de una unidad específica dedicada a la pequeña empresa, con productos destinados a este segmento. Banco de Crédito busca servir a las pequeñas empresas con necesidades de financiación superiores a 15.000 dólares, mientras que, como vimos anteriormente, Mibanco se concentra en las necesidades de financiación inferiores a 5.000 dólares.

A pesar de tener todo el abanico de productos necesarios para la pequeña empresa, como el crédito al capital circulante y el crédito destinado a comprar activos fijos, entendemos que su producto más interesante es la Tarjeta Solución Negocios. Este producto, que también comercializa Mibanco, aunque en mucha menor escala, es una mejor práctica al materializar sobre una plataforma de prepago una línea de crédito revolvente para la pequeña empresa.

A la fecha de redacción de este informe, Banco de Crédito de Perú había emitido 100.000 Tarjetas Solución Negocios, gestionadas por la plataforma de prepago de Visanet Perú. Este producto permite a Banco de Crédito ofrecer una línea de crédito que se puede disponer en efectivo en cualquier cajero u oficina de dicha entidad, desde 1.500 nuevos soles hasta 52.500, sin necesidad de garantías reales y con hasta 18 meses para pagar. El producto genera intereses sólo por el monto utilizado de la línea, y permite hacer prepago o cancelaciones anticipadas sin restricciones ni penalización. Adicionalmente, ofrece un seguro que cubre la deuda en caso de fallecimiento.

Este producto permite, mediante la funcionalidad del prepago, gestionar una línea de crédito con autorización en tiempo real y, por tanto, con un riesgo minimizado de fraude o impago. Además, el hecho de que la plataforma del producto sea gestionada de forma central, le permite

probar esta funcionalidad, para eventualmente en un futuro desarrollarla de forma interna en su plataforma de medios de pago.

Sin embargo, el problema de esta tarjeta es que al salir al mercado con marca Visa Electrón, es aceptada automáticamente en las terminales punto de venta, funcionalidad que no es promovida por el Banco de Crédito, para que el crédito no se utilice en consumo del pequeño empresario. Este condicionante pudiera haberse resuelto mediante la emisión de la tarjeta privada, sólo utilizable en oficinas y cajeros del Banco de Crédito, pero hubiera necesitado de un desarrollo interno.

Otra funcionalidad adicional de la utilización de la plataforma de prepago de Visanet Perú es que permite comercializar este producto entre clientes que no tengan ni cuenta de ahorro ni cuenta corriente en Banco de Crédito. Por tanto, es una herramienta muy efectiva en la estrategia de compra de deuda que tan popular se ha hecho entre entidades como Mibanco, Banco Continental Banco del Trabajo y las propias cajas rurales.

3.6.2.2. Red de distribución

Banco de Crédito cuenta con la red de oficinas más densa de todo el país, teniendo en agosto de 2006 un total de 225 oficinas, 133 de ellas en Lima, así como con la red de cajeros automáticos más importante del país, con 250 cajeros automáticos.

La nueva ley de cajeros corresponsales permitirá al Banco de Crédito expandir el número de puntos de venta o servicio. Según las estadísticas presentadas a la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el año 2006 Banco de Crédito espera expandir su red de puntos de venta con 300 cajeros corresponsales. Esta estrategia, aunque expansiva, no lo es tanto como por ejemplo la de la entidad bancaria Interbank, que a finales del año 2006 espera tener 600 cajeros corresponsales.

3.6.2.3. Análisis de riesgos

La morosidad de la cartera de microempresa de Banco de Crédito se sitúa en el 4% de la cartera total concedida. Su metodología de análisis de riesgos es bastante más estricta que la implementada por Mibanco, con una ratio de autorización de peticiones de crédito de sólo un 55%.

Esta alta tasa de rechazo se debe a los criterios impuestos por Banco de Crédito, que requieren que el cliente potencial no tenga más deudas en el sistema bancario, y en la mayor parte de los casos también exigen una garantía sobre un bien inmueble. En el caso en el que este patrimonio no pudiera ser acreditado, se exige fiador. Adicionalmente, para la Tarjeta Solución Negocios se exige que las ventas anuales de la microempresa a financiar sean superiores a 10.000 dólares anuales, así como estar al corriente del pago de impuestos.

Las infraestructuras utilizadas para el análisis de riesgos no cuentan con un gran respaldo tecnológico. De hecho, para el análisis de la cartera de microempresa no se cuenta con un *scoring* automatizado, ni de segmentación de clientela potencial, ni de análisis y de seguimiento. Por tanto, todas las tareas se realizan manualmente, lo que hace que dada la gestión centralizada de riesgos que el banco ha impuesto a esta unidad, los tiempos de determinación de dictamen sean de aproximadamente cuatro días. Según las entrevistas realizadas, se nos informa que el año próximo se descentralizarán un cierto número de atribuciones a las oficinas, lo que podría mejorar el tiempo de determinación del dictamen.

3.6.2.4. Remesas

Banco de Crédito cuenta con la red de distribución de remesas más importante del país, compuesta por su red de oficinas. En el exterior ha desarrollado una agresiva campaña de acuerdos comerciales con entidades líderes en los países de destino de la emigración peruana, como son Estados Unidos, España, Italia y Japón.

Adicionalmente, ha adaptado su plataforma tecnológica para realizar transferencias que son recibidas el mismo día en Perú y que no requieren de la apertura de cuenta bancaria por parte del receptor. En el año 2005 recibió 336 millones de dólares de remesas de emigrantes, siendo la primera entidad bancaria, con una cuota de mercado del 13,4% en la recepción de estos flujos. No se nos proporcionó el porcentaje de bancarización de remesas, aunque estimamos que en su mayor parte se reciben en efectivo siguiendo el procedimiento denominado “*cash to cash*”.

3.6.2.5. Economías de escala y rentabilidad

Banco de Crédito es la entidad financiera más importante del país y, por tanto, cuenta con la escala necesaria para acometer las inversiones requeridas en el desarrollo de un modelo de distribución de servicios microfinancieros que aplique las mejores prácticas internacionales.

En términos de rentabilidad, observamos que a agosto 2006, la rentabilidad sobre capitales propios era del 27,63%, mayor que la media del sistema bancario peruano, pero sin embargo menor que la rentabilidad sobre capitales propios de Mibanco que, como se presentó anteriormente, era a la misma fecha del 35,68%. La rentabilidad sobre activos era también, a agosto de 2006, para Banco de Crédito, del 2,54%, también superior a la media del sistema bancario peruano, pero inferior a la de Mibanco.

La rentabilidad del banco se fundamenta en unas ratios de eficiencia mejores que la media del sistema bancario del país gracias a su mayor tamaño y escala, teniendo en agosto del año 2006 unos gastos administrativos sobre activos medios del 3,53%, porcentaje claramente inferior al 4,33% de media del sistema bancario peruano a la misma fecha. Adicionalmente, su tasa de morosidad era también inferior a la media del sistema, situándose en agosto de 2006 en el 1,40%, mientras que para la media del sistema era del 1,93%.

Se trata, por tanto, de cifras que muestran el liderazgo de Banco de Crédito, que al tener una escala mayor que la de sus competidores, tiene mejoras tasas de eficiencia y puede generar mejores márgenes. Sin embargo, la comparación con los indicadores financieros de Mibanco muestran cómo la orientación hacia la cartera de microempresa genera mejores rentabilidades gracias a los mayores precios de este segmento.

3.6.2.6. Conclusiones y análisis DAFO

El modelo de prestación de servicios microfinancieros de Banco de Crédito es un caso que presenta mejores prácticas en cómo un banco comercial líder puede servir a los segmentos de menores ingresos, mediante una estrategia denominada de “*downscaling*”. Sin embargo, esta entidad tiene todavía retos pendientes para convertirse en catalizador del aumento de la bancarización del país, como muestra el siguiente análisis de sus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Comparativamente, consideramos que Banco de Crédito tiene una estrategia de “*downscaling*” menos desarrollada que otras entidades bancarias líderes de la región, como son Bancolombia, en Colombia, o Banco Pichincha-Credifé, en Ecuador. El desarrollo de una unidad específica

dedicada a las microfinanzas podría contribuir, como en el caso de las dos entidades antes citadas, a desarrollar esta estrategia aplicando mejores prácticas.

Tabla 59

Análisis DAFO	Debilidad	Amenaza	Fortaleza	Oportunidad	VALORACION
Productos/Servicios de bajo coste	No tiene desarrollos propios para el segmento microempresa.	Compra de deuda masiva por parte de otros actores de la plataforma VisaNet.	Solución Tarjeta Negocios.	Optimización de su red comercial.	Debilidad/ oportunidad
Red de distribución	Desarrollo de cajeros corresponsales inferior a otras entidades.	Expansión de cajeros corresponsales.	Mayor red de distribución de sistema privado.	Optimización de la red comercial.	Fortaleza/ oportunidad
Metodologías de análisis de riesgo	No tiene <i>scorings</i> automatizados. Lentitud en la determinación del dictamen por falta de atribuciones.	Aumento del coste de seguimiento agentes/mora.	Análisis de riesgo diferenciado y plataforma tecnológica desarrollada.	Automatizar seguimiento comportamiento en base a medios de pago electrónicos.	Debilidad/ oportunidad
Optimización del impacto remesas			Amplia red de distribución y captación de remesas.		
Economías de escala			Mayor banco de Perú, con buena ratio de eficiencia.	Gran capacidad de inversión.	Fortaleza/ oportunidad

4. Conclusiones

Este documento ha analizado cómo resolver el problema de la falta de acceso a los servicios financieros que padece la amplia mayoría de la población de Colombia, Ecuador y Perú. La falta de acceso a los servicios financieros es un factor que impide el desarrollo económico de la región.

El nivel de profundización financiera en Latinoamérica es bajo, o muy bajo, según el país y el indicador utilizado. El análisis de Ecuador, Colombia y Perú muestra cómo un 66% de la población mayor de 18 años en el caso ecuatoriano, un 55% en el caso colombiano y un 65% en el peruano, carecen de acceso a servicios financieros básicos²³⁷. Estos porcentajes contrastan con los observados en países desarrollados tales como España o Estados Unidos, donde sólo un 2% y un 10% de la población mayor de 18 años, respectivamente, carecen de acceso a dichos servicios²³⁸. Sin embargo, en términos regionales, Ecuador, Colombia y Perú presentan niveles de acceso a servicios financieros medios superiores a México y a los países centroamericanos (Honduras, Guatemala, El Salvador), pero inferiores a países como Brasil y Chile.

Los indicadores macroeconómicos de profundización financiera muestran conclusiones similares a las presentadas en términos de porcentajes de población sin acceso a servicios financieros. El porcentaje de crédito al sector privado respecto al producto interior bruto de Colombia, Ecuador y Perú en el año 2003 era, respectivamente, del 23,4%, 19,9% y 20,8%, porcentaje muy inferior a la media de los países desarrollados (158,3%), pero medio en términos regionales en Latinoamérica.

El estudio realizado en los tres países andinos analizados muestra cómo las entidades líderes en microfinanzas de estos tres países resuelven este problema de oferta. Las mejores prácticas observadas se basan en el desarrollo de modelos de negocio de distribución de servicios financieros a bajo coste altamente eficientes. Estos modelos utilizan productos, redes de distribución y metodologías de riesgos que les permiten servir rentablemente a segmentos de población de bajos ingresos.

El análisis de los elementos de la oferta de servicios financieros explica la ineficiencia e inadecuación de los modelos de distribución de servicios financieros en Colombia, Ecuador y Perú. En términos de precios, se observa cómo los tipos de interés, los balances mínimos requeridos, los costes de mantenimiento de cuentas de ahorro o las comisiones por transferencias y disposición de efectivo, son muy elevados comparados con los precios que pagan los clientes de entidades financieras en países con mayor nivel de desarrollo como España y Estados Unidos. Estos precios tan elevados se deben no sólo a las malas ratios de eficiencia de las entidades financieras en Colombia, Ecuador y Perú, sino también a la alta concentración y, por tanto, falta de competencia en el sector financiero de estos países.

Las redes de distribución de servicios financieros son muy poco capilares en la mayor parte de los países latinoamericanos, debido a que las redes bancarias tradicionales son demasiado costosas para servir a clientes con niveles de ingreso como los que encontramos en los países de la región. En el año 2004, en Ecuador había 9,3 agencias bancarias por cada 100.000 personas; en Colombia contaban con 8,7 agencias bancarias por cada 100.000 personas, mientras que en Perú tenían 4,2 agencias bancarias por cada 100.000 personas. Estas ratios son bajas cuando se

²³⁷ Orozco, 2006.

²³⁸ Banco Mundial, 2003.

comparan con las 35 agencias bancarias por cada 100.000 personas que hay en España, aunque a excepción de Perú, medias en términos comparativos latinoamericanos.

Las metodologías de análisis de riesgo crediticio no están adaptadas a la realidad de los países andinos, y, en general, latinoamericanos, caracterizados por la importancia de sus economías informales. Las metodologías de análisis de riesgo bancario utilizan mayoritariamente para la determinación de dictámenes flujos de caja estables y probados, tales como los sueldos, y no incluyen fuentes de ingreso procedentes de la economía informal. Adicionalmente, las entidades financieras se concentran en ofrecer créditos a clientes ya bancarizados, ponderando altamente en sus metodologías de análisis las denominadas variables de vinculación. Sin embargo, estas metodologías incluyen raramente variables sociodemográficas que posibilitarían una mejor estimación del perfil del cliente y una más rápida y menos costosa determinación de dictamen gracias a la flexibilización de los requerimientos documentales a presentar a la entidad.

Estas dificultades, observadas no sólo en Colombia, Ecuador y Perú, sino en general en toda Latinoamérica, requieren de cambios en las metodologías de análisis de riesgo utilizando mejores técnicas de análisis de bases de datos que permitan obtener dictámenes más rápidos y menos costosos. Existen también problemas relacionados con la aceptación legal de determinadas garantías crediticias, así como con la información recibida por las centrales de crédito, que procede casi exclusivamente de entidades bancarias. La no inclusión del historial de pagos de los clientes no bancarizados con otras entidades comerciales en el análisis de su perfil de riesgo, impide su acceso al sistema financiero formal.

Desde el punto de vista regulatorio, los contextos regulatorios nacionales crean en muchos casos barreras adicionales al acceso a servicios financieros. En los casos analizados, observamos realidades regulatorias diferentes, con impactos por tanto diferentes en la estructura de costes, ya de por sí ineficientes de las entidades financieras de Colombia, Ecuador y Perú. Las entidades financieras, en Ecuador y Perú, se benefician de un contexto regulatorio más adecuado que las entidades colombianas para promover el acceso a servicios financieros.

Mientras ni en Ecuador, ni en Perú, existen controles administrativos en la tasa de interés al estar liberalizadas las comisiones por servicios, en Colombia está limitada por la tasa de usura. En Colombia existen además impuestos en las transacciones financieras, e inversiones forzosas en actividades no provechosas, que aumentan los costes de las entidades financieras y, por tanto, repercuten en mayores precios de los servicios financieros que los clientes colombianos deben pagar.

La legislación en términos de provisiones de cartera crediticia penaliza la generación de microcrédito en los tres países analizados. A pesar de que en los tres países andinos se ha definido el concepto de microcrédito como figura independiente, sus sistemas regulatorios obligan a provisionar este tipo de cartera de forma más restrictiva que el resto de la cartera de créditos, haciendo por tanto más costosa la provisión de este servicio, a pesar de que las ratios de morosidad no son destacablemente superiores. En los casos colombiano y peruano, adicionalmente, la definición del sistema de garantías no es adecuada a la realidad de la economía del país y dificulta aún más la concesión de crédito a los segmentos que operan en la economía informal, normalmente los de menor ingreso.

En términos de control y requerimientos sobre la red de distribución, destacan también las diferencias entre la rigidez del sistema regulatorio colombiano y la flexibilidad y adecuación de los sistemas ecuatoriano y peruano. Esta flexibilidad regulatoria ha permitido a estos dos países el desarrollo de redes de servicios financieros auxiliares en Ecuador, y cajeros corresponsales en

Perú, que resuelven parcialmente el problema de la escasez de agencias bancarias. La legislación colombiana, históricamente más estricta en este punto, se ha flexibilizado recientemente con la aprobación de la ley de corresponsales no bancarios, que pretende ayudar a resolver la escasez de agencias bancarias en el país. Finalmente, debido a la importancia de las actividades ilícitas relacionadas con el narcotráfico en Colombia, la regulación en términos de transferencias internacionales y requerimientos de información sobre tenedores de productos bancarios dificultan en gran manera el acceso a servicios financieros en general, y en particular la bancarización de las remesas de inmigrantes en Colombia. Estos requerimientos no existen ni en el caso ecuatoriano ni en el peruano, por lo que nuevamente el contexto regulatorio más estricto impide a las entidades financieras colombianas obtener mayores ratios de bancarización y, en especial, de bancarización de remesas de inmigrantes.

En términos de política pública, sin embargo, el gobierno colombiano, mediante su reciente iniciativa denominada “Banca de las oportunidades”, pretende permitir a las entidades con actividad microfinanciera generar economías de escala. Este tamaño o escala son necesarios para aplicar las mejores prácticas bancarias y de optimización de remesas de inmigrantes, ya que requieren infraestructuras demasiado costosas para ser desarrolladas individualmente. Estas políticas de promoción de oferta no las encontramos ni del lado ecuatoriano ni del peruano, países en los que la única iniciativa de este tipo es la creación de una asociación central de cooperativas –FINANCOOP en Ecuador y FENACREP en Perú–, que pretenden generar sinergias y economías de escala en este sector. La iniciativa de la “Banca de las oportunidades” recientemente lanzada por gobierno colombiano pretende también flexibilizar los obstáculos regulatorios mencionados anteriormente, por lo que algunas de las restricciones antes presentadas pudieran ser resueltas en el corto o medio plazo.

Contexto macrofinanciero

El contexto macroeconómico de los tres países andinos analizados ha sido favorable en los últimos años. Tras sufrir importantes crisis económicas y financieras a finales de la década de los noventa, tanto Ecuador, Colombia como Perú han recuperado la senda del crecimiento económico con una situación macroeconómica estable en términos de nivel de inflación, tipo de cambio y tipo de interés. En el caso ecuatoriano, tras la crisis financiera de 1999, el proceso de dolarización adoptado por el gobierno de este país produjo la desaparición de su moneda local, con la consiguiente eliminación de la política monetaria propia.

El crecimiento económico experimentado en los últimos años no ha disminuido notablemente la población en situación de pobreza. La pobreza es uno de los problemas estructurales que los tres países padecen y que son comunes a toda la región. Otros problemas socioeconómicos comunes a los tres países, y en general a toda Latinoamérica, son la desigualdad del ingreso y la importancia de la economía informal.

Las crisis bancarias y financieras de 1998 en Colombia y Perú, y de 1999 en Ecuador, obligaron a los gobiernos de estos países a intervenir para rescatar los sistemas bancarios en quiebra resultantes de esta crisis. Los rescates bancarios provocaron un aumento de la deuda pública, que a diciembre del año 2005 se situaba en el 46,8% del PIB en el caso de Colombia, el 40,1% en el caso ecuatoriano, y el 39,7% en el caso peruano²³⁹. La importancia de la deuda pública como porcentaje del producto interior bruto es una característica también común de las

²³⁹ Felaban, 2006

economías latinoamericanas, que genera al sistema bancario ingresos fijos procedentes de la financiación de esta deuda, y por tanto la desincentiva a prestar al sector privado²⁴⁰.

El endeudamiento del sector público hace que los sistemas bancarios, tanto de Colombia como de Ecuador y Perú, dirijan sus altos niveles de liquidez a la financiación de deuda pública. Este desplazamiento del sector privado al sector público se explica porque la financiación al sector público requiere menos gastos operativos que al sector privado y permite obtener mayores rentabilidades sobre capitales propios a entidades con estructuras de costes ineficientes. Este mismo argumento explica por qué dentro de la financiación al sector privado, las entidades bancarias concentran su financiación en las grandes corporaciones, dejando sin crédito a las pequeñas empresas y a los clientes individuales.

En estos países, el negocio de las entidades bancarias se beneficia también de financiación mediante captación de depósitos no remunerados. Estos depósitos financian principalmente crédito público y crédito corporativo, obteniendo altas rentabilidades y bajas tasas de morosidad sin necesidad de invertir en la infraestructura para bancarizar a la población del país. El caso ecuatoriano, sin embargo, destaca respecto del colombiano y del peruano por ser un sistema bancario con una morosidad decreciente, pero aún superior a la media latinoamericana, debida parcialmente a los efectos todavía presentes de la crisis bancaria de 1999.

Las remesas de trabajadores emigrantes recibidas en Latinoamérica son flujos de capital altamente relevantes, ya que alcanzaron en el año 2005 la cantidad de 52.608 millones de dólares²⁴¹. Colombia recibió este mismo año 4.126 millones de dólares por este concepto, lo que representó un 4,1% del producto interior bruto del país. Ecuador recibió 2.005 millones de dólares, que representaban el 6,4% del producto interior bruto del año 2005. Perú recibió 2.495 millones de dólares por este concepto, lo que representó un 3,2% de su producto interior bruto.

Los flujos de remesas de emigrantes son importantes en términos macroeconómicos para estos países no sólo por la importancia que tienen en su producto interior bruto, sino también como fuente de entrada de divisas y, por tanto, por su impacto en el saldo de la balanza por cuenta corriente. Adicionalmente, las remesas tienen un efecto multiplicador en las economías receptoras gracias a la potenciación del desarrollo de las asociaciones de emigrantes y de industrias como el turismo, el transporte, el comercio, las telecomunicaciones o la propia de envíos de dinero²⁴².

Sin embargo, el impacto potencial de las remesas en la promoción del acceso a servicios financieros en Colombia, Ecuador y Perú no está optimizado, ya que sólo un porcentaje marginal son recibidas en una cuenta bancaria²⁴³. Adicionalmente, al no ser los flujos de remesas incluidos como ingresos de los receptores para su análisis potencial como sujetos de crédito, estamos dejando entre un 35% del ingreso de los hogares del primer quintil en el caso colombiano, un 37% en el caso ecuatoriano y un 24% en el caso peruano, fuera del análisis de riesgo crediticio de los receptores de remesas.

²⁴⁰ Garrido, 2005.

²⁴¹ FOMIN, 2006.

²⁴² Hinojosa, 2003. Orozco, 2004.

²⁴³ 9% de las remesas en el caso colombiano y un 16% en el caso ecuatoriano. No se tienen datos sobre Perú.

Las remesas pudieran jugar un papel capital en el desarrollo de modelos sostenibles de distribución de servicios financieros destinados a bancarizar a los receptores de dichas remesas. Adicionalmente, alianzas entre los operadores de remesas y entidades financieras dispuestas a bancarizarlos se beneficiarían de sinergias operativas y de ingresos. La explotación de estas sinergias por parte de operadores de remesas pudiera hacer posible un aumento de la competencia en un sector financiero de los tres países andinos que sufre de alta concentración y poca competencia, lo que repercute, como vimos anteriormente, en mayores precios de servicios financieros básicos que dificultan su acceso a una gran parte de la población.

Esta estructura macrofinanciera de las economías latinoamericanas explica, junto con la ineficiencia de sus modelos de negocio de distribución de servicios financieros, el porqué las entidades bancarias del país no han dirigido su oferta de servicios a la población de bajos ingresos de sus países. La escasez de oferta de servicios microfinancieros en un contexto de creciente demanda hizo aflorar una serie de instituciones especializadas que sirvieron las necesidades financieras de los segmentos de bajos ingresos de países como Colombia, Ecuador y Perú. La creciente demanda de sus servicios y la aplicación de mejores prácticas posibilitaron que estas entidades obtuvieran altas rentabilidades, reinvertiendo los beneficios en expandir su actividad. Este es el caso de Banco Caja Social en Colombia, Banco Solidario en Ecuador y Mibanco en Perú, entidades bancarias líderes del sector de las microfinanzas²⁴⁴.

Los sistemas cooperativos de los tres países, tradicionalmente los más proclives a servir a los segmentos de menores ingresos, fueron duramente castigados por su deficiente gestión tras las crisis bancarias que sufrieron los tres países andinos. De especial relevancia es el caso colombiano, en el que el sector cooperativo, que llegó a representar casi un 10% del ahorro interno del país, tiene hoy en día un peso marginal en los sectores financiero y microfinanciero colombianos.

Las entidades financieras especializadas en financiación al consumo, siguiendo los modelos de negocio exitosos desarrollados en Chile, se han dirigido también en los últimos años a ocupar el nicho de mercado que las entidades bancarias dejaron sin servir. Tanto en Colombia, Ecuador como Perú, dichas entidades pueden captar ahorro y ofrecen crédito al consumo, principalmente mediante productos de banca electrónica distribuidos por redes no bancarias, en especial centros comerciales. Aunque todavía poco notables, algunas entidades han tomado participaciones de mercado importantes en el segmento de microcrédito tanto en Colombia (Finamérica, Compartir) como en Ecuador (Unibanco, Centromundo) o en Perú (Financiera Cordillera).

El éxito comercial de las entidades especializadas en el segmento de las microfinanzas ha producido que recientemente las entidades bancarias líderes hayan cambiado su estrategia e invertido en el crecimiento en segmentos no bancarizados. Los casos de Bancolombia (Colombia), Banco del Pichincha-Credifé (Ecuador) y Banco de Crédito (Perú), muestran cómo las entidades líderes en banca comercial de los tres países han reorientado su estrategia. Su nueva prioridad es el desarrollo de ofertas de valor dirigidas a los segmentos de bajos ingresos, mediante la implantación de nuevos modelos de negocio. Gracias a su gran capacidad de inversión y al desarrollo de modelos de negocio adaptados a las necesidades del mercado, estas tres entidades lideran el mercado de las microfinanzas en sus respectivos países, anteriormente liderado por los operadores especializados.

²⁴⁴ Las tres entidades tienen relación con la red especializada en microfinanzas Acción Internacional.

La irrupción de los bancos líderes en Colombia, Ecuador y Perú se debe también a una serie de factores coyunturales. En primer lugar, la estabilización macroeconómica de sus países ha disminuido la necesidad de financiación por parte del sector público. En segundo lugar, el desarrollo de tecnologías y técnicas bancarias de bajos costes han permitido desarrollar modelos de negocio que sirven las necesidades financieras de los segmentos de bajos ingresos de forma rentable.

Mejores prácticas en la prestación de servicios microfinancieros

Como resultado de la entrada de los grandes bancos locales en el sector de las microfinanzas, en Colombia, Ecuador y Perú el sector se encuentra liderado por dos tipos entidades: los bancos especializados en microfinanzas y las entidades bancarias líderes del país. Las entidades especializadas en este segmento de mercado han conseguido desarrollar modelos de negocios sostenibles y rentables sirviendo a estos segmentos no atendidos por la banca tradicional, gracias al desarrollo de productos específicamente diseñados (Banco Caja Social Colmena en Colombia); al aprovechamiento de la eficiencia de los medios de pago electrónicos (Mibanco en Perú), y a mejores prácticas en el análisis y seguimiento del riesgo crediticio (Banco Solidario en Ecuador).

Sin embargo, este tipo de entidades afrontan retos importantes para la expansión de su oferta de forma masiva al resto de la población no bancarizada de los tres países andinos. Por su pequeño tamaño, carecen de la capacidad de inversión necesaria para desarrollar las infraestructuras que les permitan aplicar las mejores prácticas bancarias en términos de productos, riesgos, canales alternativos y optimización del impacto de remesas.

El segundo tipo de entidades que lideran el mercado de las microfinanzas en Colombia, Ecuador y Perú se compone de las entidades bancarias líderes de esos países. Estas entidades han decidido aplicar estrategias denominadas de “*downscaling*” para, optimizando las infraestructuras que ya tienen, aplicar las nuevas tecnologías bancarias para el desarrollo de modelos alternativos de distribución de servicios financieros de bajo coste. En este sentido, destacan las experiencias de Banco del Pichincha-Credifé (Ecuador), Bancolombia (Colombia) y Banco de Crédito (Perú). De especial relevancia son los casos de Banco Pichincha-Credifé, y Bancolombia como mejores prácticas en la generación de modelos alternativos de distribución de servicios financieros. Banco Pichincha-Credifé, apalancándose en la red de distribución existente de agencias bancarias propias, y Bancolombia con el desarrollo de canales de distribución alternativos, han conseguido desarrollar modelos de negocio altamente eficientes y que, por su escala, pueden bancarizar a una gran parte de la población de estos países.

Sin embargo, las mejores experiencias internacionales en países con sistemas financieros masivamente inclusivos, tales como España, Alemania, Canadá o Francia, muestran cómo políticas públicas que promuevan la escala necesaria de entidades especializadas en microfinanzas son necesarias para la bancarización masiva de la población. En este sentido, la iniciativa gubernamental colombiana denominada “Banca de las oportunidades” intenta aplicar estas mejores prácticas internacionales mediante la creación de una sociedad técnica de servicios financieros que pudiera prestar servicios a las entidades cooperativas, financieras o bancarias que, por su escala, no tienen acceso individualmente a las mejores tecnologías existentes.

Esta política de promoción de oferta lanzada en Colombia, que sigue la experiencia iniciada por Bansefi en México, no ha sido sin embargo aún replicada ni en Ecuador ni en Perú. Estos países, a pesar de tener un contexto regulatorio más adecuado para el desarrollo de las microfinanzas, no tienen una política pública de promoción de economías de escala que pueda resolver los problemas de oferta que explican la falta de acceso a servicios financieros que padece una gran parte de su población.

Tabla 60

Mejores prácticas observadas en la prestación de servicios microfinancieros en Colombia, Ecuador y Perú

MEJORES PRACTICAS	ECUADOR	PERU	COLOMBIA
Utilización de productos financieros de bajo coste	PICHINCHA	BANCO DE CREDITO/ MIBANCO	BANCO CAJA SOCIAL
Comercialización por canales alternativos	PICHINCHA	INTERBANK	BANCOLOMBIA
Desarrollo de metodologías de análisis de riesgo eficientes	BANCO SOLIDARIO	MIBANCO	BANCOLOMBIA
Optimización del impacto de las remesas	BANCO SOLIDARIO	BANCO DE CREDITO	BANCOLOMBIA
Generación de economías de escala	PICHINCHA	CAJAS	BANCA DE LAS OPORTUNIDADES

Las mejores prácticas presentadas en este trabajo de las entidades Banco Solidario, Banco Pichincha-Credifé, Bancolombia y Banco de Crédito, muestran soluciones a los problemas de oferta que explican la baja bancarización en Colombia, Ecuador y Perú. Estas entidades han conseguido desarrollar modelos de negocio sostenibles y rentables sirviendo a los segmentos no atendidos por la banca tradicional, gracias al aprovechamiento de la eficiencia de los medios de pago electrónicos (Banco de Crédito y Mibanco en Perú), a las mejores prácticas en el análisis y seguimiento del riesgo crediticio (Banco Solidario y Banco Pichincha-Credifé en Ecuador), y al desarrollo de canales alternativos de distribución y transaccionalidad de servicios microfinancieros (Bancolombia, Colombia).

Referencias

Ecuador

- Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec/>
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, <http://www.superban.gov.ec/>
- World Development Indicators, Banco Mundial, 2005, <http://www.bancomundial.org/>
- Felaban, <http://www.felaban.com/>
- Espinosa Bermeo, Rodrigo, “Las microfinanzas en Ecuador”, Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, Quito, Ecuador, 2006.
- Banco Interamericano de Desarrollo, FOMIN, 2005, <http://www.iadb.org/mif/remittances/index.cfm>

Entrevistas realizadas en julio de 2006 con funcionarios de:

Banco Solidario del Ecuador
Banco Pichincha-Credifé
Banco Bolivariano
Banco Procredit Ecuador
Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Colombia

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística, <http://www.dane.gov.co/>
- Superintendencia Financiera de Colombia, <http://www.superfinanciera.gov.co/>
- World Development Indicators, Banco Mundial, 2005, <http://www.bancomundial.org/>
- Felaban, <http://www.felaban.com/>
- Banco Interamericano de Desarrollo, FOMIN, 2005, <http://www.iadb.org/mif/remittances/index.cfm>
- Marulanda, Beatriz y Mariana Paredes, “Acceso a servicios financieros en Colombia y políticas para promoverlos a través de instituciones formales. Dignóstico”, USAID Services Group, Bogotá, Colombia, febrero de 2006.
- Tova, María Solo y Astrid Manroth, “Access to Financial Services in Colombia. The “Unbanked” in Bogotá”, Banco Mundial, Washington D.C., 2003.

Entrevistas realizadas en julio y septiembre de 2006 con funcionarios de:

Banco Caja Social Colmena
Banco Agrario
Bancolombia
Superintendencia Financiera de Colombia
Ministerio de Hacienda y Crédito Público
Asociación bancaria y de entidades financieras de Colombia

Perú

- World Development Indicators, Banco Mundial, 2005, <http://www.bancomundial.org/>
- Felaban, <http://www.felaban.com/>
- Banco Central de la República del Perú, <http://www.bcrp.gob.pe/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú, <http://www.inei.gob.pe/>
- World Bank: “Getting Credit in Peru”, 2006, <http://www.bancomundial.org/>
- Banco Interamericano de Desarrollo, FOMIN, 2005.,
<http://www.iadb.org/mif/remittances/index.cfm>
- Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt y Maria Soledad Martínez Peria, “Reaching Out: Access to and Use of Banking Services Across Countries”, Washington, D.C., World Bank, Development Research Group, Finance Team, Policy Research Working Paper No. 3754, 1-52, octubre de 2005.
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú, 2006, circular N° B-2147-2005, <http://www.sbs.gob.pe/>.
- Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú, FENACREP, 2006, <http://www.fenacrep.org/>

Entrevistas realizadas en septiembre de 2006, con funcionarios de:

Banco de Crédito del Perú

Mibanco

Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú